

# DICCIONARIO DE SOCIOLOGIA

Ediciones Paulinas

# DICCIONARIO DE SOCIOLOGIA

dirigido por

**Franco Demarchi**  
**Aldo Ellena**

adaptó la edición española

**Juan González-Anleo**

EDICIONES PAULINAS

*Traductores:*

Eloy Requena  
Alfonso Ortiz  
Julián Aguirre

*Revisión literaria  
y coordinación:*

Isidoro Sánchez

*Corrector:*

Jesús Fuente

*Bibliografía:*

Lía-Ana Plaza

## PRESENTACION

### 1. *El conocimiento sociológico*

Conocer la sociedad, en la que se desenvuelve inevitablemente toda nuestra vida, se ha convertido en una exigencia de todo hombre de nuestro tiempo. No sólo queremos conocerla en sus vicisitudes históricas, o en su formulación jurídica, o en su distribución espacial; nos importa sobre todo descubrir las direcciones constantes de su desarrollo y las tendencias regulares de su composición interna. Este conocimiento ayuda a toda persona a definir su tarea en la historia, las oportunidades del propio desarrollo y los límites de sus aspiraciones. Si conseguimos formarnos una imagen lo más objetiva posible de la realidad social, nos orientamos mejor en nuestras opciones, tanto materiales como sociales e ideales, pues podemos prever las consecuencias y precavernos ante muchas sorpresas. Estas son las razones intuitivas del interés general, difundido por doquier, por los problemas sociales y por la ciencia que trata de analizarlos de forma profunda y orgánica.

Después de un siglo y medio de discusiones, la sociología es hoy más que nunca la ciencia de los *fenómenos* sociales. Es ciencia en el sentido de que intenta analizar los fenómenos sociales mediante observaciones metódicas e interpretarlos mediante teorías verificadas (o, al menos, verificables). Sin embargo, no todos los discursos aparentemente sociológicos son científicos: no lo son ciertamente los que dan por seguro lo que no es más que hipotético, y menos aún los que sostienen como evidente todo lo deseable. Ni siquiera se pueden calificar de científicos los nobles discursos sobre los valores sociales que, excluyendo prejudicialmente la consideración de los fenómenos tal como pueden observarse, pretenden captar lo esencial e inmutable de la realidad social y proponer los deberes que nos pueden garantizar una convivencia moralmente más elevada. Los hombres han sometido siempre a reflexión intelectual su convivir; pero el cuidado por captarlo en todas sus modalidades, por analizarlo en su variedad y por construir una visión global del mismo basada rigurosamente en cuanto se ha podido observar efectivamente, no cuenta con mucha historia.

Al ser muy árido estudiar científicamente los fenómenos sociales, no se puede esperar una respuesta exhaustiva en pocos decenios. Tal vez no obtengamos nunca una visión científica definitivamente

© Ediciones Paulinas 1986 (Protasio Gómez, 13-15. 28027 Madrid)

© Edizioni Paoline. Roma 1976

Titulo original: *Dizionario di Sociologia*

Fotocomposición: Marasán, S. A. San Enrique, 4. 28020 Madrid

Impreso por Fareso. Paseo de la Dirección, 5. 28039 Madrid

ISBN: 84-285-1125-X

Depósito legal: M. 30.408-1986

Impreso en España. Printed in Spain

completa de la realidad social: el campo de observación se amplía constantemente, mas revela cada vez con más claridad su complejidad y su extensión casi inagotable. Los métodos de observación mejoran año tras año, pero no pueden afirmar que su nivel actual no sea ya susceptible de ulterior perfeccionamiento. Por estas razones, ya no se puede pretender construir con rapidez sistemas generales ambiciosos, y hay que adaptarse a proceder con constancia, añadiendo a lo ya verificado series de aportaciones nuevas y reflexiones profundas. No siendo posible preparar un gran conjunto teórico orgánico y corroborado por las adecuadas pruebas, se intenta proponer a los lectores antologías generales o específicas de amplitud variada, o bien se organizan exposiciones de estructura enciclopédica, como la de este *Diccionario de Sociología*.

## 2. El público al que nos dirigimos

En este *Diccionario* los temas principales recibirán un tratamiento necesariamente sumario e introductorio, pues de una obra de este género no se puede esperar que sintetice exhaustivamente un material científico tan vasto que llena ya grandes bibliotecas. Un *Diccionario* no puede ofrecer más que lo esencial que caracteriza a nuestra disciplina científica. De todas formas, el conocimiento de cuanto en él se expone le permite al lector orientarse en los temas de su interés específico, así como adaptarse al lenguaje y al estilo de los sociólogos actuales.

Nuestro trabajo defraudará inevitablemente a quienes esperen de él orientaciones prácticas y directivas para la acción. Una acción que prescinda del conocimiento teórico de los fenómenos sociales no puede aceptarse; pero la tarea de recabar del conocimiento general las líneas coherentes de la acción supera las posibilidades actuales de un cuerpo de investigadores científicos. La formulación de propuestas operativas es tarea de la ideología y/o de la técnica, y sus propuestas serán tanto más válidas y fiables cuanto más hayan tenido en cuenta los resultados más avanzados de la investigación científica auténtica.

Un *Diccionario de Sociología* responde a una demanda del mercado cultural, lo mismo que cualquier otro diccionario de *cosas* científicas, al que recurre cada vez con más frecuencia el público lector para conseguir informaciones relativamente seguras, sencillas y exhaustivas acerca de los principales interrogantes a los que puede dar una respuesta una determinada ciencia.

En concreto, nos dirigimos a personas que, *actuando en la realidad* (periodistas, profesores, animadores culturales, asistentes sociales, asistentes sanitarios, sacerdotes, educadores...) o encontrándose

*en fase de formación profesional y de primera investigación* (estudiantes de los últimos años de las escuelas medias superiores o estudiantes universitarios y de escuelas para agentes sociales), necesitan un *instrumento de trabajo* más bien ágil y garantizado científicamente, que no sea un simple *vocabulario*, sino que ofrezca monografías breves sobre los temas principales y una orientación en medio del bosque que cada vez más tupido de temas nuevos, de neologismos, de categorías nuevas y de técnicas nuevas de investigación que viene produciendo la expansión continua de la sociología.

La correlación y la interdependencia de las *voces* desarrolladas se puede captar fácilmente a través de los *remites* (dentro de cada una de ellas) y de los *índices temáticos* (voces y subvoces, categorización de voces, etc.).

## 3. Criterios organizativos de este "Diccionario"

1. Un "Diccionario" excluye por principio el tratamiento sistemático, así como las lagunas.

Es muy difícil afirmar qué voces constituyen un demérito de un *Diccionario* por estar ausentes del mismo. Y ello por varias razones: ante todo, porque casi todas las voces se remiten unas a otras, arracimándose (por ejemplo, estratificación remite a cambio, y viceversa), y no siempre es útil distinguirlas materialmente; en segundo lugar, porque el peso específico de los muchos temas con que se enriquece la sociología responde normalmente a valoraciones subjetivas; en tercer lugar, porque queda aún muy lejano el día en que se pueda distinguir, entre los problemas humanos, los que carecen de gran relevancia sociológica de los que, en cambio, son prioritariamente sociológicos.

Un tratamiento sistemático tiene la ventaja de colocar cada uno de los temas en un marco apropiado, dejando traslucir relaciones causales y consecutivas que ayudan a comprender el contenido de cada discurso particular. La sociología se encuentra aún lejos de poder presentar un sistema orgánico omnicompreensivo de su temática. El intento de T. Parsons de proponer las líneas globales de un planteamiento sistemático del pensamiento sociológico se ha encontrado con tantos y tales reparos, que constituye uno de los capítulos más difíciles de la historia de nuestra ciencia.

Las implicaciones filosóficas e ideológicas de una visión de conjunto no se pueden ocultar fácilmente, sobre todo en nuestro clima cultural, tan inclinado a denunciar furiosamente los prejuicios de valor ajenos y a reducir a criterio de evidencia, a necesidades concretas y hasta a imperiosas exigencias de juicio los prejuicios de valor propios. Por tanto, está fuera de lugar pedir a un *Diccionario* que

ofrezca a todo lector la posibilidad de recomponer orgánicamente las voces, dispuestas en orden alfabético, a fin de conseguir un tratado científico sistemático y, precisamente por científico, libre de imputaciones ideológicas desagradables.

En principio, sería posible confeccionar un *Diccionario* nítida y serenamente orientado, en su conjunto y en sus partes, a una de las tres corrientes de pensamiento que hoy tratan de modelar de modo intrínsecamente coherente a las ciencias sociales, según un punto de vista trascendente, inmanente y neutralista, respectivamente. Pero cada una de estas tres adjetivaciones sería objeto de discusión por parte de los tres mayores movimientos de opinión, cristiano, marxista y radical-científico, que hoy estimulan la investigación científico-social.

2. Ni la elección ni la *coordinación de los colaboradores* de una obra colectiva como es un *Diccionario*, puede inspirarse en criterios de tal unitariedad que consiga que el resultado aparezca como convergencia indolora de muchas mentes en un planteamiento indiscutible. Cada voz tiene su personalidad y ofrece una visión que merece respeto, pues siempre tiene algo que enseñar. Por otra parte, la excesiva condescendencia con el respeto a la originalidad de todo colaborador conduciría a un compuesto deshilvanado de escaladas intelectuales heterogéneas y nada comparables. Los *criterios-límite* que hemos seguido en la distribución de la compilación de las voces, al margen naturalmente de los gustos particulares, no son muchos y sí sobre todo de orden práctico. El grupo de los 75 colaboradores que han confeccionado las 189 voces de que se compone el *Diccionario* se mueve sobre todo dentro del círculo de las relaciones maduras en el ámbito de *cuatro instituciones*: 1) la Facultad de Sociología de la Universidad de Trento, donde han dejado su huella importantes estudiosos, como Braga, Alberoni, Baglioni; 2) la Universidad de Bolonia, en cuyo ámbito enseñan Ardigò, Guidicini, Scivoletto; 3) la Universidad de Trieste, en la que permanece vivo el recuerdo de Borgatta, Cotta, Pagani; 4) el Instituto de Ciencias Administrativas y de Promoción Social de Milán, que congrega a muchas fuerzas intelectuales jóvenes.

Naturalmente, la colaboración entre estos estudiosos de distintas procedencias, establecida ya desde tiempo atrás, no ha implicado nunca una profesión especial de fe ideológica; antes bien, se ha visto facilitada por una tendencia mental de fondo a relativizar los propios supuestos y a respetar los de los demás, con lo que se ha logrado una producción en común gratificante.

Teniendo en cuenta la empresa editorial que ha encargado esta obra, se puede suponer la intervención de otra razón selectiva: la preferencia por estudiosos para los que la problemática religiosa no

es una antigualla o una insidia contra los destinos del hombre, como a veces se observa en discursos de ciertos colegas eximios. Pero en este nuestro conjunto no ha quedado en absoluto excluida la presencia de estudiosos normalmente orientados a planteamientos ideológicos disidentes al lado de otros que no advierten la necesidad de los mismos. Nos ha parecido que cierta variedad interpretativa de temáticas afines (por ejemplo, desarrollo y subdesarrollo) resulta útil para ilustrar con realismo la situación de una ciencia que está aún en camino y, por tanto, vinculada a condicionamientos interdisciplinarios, ideológicos y prácticos de todo género.

3. Por otra parte, se ha pensado que también el público lector tiene algún derecho. Por ejemplo, los *lectores tienen derecho* a una exposición suelta que les ahorre un esfuerzo mental excesivo. Por eso hemos excluido la utilización de notas, que, dado el carácter sintético del discurso, podrían acabar fácilmente en el exceso. En cuanto a la bibliografía, se ha preferido no sobrepasar en ella los límites de lo esencial. Hemos espoleado a los colaboradores a sujetarse a una exposición sobria, evitando desahogos de erudición y análisis meticulosos. Como por este motivo algunos autores han tenido que renunciar a aspectos o pasajes de su preferencia, ya desde aquí les expresamos todo nuestro agradecimiento.

4. Puede parecer sorprendente que aparezcan en el *Diccionario* algunas voces de carácter descriptivo o histórico que poseen unos vínculos un tanto sutiles con la sociología propiamente dicha. Su elección no ha sido hecha sin un asesoramiento o un consenso. En efecto, la sociología, en el conocimiento que de la misma suele tener el público al que nos dirigimos (el antes mencionado), no aparece tan bien configurada que se distinga claramente de otras disciplinas con las que trabaja a menudo codo a codo, como la economía, la psicología, la antropología, etc. Tenemos que añadir que *no se ha introducido una voz específica "sociología"*; para reconstruirla en sus elementos esenciales el lector tendrá que recorrer las páginas que exponen los aspectos principales de la sociología, tales como *teoría, investigación, metodología, comunidad, sociedad, grupo, estructura, función, poder, estratificación, conflicto, consenso, status, cambio, integración, organización...* Lógicamente, en estas voces aparece sólo lo que es más corriente en la discusión sociológica general; el lector podrá encontrar luego, en todas las voces a que se remite, una ilustración más detallada del tema específico.

5. El logro de este *Diccionario* ha dependido mucho del espíritu de colaboración de los numerosos estudiosos a los que nos hemos dirigido para la elaboración y control de cada una de las voces, en

especial de los más cualificados entre los mismos, cuyo reiterado asesoramiento nos ha orientado en la construcción del entramado global y en las opciones de fondo. Sin embargo, muchas de las opciones propuestas en este *Diccionario* no pueden por menos de ser provisionales, en espera de un examen más profundo y diversificado del conjunto, con el que alcanzar unos criterios ordenadores y distributivos de la materia que respondan más adecuadamente a las metas más avanzadas y acreditadas del saber sociológico contemporáneo.

FRANCO DEMARCHI  
ALDO ELLENA

## PRESENTACION DE LA EDICION ESPAÑOLA

La edición española del excelente *Diccionario de Sociología* dirigido por Franco Demarchi y Aldo Ellena, y publicado por Edizioni Paoline en 1976, ha exigido un notable esfuerzo de adaptación, tanto a la realidad española e hispanoamericana como al genio de la lengua castellana, menos florida que la italiana. Porque se trata de una adaptación y no simplemente de una traducción. Y el esfuerzo está plenamente justificado. Pocas veces se ofrece al profesional, al estudiante y al estudiante una obra con tantas *respuestas*. Respuestas para el profesional que desea profundizar su saber y perfilar nuevas adquisiciones; para el estudioso de la realidad social, tan versátil y tan opaca en más de una ocasión; para el estudiante de ciencias sociales, inconscientemente ávido de interdisciplinariedad en sus conocimientos a medio conquistar.

En nuestros países no existe una larga tradición sociológica, pero sí se percibe en muchos ambientes, intelectuales o no, un hambre sociológica, durante años engañada, una fuerte avidez por descubrir en las realidades que desfilan velozmente ante nuestros ojos el filón de sentidos sociológicos que nos permitan comprender algo mejor lo que *está pasando*. Creo que este *Diccionario* responde a ese ansia de entender, una de las más nobles del ser humano. Más a nuestro alcance que una gran Enciclopedia de Ciencias Sociales, es una auténtica enciclopedia de *saberes sociales*, sin caer en el laconismo de la mayoría de los diccionarios tradicionales, dispensadores de píldoras terminológicas, que sólo engañan el apetito sociológico y científico, pero que no alimentan de verdad al buscador de conocimientos.

Otro mérito y valor del *Diccionario* de Paulinas, a mi juicio y para mi quehacer profesional: no se detiene en los términos y en los conceptos que habitan en las páginas de los diccionarios más familiares en nuestras bibliotecas y salas de consulta, sino que se lanza a explorar los linderos y las fronteras de la sociología con sus ciencias afines: la demografía, la antropología, la psicología social, la cibernética, la sistémica, la sociolingüística... Y añade a este afán explorador una curiosidad científica nada común por los grandes problemas de la sociología religiosa, que tanto preocuparon a los padres fundadores de la sociología y que tanto desdén encuentran en muchos sociólogos contemporáneos. En este ámbito específico, el *Diccionario* dirigido por Demarchi y Ellena supera con creces a más de un

diccionario especializado de Sociología de la Religión. Su tratamiento de temas como la Iglesia, la creencia, las órdenes y congregaciones religiosas, el profetismo o la secularización, es completo y esclarecedor. Y no faltan las incursiones en terrenos poco frecuentados: la etología, la utopía, el desastre, las minorías, la enfermedad, las instituciones totales...

Sin que falten abstracciones y más de un ejercicio arriesgado de conceptualización, el *Diccionario* de Paulinas tiene un carácter práctico muy neto: *sirve* para entender un texto difícil que alguien o algún trabajo nos puso ante los ojos, para guiarse en la lectura de algún clásico o de algún moderno, para situar un problema social en su contexto exacto. La información que procura es amplia y abierta, y su articulación interna adeuda más que matices al funcionalismo, templado por el espíritu crítico de muchos de los que en él han intervenido. Quiero subrayar que la presencia en el *Diccionario* de talentos muy sensibles a las aportaciones de corrientes radicales y críticas de la sociología que hoy se hace en el mundo aleja todo riesgo de esquematismo y rigidez.

La edición española ha realizado un laborioso esfuerzo bibliográfico, conservando lo más valioso y asequible de la bibliografía original para el lector español e hispanoamericano, y añadiendo las citas de las obras de mayor interés en castellano. Y junto al esfuerzo por poner al día y en castellano el aparato bibliográfico, hay que señalar la adaptación de algunas voces a la realidad española: *migración, estratificación social, empleo, cooperativismo, vivienda, burocracia, instituciones totales, sindicatos, juventud...* Una voz enteramente nueva —*Tercer Mundo*— ha sido añadida al *Diccionario* en su edición española. Este *hispanocentrismo*, respetuoso del carácter original de la obra italiana, ha guiado el esfuerzo de adaptación realizado.

JUAN GONZÁLEZ-ANLEO

Director del Departamento de Sociología  
de la Facultad de Ciencias Económicas  
y Empresariales

Universidad de Alcalá de Henares, febrero 1986.

## DIRECCION Y COLABORADORES

### *Dirección:*

- DEMARCHI Franco Catedrático de sociología en la Facultad de Sociología de la Universidad de Trento.
- ELLENA Aldo Director del Instituto de Ciencias Administrativas y de Promoción Social (ISAMEPS), de Milán, y de las revistas trimestrales "Animazione Sociale" y "Quaderni di Formazione professionale e di Educazione permanente".

### *Comité de asesoramiento científico:*

- ARDIGO Achille Catedrático de sociología en la Facultad de Ciencias Políticas de la Universidad de Bolonia.
- BARBANO Filippo Catedrático de sociología en la Facultad de Ciencias Políticas de la Universidad de Turín.
- BARTOLI Giuseppe Catedrático de sociología en la Sophia University de Tokyo.
- BORGATTA F. Edgar Catedrático de sociología en el Graduate Center de la City University of New York.
- SCIVOLETTO Angelo Catedrático de sociología en la Facultad de Magisterio de la Universidad de Parma.
- TENTORI Tullio Catedrático de antropología cultural en la Universidad de Nápoles.

### *Secretario de redacción:*

Bernardo CATTARINUSSI, de la Facultad de Ciencias Políticas de la Universidad de Trieste.

## COLABORADORES

1. Los dos *Directores* del Diccionario, los miembros del *Comité de asesoramiento científico* y el *Secretario* de redacción.
2. *Profesores titulares en las Universidades* de Bolonia, de Calabria, de Milán, Padua, Parma, Pisa, Roma, Turín, Trento, Trieste.

BURGALASSI Silvano	Profesor de sociología en la Facultad de Ciencias Políticas de la Universidad de Pisa.
CESAREO Vincenzo	Profesor extraordinario de sociología de la educación en la Facultad de Ciencias Políticas de la Universidad de Bolonia y titular de sociología en la Facultad de Magisterio de la Universidad Católica de Milán.
CHERINI Marcello	Profesor de sociología de las relaciones étnicas en la Facultad de Ciencias Políticas de la Universidad de Trieste.
COBALTI Antonio	Profesor de sociología de la educación en la Facultad de Ciencias Políticas de la Universidad de Trieste.
COCCOPALMERIO Domenico	Profesor de derecho constitucional italiano y comparado en la Facultad de Ciencias Políticas de la Universidad de Trieste.
DONATI Pier Paolo	Profesor de sociología de la familia en la Facultad de Ciencias Políticas de la Universidad de Bolonia.
GIUS Erminio	Profesor de psicología dinámica en la Facultad de Psicología de la Universidad de Padua y en la Fa-

GUBERT Renzo

cultad de Sociología de la Universidad de Trento.

Profesor de sociología en la Facultad de Ciencias Políticas de la Universidad Católica de Milán y de sociología urbano-rural en la Facultad de Sociología de la Universidad de Trento.

GUIDICINI Paolo

Profesor extraordinario de sociología urbano-rural y director del Instituto de Sociología de la Facultad de Ciencias Políticas de la Universidad de Bolonia.

KAUFMAN Gianni

Profesor de ciencia de la política en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad de Calabria.

LA ROSA Michele

Profesor de sociología en la Facultad de Ciencias Políticas de la Universidad de Bolonia.

MILANESI Giancarlo

Profesor de sociología de la religión y director del Instituto de Sociología de la Facultad de Ciencias de la Educación de la Pontificia Universidad Salesiana de Roma.

ORVIATI Silvio

Profesor de estadística económica en la Facultad de Ciencias Políticas de la Universidad de Trieste.

PAGNINI Maria Paola

Profesora de geografía política y económica en la Facultad de Ciencias Políticas de la Universidad de Trieste.

PELLICCIARI Gianni

Profesor de técnicas de investigación social en la Facultad de Ciencias Políticas de la Universidad de Bolonia.

PITTARO Paolo

Profesor de criminología en la Facultad de Ciencias Políticas de la Universidad de Trieste.

RIGOTTI Eddo	Profesor de lengua rusa en la Universidad de Trento.
ROGGERO Elio	Profesor de historia del pensamiento sociológico en la Facultad de Ciencias Políticas de la Universidad de Turin.
SAMBRI Claudio	Profesor de técnica de las investigaciones de mercado y de la distribución en la Facultad de Economía y Comercio de la Universidad de Trieste.
SENN Lanfranco	Profesor de econometría en la Facultad de Economía de la Universidad de Trento.
STRASSOLDO Marzio	Profesor de estadística en la Facultad de Economía y Comercio de la Universidad de Trieste.
STRASSOLDO Raimondo	Profesor de sociología urbano-rural en la Facultad de Ciencias Políticas de la Universidad de Trieste y director del Instituto de Sociología Internacional de Gorizia (ISIG).
TELLIA Bruno	Profesor de sociología en la Facultad de Ciencias Políticas de la Universidad de Trieste y en la Facultad de Economía y Comercio de la Universidad de Trento.
VASALE Claudio	Profesor de historia de las doctrinas políticas en la Universidad de Arezzo.
VOLPE Vito	Profesor de psicología social en la Escuela de Servicio Social de Parma y titular de "Factor humano en el trabajo" en el ISTIM del Politécnico de Milán.

### 3. Investigadores:

- 1) del *Departamento de Organización del Territorio* de la Universidad de Trento, dirigido por el Prof. Franco DEMARCHI:

- BELLENZIER Maria Teresa - BOZZA Gianluigi - BRAZZALI Marco - DANI Lorenzo - GARAGUSO Patrizia - GARZIA Mino - GOGLIO Silvio - MAMO David - MAURI Clara - MONTI Ester - PREVITERA Giovanni - RIVOLZI Luisa - RISOLI Annalisa - ROVATI Giancarlo - VACCARINI Italo - ZENI Marco.
- 2) del *Instituto de Sociología Internacional de Gorizia (ISIG)*, dirigido por el Prof. Raimondo STRASSOLDO:  
BOILEAU Anna Maria - CATTARINUSSI Bernardo - GASPARINI Alberto - SETTOMINI Magda - SORANZIO Luigina - SUSSI Emidio.
  - 3) del *Instituto de Ciencias Administrativas y de Promoción Social (ISAMEPS)* de Milán, dirigido por el Prof. Aldo ELLENA:  
BIANCHI Giovanni - BOMBARDIERI Arturo - CONTESSA Guido - CROVI Raffaele - KORFIAS Michele - MANCO Germano - MATTAI Giuseppe - SALVI Renzo.
  4. *Han colaborado también en la elaboración de las voces:*  
ALTIERI Leonardo - CANEVINI Milena - CEDDIA Alessandro - CILIBRIZZI Rocco - CIVELLI Francesco - DE SANTIS Luigi - DOSSONI Mauro - FIORE Matteo - GABASSI Piergiorgio - GARELLI Franco - GHIRARDINI Giovanna - PORRO Angelo - RADOS Gianfranco - SALVINI Alessandro - TESSAROLO Mariselda - VAILATI Barbara.
  5. *Han ofrecido su colaboración en diversos ámbitos:*  
CONTE Angela - FERRARI VIVALDI Gabriella - LUPI Flaminia.

## COLABORADORES DE LA EDICION ESPAÑOLA

**JUAN GONZALEZ-ANLEO:** Ha realizado la adaptación española del *Diccionario*. Es catedrático de Sociología. Estudió en las Universidades de Madrid, Friburgo y Columbia (Estados Unidos). Ha publicado numerosos artículos y libros sobre temas de su especialidad, y ha colaborado desde los primeros momentos en las investigaciones de la Fundación FOESSA. En la actualidad dirige el Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la vieja ciudad universitaria de Alcalá de Henares.

**MIGUEL BELTRAN VILLALBA:** Catedrático de Sociología de la Universidad Autónoma de Madrid. Ha sido premio extraordinario tanto en la Licenciatura como en el Doctorado, y Master of Arts en Sociología por la Universidad de Yale (Estados Unidos).

**TOMAS CALVO BUEZAS:** Doctor en Ciencias Políticas y Sociología por la Universidad de Madrid; doctor en Ciencias Sociales por la Universidad Pontificia de Salamanca; doctor en Antropología por la Universidad del Estado de Nueva York. Es profesor de Sociología de la Facultad de Sociología "León XIII".

**ALICIA EVA KAUFMANN:** Doctora en Sociología por la Universidad Complutense de Madrid y por el Ecole de Hautes Etudes en Sciences Sociales, de París. Actualmente es profesora de Sociología de la Universidad de Alcalá de Henares y asesora de la Escuela de Gerencia Hospitalaria de Madrid.

**LIA-ANA PLAZA ASPERILLA:** Licenciada en Ciencias Políticas y Sociología, y colaboradora del Instituto de Sociología Aplicada de Madrid.

**JACINTO RODRIGUEZ OSUNA:** Doctor en Ciencias Económicas y profesor de Población Española en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la Universidad Complutense de Madrid. Premio Saavedra Fajardo del C.S.I.C. en 1968.

## CATEGORIZACION DE LAS VOCES

Con el fin de hacer más funcional la utilización del *Diccionario*, proponemos una agrupación de las voces alrededor de doce grandes temas.

### ESTRUCTURAS

asociación  
burocracia  
casta  
clase social  
cultura  
deporte  
derecho  
élite  
estructura  
familia  
grupo  
institución  
líder  
magia  
masa  
militares  
nación  
población  
sociedad  
status  
valor

cooperación  
decisión  
desarrollo  
educación  
estratificación  
evolución  
expectativa  
función  
futuro  
igualdad  
innovación  
integración  
interacción  
juventud  
modernización  
necesidad  
organización  
participación  
sexualidad  
socialización  
tradición  
vejez

### PROCESOS

actitud  
adaptación  
adolescencia  
cambio  
comportamiento  
comportamiento colectivo  
conflicto  
consenso  
control social

### METODOLOGIA

análisis causal  
análisis de contenido  
análisis factorial  
cuestionario  
elaboración de datos  
entrevista  
indicador social  
índice  
investigación

## Categorización de las voces

investigación valorativa  
medición  
metodología  
muestreo  
observación  
simulación  
sociometría  
técnicas proyectivas  
teoría  
teoría de los juegos  
tipología

## RELIGION

biblia  
creencia  
ética social  
iglesia  
órdenes y congregaciones  
religiosas  
pertenencia  
profetismo  
religión  
sagrado  
secularización

## POLITICA

autoritarismo  
comunismo  
democracia  
descolonización  
grupo de presión  
guerra  
imperialismo  
marxismo  
participación política  
partido  
paz  
población  
poder  
política  
revolución  
socialismo  
subdesarrollo

tercer mundo  
totalitarismo  
utopía  
voto

## DESVIACION Y ASISTENCIA

alienación  
anomía  
asistencia  
criminalidad  
desventaja  
desviación  
droga  
enfermedad  
institución total  
norma  
pobreza  
servicio social  
suicidio  
violencia

## ESPACIO

ambiente  
barrio  
campo  
ciudad  
comuna  
comunidad  
confín  
desastre  
ecología  
migración  
nomadismo  
planificación  
región  
urbanización  
vivienda

## ECONOMIA Y TRABAJO

agricultura  
autogestión

20

21

## Categorización de las voces

## RELACIONES ETNICAS

discriminación  
estereotipo  
etnocentrismo  
minoría  
prejuicio  
raza

## SOCIOLOGIA

congresos de sociología  
historia de la sociología  
orígenes de la sociología  
sociografía

## CIENCIAS AFINES

antropología  
cibernética  
demografía  
estadística  
etnología  
etología  
historia  
psiquiatría social  
relaciones internacionales  
semiología  
sistémica  
sociolingüística

burguesía  
capitalismo  
cogestión  
comercio  
consumo  
economía  
empleo  
función empresarial  
finanzas/hacienda  
pública  
industria  
profesión  
publicidad  
sindicato  
técnica  
tiempo libre  
trabajo  
turismo

## COMUNICACION Y CONOCIMIENTO

arte  
cine  
comunicación  
conocimiento  
ideología  
intelectual  
lectura  
música  
opinión pública  
prensa  
radio y televisión



## ACTITUD

SUMARIO: I. Definición - II. Aparición de las actitudes - III. Medición de las actitudes - IV. Componentes de la actitud - V. Desarrollo de las actitudes - VI. Función de las actitudes - VII. Cambio de actitudes.

### I. Definición

El término *actitud* designa ciertas regularidades del individuo en sus sentimientos, pensamientos y predisposiciones para la acción frente a algunos aspectos de su ambiente. Las actitudes tienen tres componentes: afectivo, cognoscitivo y comportamental.

Las actitudes pueden guardar relación con objetos concretos o abstractos, personales o remotos. Las actitudes no pueden observarse directamente; se trata de construcciones hipotéticas que han de basarse en expresiones verbales o en comportamientos manifiestos. Se distinguen de las opiniones y de las creencias en que estas últimas están desprovistas del componente afectivo. Las actitudes individuales se organizan frecuentemente en varios sistemas de valores, entendidos como orientaciones hacia clases enteras de objetos. Las actitudes a menudo depa-  
ran satisfacciones emotivas al individuo y están en función de una amplia gama de motivos sociales. Además de ayudar a comprender el

comportamiento de un individuo, el concepto de actitud resulta útil para analizar los factores generales que, en una determinada sociedad, plasman las actitudes y el comportamiento en unas direcciones particulares.

En síntesis, podríamos definir la actitud como un sistema permanente de valoraciones, sentimientos, emociones y tendencias a la acción en favor o en contra de un objeto social.

### II. Aparición de las actitudes

Desarrollamos nuestras actitudes mediante el laborioso proceso de adaptación a nuestro ambiente social; una vez desarrolladas, las actitudes regulan nuestras reacciones y nuestra adaptación social. En las primeras etapas de desarrollo de una actitud, sus componentes no se estructuran de una manera tan rígida que no puedan ser modificados por nuevas experiencias; pero más tarde su organización puede hacerse tan rígida que ya no pueda ser modificada, llegando a estereotiparse, sobre todo en aquellas personas que por largo tiempo hayan sido alentadas a reaccionar de modos *aceptables* o que se hayan atenido estrictamente a modelos normativos, a determinados acontecimientos o grupos. Las actitudes cristalizadas o

estereotipadas reducen la riqueza potencial del mundo que rodea a una persona o limitan sus reacciones al mismo.

No somos conscientes de la mayoría de nuestras actitudes ni de su enorme importancia en nuestro comportamiento social. Pero, mediante un examen introspectivo, podemos descubrir el modo como funcionan en nosotros algunas actitudes y, consiguientemente, comprender mejor las actitudes ajenas. Los demás difícilmente revelan con claridad sus actitudes, ya que a menudo aprenden a disimularlas incluso ante los amigos más íntimos; por eso es preferible que, para indicar uno de los componentes de las actitudes, se use el término *tendencia a obrar* en lugar de *reacción*, a fin de señalar que esas actitudes no se expresan necesariamente en un comportamiento manifiesto.

### III. Medición de las actitudes

No es posible medir directamente unos procesos psicológicos tan complejos como son las actitudes; cuando se pide a alguien que exprese o discuta sus propias actitudes, la mayoría de las veces se obtienen descripciones incompletas, superficiales y casi siempre distorsionadas. Por consiguiente, es necesario suponer la existencia de las características de las actitudes sirviéndose de informaciones sobre los pensamientos, las opiniones y las tendencias a obrar de las personas. Por no poder medirse directamente las actitudes, la validez de cuanto se deduzca acerca de las mismas tiene que verificarse cuidadosamente; es decir, se debe establecer si las medidas de las actitudes son efectivamente las que se supone que son, y no las de otros procesos psicológicos.

Entre los diferentes métodos de medición de las actitudes, el más utilizado, además de ser el más minuciosamente construido y el más experimentado, es el de las escalas de actitudes. Una escala de actitudes consiste en una serie de afirmaciones o preguntas (*items*), a las que responde el sujeto. El modelo de sus respuestas ofrece la posibilidad de hacer deducciones sobre su actitud. Las escalas difieren esencialmente entre sí por el tipo y por el método de su construcción. Pero su objetivo es siempre el de atribuir al sujeto una posición numérica a lo largo de un *continuum*, una posición que indica, por ejemplo, la valencia de su actitud frente a un objeto particular.

Entre las técnicas elaboradas especialmente para medir las actitudes figuran las disimuladas y el diferencial semántico [↗ *Estereotipo*]. Entre las técnicas disimuladas tenemos los *tests* proyectivos y la técnica de la opción desviada. La atendidibilidad y validez de las mediciones disimuladas no se han establecido todavía de manera satisfactoria. La técnica del diferencial semántico, originalmente elaborada para medir el significado implícito de los conceptos, se ha utilizado igualmente para medir las actitudes. El factor valorativo se muestra también idóneo para medir la valencia de los componentes cognoscitivos y objetivos.

De entre las escalas de actitudes puede citarse la *escala de la distancia social*, elaborada por E. Bogardus, y la *escala de actitudes de Thurstone* [↗ *Prejuicio*].

### IV. Componentes de la actitud

El componente cognoscitivo de una actitud consiste en las convicciones del individuo relativas al ob-

jeto. Los conocimientos más críticos incorporados al sistema de las actitudes son las convicciones de índole valorativa, que implican la atribución de ciertas cualidades al objeto.

Los componentes afectivos de una actitud están constituidos por las emociones vinculadas al objeto. Esta carga emotiva es la que da a las actitudes su carácter duradero, estimulante, motivado. Finalmente, la tendencia a obrar es el componente de la actitud que incluye toda la disponibilidad de comportamiento asociada a esa actitud. Si un individuo tiene una actitud positiva para con un objeto determinado, estará dispuesto a ayudar, a favorecer o a sostener tal objeto: si tiene una actitud negativa, estará dispuesto a hacer daño, a destruir o a acabar con el objeto.

Cada uno de estos tres componentes de la actitud puede variar de valencia y de grado de complejidad.

Una actitud puede describirse como favorable o como desfavorable, en favor o en contra del objeto. Para describir una actitud, con frecuencia es necesario proceder a una medición cuantitativa de su valencia.

La valencia es una característica que puede aplicarse a cada uno de los componentes de un sistema de actitudes. El componente cognoscitivo de una actitud puede ser sumamente favorable: el individuo piensa en un objeto determinado como en un bien supremo. Pero el componente cognoscitivo puede ser también muy desfavorable, pudiendo el individuo considerar el objeto como el peor de los males. La tendencia a obrar puede variar también desde la disposición a ayudar, sostener y proteger al objeto de cualquiera de las maneras posibles hasta la disposición externa a atacar y destruir el objeto. La valoración de la valencia

ha sido el interés central de los que han afrontado el problema de medir las actitudes. Además, cada componente puede variar por su grado de complejidad, la cual se deriva del número y de la variedad de los elementos o partes que constituyen un componente. El componente cognoscitivo de toda actitud se puede situar en un *continuum*, desde un grado mínimo hasta un grado máximo de complejidad. A su vez, el componente afectivo de una actitud puede variar desde un extremo de afectividad indiferenciada, positiva o negativa, frente al objeto hasta otro extremo de una serie muy diferenciada de emociones frente al mismo. La tendencia a obrar puede variar desde la disposición a atacar el objeto (o a protegerlo) hasta una serie muy elaborada de disposiciones para con él.

### V. Desarrollo de las actitudes

Las actitudes son modos organizados, coherentes y habituales de pensar, sentir y reaccionar frente a hechos y personas del propio ambiente. Se trata, pues, de modos de adaptación aprendidos, es decir, de *hábitos* complejos, cuyo desarrollo sigue los principios fundamentales del aprendizaje. Hay tres principios estrechamente vinculados entre sí y que ayudan a explicar de qué forma se realiza el aprendizaje de las actitudes: el principio de la asociación, el de la transmisión (*transfer*) y el de la satisfacción de la necesidad.

Para poder satisfacer sus necesidades, el hombre se enfrenta con numerosos problemas y de esta forma desarrolla las actitudes.

En la medida en que las actitudes son sistemas estables, perduran en el individuo y pueden utilizarse para resolver determinadas necesidades.

El carácter funcional de las actitudes se demuestra por la manera con que las actitudes de prejuicio racial reflejan las necesidades de los individuos derivadas de una agresividad patológica, que es inducida por la frustración de unos fines y acciones desaprobados socialmente, por necesidades reprimidas y por mecanismos de defensa del yo.

Pero las actitudes no sólo se manifiestan al servicio de las necesidades; también se configuran sobre la base del tipo de información a que está expuesto el individuo. Hay numerosos ejemplos de cómo la adquisición de conocimientos sobre un objeto puede provocar el desarrollo de una actitud frente al mismo. Por ejemplo, de las informaciones sobre las consecuencias de la guerra química y bacteriológica puede surgir una actitud positiva ante el desarme y el control de armas de este tipo.

Sin embargo, raramente una actitud es determinada por la información, a no ser en el contexto de otras actitudes. Con frecuencia, para lo que se utiliza una información nueva es para formar actitudes concordantes con otras actitudes correlativas preexistentes.

Además, no todas las actitudes reflejan con exactitud los hechos. Algunas (*supersticiones, ilusiones, prejuicios*) se caracterizan por alejarse notablemente de los hechos reales. Muchas actitudes carecen de validez simplemente porque las personas no están informadas suficientemente. Muchas veces, los hechos nos llegan a todos a través del filtro de otras personas tenidas por autoridades en la materia.

Al vivir en un mundo tan complejo, el individuo está a merced de diversos líderes de opinión, que a menudo coinciden con las autoridades institucionales. A veces estas autori-

dades no son dignas de crédito. Además, el individuo las más de las veces no es capaz de discernir entre la sustancia de las informaciones y sus apariencias externas.

Cuando el individuo no tiene posibilidad de acceder a los hechos, ha de inventárselos por su cuenta, fingiendo que persiste una necesidad funcional para el desarrollo de una actitud. Todo esto indica que frecuentemente la incidencia de las supersticiones, de las ilusiones y de los prejuicios está en relación con el crédito de las fuentes de que se depende (profesores, periódicos, libros, programas televisivos y radiofónicos), con la amplitud de nuestras experiencias y con el nivel de satisfacción de las necesidades.

Por otra parte, como miembro de una sociedad determinada, el individuo comparte la naturaleza global de esa sociedad, la cultura de su clase social y las culturas de sus diversos grupos primarios. Las acciones típicas de los miembros de un grupo constituyen la cultura explícita del grupo. Estos modos de obrar reflejan la influencia decisiva de modelos implícitos de regulación: las creencias, los valores y las normas sociales.

Por todo ello, si se quiere comprender plenamente el desarrollo de las actitudes del individuo, es preciso examinar el papel que tiene su afiliación al grupo, es decir, su pertenencia al grupo y su identificación con él [*Comportamiento*].

## VI. Función de las actitudes

Las actitudes tienen una función esencial a la hora de determinar nuestro comportamiento: condicionan nuestros juicios y percepciones, influyen en la rapidez y eficacia de

nuestro aprendizaje, nos ayudan a elegir los grupos a que unimos, así como nuestra profesión y nuestro modo de vivir.

Se han realizado interesantes investigaciones relativas a las actitudes y a los juicios sociales. W. E. Lambert y sus colaboradores llevaron a cabo un estudio sobre una comunidad de Montreal, cuya historia estaba entretejida de oposición entre franceses e ingleses; el objetivo de esta investigación era determinar en qué consideración recíproca se tenían los habitantes de lengua francesa y los de lengua inglesa. Los investigadores decidieron utilizar la lengua hablada por los sujetos para descubrir las actitudes estereotipadas. En este estudio, un grupo de alumnos de un colegio anglocanadiense escuchó la grabación de un mismo fragmento leído por una voz que hablaba en francés y por otra que hablaba en inglés, y luego indicaron en una lista de control los rasgos personales que ellos suponían propios del que hablaba. Escucharon y juzgaron la personalidad de diez locutores. Lógicamente, no se les había dicho que en realidad escucharían la voz de cinco personas perfectamente bilingües, cada una de las cuales leía una vez en inglés y otra en francés con acento canadiense. De todo ello resultó que, en una serie de rasgos, el *estilo* inglés del que hablaba fue considerado de forma más favorable que el estilo francés de la misma persona. Los estudiantes de origen inglés percibieron los estilos ingleses como propios de personas de aspecto físico mejor, más altas, más inteligentes y de mejor carácter que las que tenían estilo francés. Solamente en un rasgo —el sentido del humor— los estilos franceses se estimaron mejores. Se hizo esta misma prueba con alumnos

francocanadienses. Es interesante el hecho de que también éstos valoraron los estilos ingleses de los que hablaban de una manera más favorable que los estilos franceses. Este resultado indica que muchos jóvenes canadienses de origen francés consideran su grupo cultural como inferior. Además, sus reacciones demuestran que las actitudes de los miembros de un grupo de minoría se ven influidas por el contacto con grupos que se consideran como socialmente más elevados.

Nuestras actitudes nos complican y dificultan la asimilación de las ideas nuevas cuando tenemos que aprender una serie de argumentos en defensa de una tesis en la que no acabamos de creer. También sobre este problema se ha realizado un experimento. El argumento en discusión esta vez era la segregación. Se escogió como sujetos a dos grupos de estudiantes blancos de un colegio del sur de los Estados Unidos, uno claramente en favor de la segregación y el otro en contra. Se les pidió a ambos grupos que se aprendieran bien once breves declaraciones en contra de la segregación. Este procedimiento se repitió cinco veces, y en cada una de las pruebas se estableció la eficiencia de la capacidad de recordar. Los resultados de esta memorización fueron claros: los estudiantes que estaban en contra de la segregación aprendieron los argumentos contrarios a la misma de una forma más eficaz que los estudiantes que estaban en favor de esta misma segregación. En otras palabras, el material que compaginaba con las actitudes ya existentes en los individuos se asimiló con mayor rapidez.

Está claro que las actitudes funcionan como una especie de filtro, facilitando la memorización de las

ideas que mejor congenian e interrumpiendo o distorsionando el significado de las ideas que son contrarias a los valores personales.

Algunas investigaciones han intentado analizar si las actitudes son rasgos básicos de la personalidad.

M. Anisfield y otros investigadores midieron las actitudes que estudiantes judíos de escuela media superior mantenían tanto frente a los demás judíos como frente a los no judíos. Se descubrió que las actitudes contrarias a los no judíos y las contrarias a los mismos judíos guardan gran correlación. Es decir, los estudiantes que eran más tolerantes con los no judíos eran también más tolerantes para con su grupo, y viceversa. Además, se examinaron las actitudes de todos los estudiantes frente a sí mismos, frente a sus padres, así como sus tendencias generales hacia la hostilidad. Del análisis combinado de todos estos elementos se puso de manifiesto que los estudiantes con actitudes favorables para con ambos grupos religiosos tenían también actitudes favorables para consigo mismos y para con sus padres; es decir, tenían ya unas disposiciones amigables y tolerantes.

Una investigación ya clásica sobre las interrelaciones de las diversas actitudes es la que llevó a cabo T. Adorno con algunos colaboradores. El etnocentrismo, las actitudes frente a los negros, el grado de patriotismo, el conservadurismo social y las actitudes con respecto a los judíos están correlacionados entre sí en un tipo de personalidad ya predispuesta; se trata de una personalidad antisemita, antinegra y xenófoba en general, excesiva y acriticamente conservadora en política [↗*Autoritarismo*].

Los estudios, limitados todavía, sobre este tema demuestran que las

disposiciones generales de la personalidad están estructuradas en esquemas de actitudes.

## VII. Cambio de actitudes

Las actitudes no se modifican ni se sustituyen por otras con la misma facilidad con que se aprenden. En efecto, una vez que se han desarrollado pasan a ser una parte integrante de nuestra personalidad y afectan a todo el estilo de nuestro comportamiento.

Incluso los intentos mejor programados para modificar las actitudes a menudo lo único que logran es modificar los componentes cognoscitivos, sin alcanzar a los sentimientos y tendencias de reacción, de manera que con el tiempo la actitud acaba volviendo a su estado original. Resulta más bien difícil cambiar las actitudes que se desarrollan en el seno familiar o a través de experiencias precoces de grupo. Los estudios realizados hasta ahora demuestran que las actitudes son especialmente resistentes al cambio:

- cuando se han aprendido en los primeros años de vida;
- cuando se han aprendido mediante asociaciones y transmisiones;
- cuando contribuyen a satisfacer algunas necesidades;
- cuando ya están integradas en la personalidad y en el estilo comportamental del individuo.

Si se quieren modificar las actitudes, es preciso servirse de técnicas que lo faciliten. Los nuevos componentes de las actitudes se aprenden según los principios de la transmisión, de la asociación y de la satisfacción de las necesidades.

Muchos psicólogos se han esforzado en determinar cuáles son las

técnicas más eficaces para modificar las actitudes mediante la transmisión. Los resultados de las investigaciones realizadas hasta hoy indican que es más probable que las actitudes nuevas se transmitan a través de contactos directos y de discusiones de grupo, y no a través de lecturas personales, de comunicaciones y de *mass-media*. Esto también depende mucho de la personalidad de quienes entran en contacto personal con esos sujetos. En efecto, las actitudes se transmiten más fácilmente cuando el que aprende se siente atraído por un *maestro social* y desea parecerse a él. Además, el proceso de aprendizaje se facilita mucho más cuando el que aprende se da cuenta de que el cambio podrá resultarle útil. Por ejemplo, las ideas nuevas de un mensaje que pretende convencer pueden presentarse con la aprobación de los líderes del grupo o de personas de gran prestigio social. Si quienes reciben el mensaje llegan a comprender que serán aceptados por los demás si adoptan actitudes nuevas, será posible que cambien [↗*Comportamiento colectivo*].

Las actitudes pueden cambiar también si existen condiciones apropiadas para aprender, mediante la asociación, nuevos modos de sentir y de reaccionar. Tales condiciones puede brindarlas la vida en común, así como la visión de una película o de un espectáculo que representen la vida cotidiana y las experiencias de miembros de otros grupos; quien asiste a los mismos puede identificarse con los personajes principales y participar de sus sentimientos. Algunos estudios han conseguido distinguir las conexiones existentes entre el cambio de actitudes y la personalidad, definiendo algunas de las características de personalidad que diferencian a la persona fácil de

persuadir de la que no lo es tanto.

Hay algunas personas que reaccionan a la persuasión con una *flexibilidad* discriminativa; es decir, sin ser ni demasiado flexibles ni demasiado resistentes. La mayor parte de las personas no se ajusta a este ideal de equilibrio y suele situarse en los extremos opuestos.

a) La persona crédula se caracteriza por su fuerte dependencia de otras personas y por su incapacidad para valorar críticamente los juicios y las propuestas de los otros. Esta combinación de rasgos la hace especialmente dispuesta a adoptar las opiniones ajenas y cualquier tesis que se presente de forma autoritaria.

b) En el extremo opuesto está la persona que resiste fuertemente a la persuasión y que con frecuencia carece de la capacidad de comprender lo que se le comunica; de ordinario es negativa respecto de la autoridad, rígida en sus ideas y deliberadamente no presta atención a las ideas nuevas. Rosenberg observa que un sistema de actitudes bien establecido puede romperse y ser reorganizado de nuevo tras haber modificado experimentalmente cada uno de sus componentes. Su técnica consiste en poner a los sujetos en un estado de hipnosis profunda y en modificar sus sentimientos hacia cuestiones a las que conceden un gran valor. A todos los sujetos se les sacaba de su estado de hipnosis; pero algunos eran mantenidos bajo la influencia del cambio sugerido al menos durante una semana. Las reacciones de los sujetos ante estos sentimientos *trasplantados* fueron muy reveladoras: los pensamientos, las opiniones y las tendencias de reacción cambiaron talmente, que se hicieron congruentes con los nuevos sentimientos, como demuestran las entrevistas

hechas a estos sujetos durante el periodo de una semana. Incluso cuando se les devolvió a los sentimientos originales perduró en parte la nueva organización de actitudes, reduciéndose la intensidad de las actitudes originales. Las personas buscan relaciones equilibradas entre sus actitudes y sus conductas, y se sienten psicológicamente turbadas mientras no alcancen un estado de equilibrio.

L. Festinger ha elaborado la teoría de la *disonancia cognoscitiva*, que tiene interesantes consecuencias en el cambio de las actitudes. Esta teoría sostiene que dos conocimientos "están en relación de disonancia si, considerándolos aisladamente, el opuesto a uno de ellos se deriva del otro". Por ejemplo, la creencia de que todos los hombres son iguales y la creencia de que los negros no deben utilizar las mismas instalaciones que los blancos están en una relación de disonancia. Puesto que esto provoca cierto malestar, mueve al sujeto a intentar reducir la discordancia. La investigación de Festinger ha demostrado que las personas elaboran auténticas técnicas para liberarse de los sentimientos desagradables que acompañan a dichas contradicciones; el fumador de cigarrillos puede dejar de fumar o puede seguir fumando y convencerse de que lo que dicen los médicos sobre el fumar tiene muy poco valor. Cuanto mayor es la incongruencia, mayor es la necesidad de reducirla.

#### V. Volpe

BIBLIOGRAFÍA: Adorno T., *Personalidad autoritaria*. Proyección, Buenos Aires 1965.—Allport G.W., *Psicología de la personalidad*. Paidós, Buenos Aires 1965.—Brewer R.E., *Cambio de actitud, atracción interpersonal y comunicación en una situación de diadas*, en G. Marín, *Lecturas de psicología social contemporánea*, Trillas, México 1976, 39-47.—

Christiansen B., *Las actitudes respecto a los asuntos exteriores como función de la personalidad*, en H. Proshansky y B. Seidenberg, *Estudios básicos de psicología social*, Tecnos, Madrid 1973, 860-872.—Festinger L., *Teoría de la disonancia cognoscitiva*, Instituto de Estudios Políticos, Madrid 1975.—Katz D., *El enfoque funcional en el estudio de las actitudes*, en J.R. Torregrosa, *Teoría e investigación en la psicología social*, Instituto de la Opinión Pública, Madrid 1974, 277-295.—Kelman H.C., *Actuamiento, identificación o interiorización: tres procesos de la modificación de actitudes*, en H. Proshansky y B. Seidenberg, *Estudios básicos de psicología social*, Tecnos, Madrid 1973, 179-189.—Klapper J.T., *Medios de comunicación, estabilidad y cambio de actitudes*, en J.R. Torregrosa, *Teoría e investigación en la psicología social*, Instituto de la Opinión Pública, Madrid 1974, 361-373.—Krech D., Crutchfield R. y Ballachey E.L., *Psicología social*, Biblioteca Nueva, Madrid 1965.—Lieberman S., *Los efectos de los cambios de papeles y las actitudes de quienes los desempeñan*, en H. Proshansky y B. Seidenberg, *Estudios básicos de psicología social*, Tecnos, Madrid 1973, 595-606.—Mager R.F., *Creación de actitudes y aprendizaje*, Marova, Madrid 1973.—Manning S.A., *Elaboración de escalas de actitudes y psicofísica clásica*, Trillas, México 1971.—Newcomb T.M., *El desarrollo de las actitudes como función de los grupos de referencia: el Bennington Study*, en H. Proshansky y B. Seidenberg, *Estudios básicos de psicología social*, Tecnos, Madrid 1973.—Nutting J.M., Jr., *Cambio de actitud y role playing*, en S. Moscovici, *Introducción a la psicología social*, Planeta, Barcelona 1975, 17-74.—Piniños J.L., *Actitudes sociales primarias. Su estructura y medida en una muestra universitaria española*, en "Rev. de Psicología General y Aplicada", Madrid 1967, vol. XII, n 86-87, pp 49-81.—Rosenberg M. y otros, *Attitude organizations*, Yale University Press, New Haven 1960.—Summers G.F., *Medición de actitudes*, Trillas, México 1976.—Triandis H.C., *Actitudes y cambios de actitudes*, Toray, Barcelona 1974.—Young K., Flügel J.C. y otros, *Psicología de las actitudes*, Paidós, Buenos Aires 1967.

## ADAPTACION

SUMARIO: I. Introducción - II. Teorías relacionistas - III. Tipología mertoniana: conformidad, innovación, ritualismo, renuncia, rebelión - IV. El mecanismo de adaptación en la teoría parsoniana - V. La adaptación dentro de la sociedad.

## I. Introducción

Podemos definir la adaptación como el proceso encaminado a adquirir la capacidad de vivir en ciertas condiciones ambientales mediante cambios morfológicos en la estructura del organismo, a fin de adaptarse y adecuarse a esas condiciones ambientales. Efectivamente, en el mejor lenguaje científico actualmente en uso, la adaptación se refiere más en particular a aquellos procesos equilibradores de los organismos biológicos, animales y plantas, con las condiciones de su ambiente físico y biológico. Se trata de procesos automáticos, independientes —en el caso de los hombres— de su voluntad, de sus esfuerzos y aspiraciones, cualesquiera sean las condiciones ambientales: la de desierto o de ciudad, de pobreza o de riqueza, etc.; el sol broncea nuestra piel si nos exponemos a sus rayos; el aire sano purifica nuestros pulmones y el aire contaminado los envenena. Se trata de un proceso continuo que no admite posibilidades de no-adaptación.

Estos procesos, como advierte J. O. Hertzler, se reducen a dos categorías de tendencias generadoras de equilibrio:

1. Continuos cambios estructurales, funcionales y bioquímicos dentro del organismo, a la vez que éste se va adecuando y adaptando mediante diversas mutaciones a las condiciones físicas del ambiente en que se encuentra, condiciones tales como la altura, la temperatura, la luz, la oscuridad, la sequía, la humedad, etc.

2. Cambios de lugar que se derivan de la competencia por el espacio y por las condiciones de existencia físicas, químicas y biológicas. El

proceso de existencia y de supervivencia en medio de otras criaturas en acción consta de toda una sucesión ininterrumpida de modificaciones concernientes a las funciones, al asentamiento y a las estructuras.

También los seres humanos, por el hecho de ser organismos biológicos, están sometidos a cierto nivel de adaptación automática, lo mismo que los animales y las plantas. Sin embargo, en el lenguaje sociológico la adaptación se refiere más bien a aquellos procesos más o menos conscientes y no puramente automáticos, deliberados y teleológicos, mediante los cuales un individuo y los individuos que viven en una gran variedad de ambientes, individual o colectivamente, tienen que adaptarse continuamente a esos ambientes, así como también entre ellos mismos. Sin la adaptación, no sería posible la supervivencia del individuo y del grupo. Ningún individuo puede permitirse una actitud completamente pasiva; al contrario, tiene que adaptar y adecuar su actividad de cada día, al menos hasta cierto punto, a las condiciones ambientales físicas, biológicas y, sobre todo, socio-culturales.

Los diversos procesos sociales son, en último análisis, procesos de adaptación: la formación de la cultura, la protección contra los elementos del ambiente físico y biológico, así como su manipulación; la educación de la juventud, la cooperación, la formación de toda clase de grupos, organizaciones e instituciones, la emigración, la movilidad, la estratificación y la diversidad social, la pacificación de los antagonismos, la asimilación cultural, el control social, las normas sociales, las reformas, así como la formación

de valores e ideales nuevos, la planificación social, etc. Incluso cuando los individuos actúan de forma destructiva, antagónica, no social o antisocial, en cierto modo están empeñados en un esfuerzo por superar algún desequilibrio de grupo o interno. La mayor parte de los sistemas teológicos, ideologías, *folkways*, costumbres, inventos científicos, sistemas institucionales y la misma sociedad, etc., están generalmente en función de la adaptación del individuo o del grupo a su ambiente, sea cual fuere dicho ambiente.

Tal y como también observa J. O. Hertzler, esta adaptación al ambiente

1) *es solamente parcial*; no puede ser nunca completa, dada la eterna insatisfacción del hombre, que intenta evitar el dolor, buscando al mismo tiempo el placer, mientras que las metas que se esfuerza en alcanzar se le escapan precisamente en el momento en que se imagina que las ha alcanzado. Además, su ambiente está en fase de continuo cambio. La vida social es un esquema demasiado complejo de relaciones en un proceso continuo de variaciones causadas por factores geográficos, biológicos, psicológicos y culturales, que no permiten nunca un equilibrio perfecto:

2) *es dinámica y no estática*. El hombre, cuanto más modifica su ambiente con su esfuerzo, más tiene que esforzarse en adaptarse a él. Por tanto, el proceso de adaptación es continuo;

3) *es selectiva y variante*. Las selecciones ambientales son sumamente variadas y el hombre tiene que hacer múltiples opciones para poder ir adaptándose al cambio de las situaciones;

4) no es nunca un proceso exclusivamente individual, sino que *implica también la presencia de otros*, como en el proceso de adaptación a los ambientes físicos y biológicos y en la interacción que se da en toda adaptación entre individuos y de grupos;

5) *se aprende y se transmite*. Es decir, se debe a un vasto patrimonio cultural y a un modelo de conducta que el hombre aprende y utiliza en sus acciones para transmitirlo luego a los demás.

Entre las muchas y continuas adaptaciones que ha de hacer un individuo durante su vida, la más vital y significativa es la adaptación a los valores e intereses de su propio ambiente cultural y social —valores e intereses considerados como aspiración y meta legítimas por todos o casi todos los miembros del grupo, integrados en el ambiente social y hasta ordenados en una determinada escala de valores— y a las reglas y normas que controlan los modos aceptables e institucionalizados de realizar todo lo que el ambiente social y cultural presenta como ideal a conseguir.

## II. Teorías relacionistas

Una buena aportación al análisis de la adaptación es la que nos ofrecen los estudios psico-sociológicos sobre las formas relacionales y sobre las interacciones.

E. A. Ross, en sus *Fundamentos de sociología*, al clasificar los procesos sociales incluye entre los mismos la *adaptación*, entendiéndola como tolerancia, compromiso, mezcla.

Park y Burgess, en su manual clásico, reducen la lista de los procesos sociales a cuatro tipos: competencia,

conflicto, adaptación (*accomodation*) y asimilación. Estos autores ven ciertas formas especiales de competencia en la segregación, ciertas formas de adaptación en la aclimatación, subordinación y sobreordinación, así como ciertas formas de asimilación en la mezcla y amalgama.

K. Young asumió la oposición y la cooperación como dos procesos fundamentales de interacción. “El primero —señala— se distingue ordinariamente en competencia y en conflicto”.

Se da *competencia* cuando dos o más personas rivalizan por la posesión de un mismo objeto o por la superioridad de uno sobre los demás, mientras que se da *conflicto* cuando, en lucha abierta entre personas o grupos, se busca vencer, someter o aniquilar al contrario, considerado como agresor. “De la oposición y de la cooperación nace la diferenciación o la división del trabajo social. Del conflicto se sigue la adaptación o el compromiso, la tolerancia o cualquier otra especie de tregua que establezca un equilibrio activo entre individuos o grupos rivales. Del conflicto y de la diferenciación se deriva un proceso afín a la adaptación, llamado estratificación o formación de la sociedad en castas, clases u órdenes. De la competencia, del conflicto y de la cooperación puede nacer también la asimilación o la fusión de personas y de grupos divergentes en una asociación nueva y homogénea”.

Estas teorías distinguen dos tipos de adaptación: la *combinación*, que tiene lugar cuando los actores se ponen de acuerdo de forma más o menos duradera, aunque mantengan cada uno su respectiva identidad, y la *fusión*, que se da cuando los actores se unen en un solo cuerpo, acep-

tando que su identidad pierda todo carácter reconocible y quede absorbida en un único conjunto, dando origen a fenómenos de asimilación y de integración.

## III. Tipología mertoniana

La escuela funcionalista ha puesto de relieve los vínculos tan estrechos que se dan entre el comportamiento individual y la estructura social. Por eso, en un ambiente como el norteamericano, tan estudiado por los sociólogos, existe un conflicto entre estructura social y cultura general, por lo que a las metas que sugiere la cultura no corresponde una estructura de relaciones sociales capaz de otorgar a todos los miembros los medios necesarios para alcanzar las metas que se les ha propuesto. Por consiguiente, los individuos manifiestan cinco formas de adaptación (o inadaptación), de las que cuatro pueden referirse a una combinación cruzada de aceptación-repulsión de los medios y de las metas: conformidad, innovación, ritualismo, renuncia.

La quinta forma, la rebelión, se sitúa en condiciones de neta autonomía frente a las metas culturales y a las estructuras vigentes.

### 1. CONFORMIDAD

Es la forma de adaptación por la que el individuo acepta los valores y las formas del ambiente. Es el tipo de adaptación más común y extendido, posibilitando la estabilidad y continuidad del grupo social. Siendo relativamente fácil indicar los estándares y las expectativas sociales de un ambiente determinado, es igualmente fácil observar cuál es de hecho el nivel de conformidad o disconformidad con esos estándares o esas expectativas.

2. INNOVACIÓN

Es una forma de adaptación consistente en rechazar los medios prescritos y aprobados institucionalmente para realizar los ideales que la sociedad no solamente aprueba, sino que además exalta. Se trata, por tanto, de la aceptación de los ideales, pero no de los medios y normas institucionales que regulan los modos y medios de alcanzar esos ideales. Es lo que sucede cuando un sistema de valores culturales, exaltando unos ideales y valores determinados, los presenta como meta de todos los individuos del grupo social, pero sin proporcionarles a todos por igual los medios y canales necesarios para realizar tales ideales; así, dichos medios y canales quedan fuera del alcance de una parte quizá importante de los individuos del grupo, viéndose éstos casi en la necesidad de utilizar medios ilegales para alcanzar un fin o unos fines individual y socialmente institucionalizados. Tal es el caso típico de la criminalidad organizada o de otras actividades semejantes en algunas culturas en que el poder y el bienestar figuran entre los valores principales y en las que a muchos no se les brindan caminos legales para conseguirlos. Es decir: la importancia que la cultura concede al éxito económico hace de éste el ideal dominante, aceptado y sancionado prácticamente por todo el grupo. La consecuencia es que para vencer la pobreza hay que recurrir a medios no sancionados por el grupo, ya que no existen otros a disposición de los individuos [ *Innovación* ].

3. RITUALISMO

Es un sistema de adaptación que rechaza o reduce al mínimo los idea-

les de un determinado ambiente cultural para conseguir que las propias aspiraciones e ideales puedan satisfacerse sin apartarse para nada de las normas institucionales. Esto es lo que sucede con frecuencia en un tipo de sociedad en que una situación constante de competencia, que puede llegar a los más altos grados de encarnizamiento, produce situaciones de angustia y de crisis, que el individuo intenta a menudo suavizar o superar rebajando y reduciendo el nivel de sus propias aspiraciones, y no solamente en algunos casos esporádicos, sino en su sistema ordinario de vida. Es la reacción típica de quienes, para evitar incomodidades, frustraciones, desilusiones, etc., prefieren no aspirar a metas elevadas y mantenerse en seguridades. El individuo que escoge esta forma de adaptación no hace más que seguir con mayor o menor monotonía el *ritual* o la rutina de su propia existencia cotidiana, lejos de inquietudes y aventuras. Es una forma de adaptación común en la llamada clase media baja, en la que las esperanzas de éxito o de rápidos ascensos sociales son mucho menos probables que en las clases más elevadas. Esta gente prefiere adaptarse a las normas del ambiente, a un nivel mínimo, para no dar la impresión de ser desviacionistas y vivir en paz con el menor esfuerzo; es una especie de pequeña burguesía.

4. RENUNCIA

Es una forma de adaptación caracterizada por el hecho de que el individuo rechaza tanto los valores culturales como los medios y las normas para conseguirlos. Es la forma de adaptación que menos se da y es típica de quienes pueden considerarse los auténticos extraños o fo-

rajeros de la sociedad, ya que viven en ella sin pertenecer de hecho a la misma; son los vagabundos, los alcohólicos crónicos, los drogadictos, los parias, etc.; es decir, gente que ha renunciado a los ideales culturalmente prescritos y cuya conducta no está en armonía con las normas institucionales.

5. REBELIÓN

Es una forma de adaptación que empuja al individuo a rechazar la estructura social con sus ideales, valores y normas, sustituyéndola por otra nueva; es decir, por una estruc-

tura social nueva en que sea normal una relación más estrecha entre mérito, esfuerzo y recompensa. Así sucede, sobre todo, cuando el sistema institucional se considera como una barrera que impide satisfacer los propios ideales, aun los legítimos.

Sin embargo, todos estos modos de adaptación no se excluyen entre sí; a veces pueden encontrarse en un mismo individuo en diversas fases y circunstancias de su vida.

La tipología mertoniana ha sido elaborada por V. Capecchi, que le ha añadido otros tres tipos de adaptación según el siguiente esquema:

ACEPTACION INDIVIDUAL DE LAS METAS				
ADAPTACION A LOS MEDIOS		aceptación	rechazo	sustitución
	aceptación	conformidad 1	ritualismo 2	revolución desde dentro 3
	rechazo	alejamiento 4	renuncia 5	oposición inactiva 6
	sustitución	innovación 7	exasperación 8	rebelión 9

La tipología se completa de este modo:

- *casilla 4* (intersección aceptación de metas/rechazo de medios): describe el comportamiento (de rol) del que no consigue llegar a la meta propuesta con medios institucionales y no quiere, por prohibiciones internas, llegar a ella con medios ilícitos; de ello se sigue un alejamiento de la vida social;
- *casilla 8* (intersección rechazo de metas/sustitución de medios): sintetiza un comportamiento en el

que los medios *no institucionales* elegidos no guardan relación con metas alternativas;

- *casilla 3* (intersección sustitución de metas/aceptación de medios): es la hipótesis de una revolución desde dentro que intenta el que procura usar los canales institucionales de intervención de la sociedad misma (Riesman, Packard, Galbraith);
- *casilla 6* (intersección sustitución de metas/rechazo de medios): en este *tipo*, a la sustitución de las

metas sólo corresponde la repulsa de los medios institucionales de intervención y no su sustitución; de esto se deriva una *falta de acción*, por lo que esta *posición de rol* se define como oposición inactiva.

#### IV. El mecanismo de adaptación en la teoría parsoniana

T. Parsons y sus colaboradores han realizado un amplio análisis de las formas de adaptación, de sus correlaciones y de sus consecuencias.

Estudiando la problemática del aprendizaje de las expectativas de rol social, con el que se inician tanto la adaptación personal a la situación como los mecanismos socializadores de las motivaciones individuales, Parsons señala que, en el estado actual de las investigaciones, el análisis *estructural* del sistema social tiene una urgencia prioritaria frente al análisis *dinámico* o motivacional. Al mismo tiempo observa que la ausencia de un análisis estructural impide juzgar a la hora de señalar los procesos y las leyes motivacionales, así como distinguir los mecanismos de la personalidad de los mecanismos del sistema social. Por eso la tarea primordial al comenzar una conceptualización dinámica es la de establecer una clasificación de los mecanismos motivacionales del sistema social y conectarla con la de los mecanismos de la personalidad.

En su volumen *Hacia una teoría general de la acción* (1951), Parsons y Shils proponen una clasificación de los mecanismos del sistema de la personalidad: mecanismos de aprendizaje, mecanismos de defensa y mecanismos de adaptación. Antes de seguir adelante en la definición y explicación de estos mecanismos conviene exponer, al menos brevemente,

te, el sentido en que los utiliza Parsons.

Teniendo en cuenta que un sistema o parte del mismo puede transformarse en otro mediante un proceso, si este proceso se somete a una investigación científica, los valores de sus variables posibilitarán la enunciación de las leyes a que está sometido ese proceso. La verdad es que estas leyes pueden conocerse parcialmente o no conocerse en absoluto; en este caso, el proceso se puede describir en términos de estado inicial y de estado final o bien mediante ciertas generalizaciones empíricas.

Así pues, al estudiar las interdependencias de las variables, el proceso que nos interesa generalmente se aísla y considera como sistema, y para determinados fines se puede concebir como parte de un sistema más amplio.

“Cuando esto sucede de tal manera que el interés se centra en la significación de los resultados alternativos del proceso para el sistema o para sus partes, entonces ese proceso se llamará mecanismo” (*El sistema social*). Parsons utiliza el concepto de mecanismo en un sentido paralelo al adoptado por la fisiología y por la psicología de la personalidad.

Una vez aclarado este concepto, podemos pasar a la explicación de los *tres mecanismos* (categorías) del sistema de la personalidad. El conjunto de procesos por los que el sujeto agente adquiere nuevas orientaciones cognitivas, nuevos valores, nuevos intereses expresivos, en una palabra, nuevos elementos orientadores de su acción, todo esto es lo que define el aprendizaje. La adaptación *normal* al cambio de una situación o al desarrollo de esa situa-

ción es lo que constituye un proceso de aprendizaje.

Los mecanismos de defensa Parsons los define como “los procesos mediante los que el individuo se enfrenta con los conflictos internos a la personalidad, o sea los conflictos entre las diversas necesidades-disposiciones y los subsistemas correspondientes. En los casos de solución completa de estos conflictos, los mecanismos de defensa se diluyen en los del aprendizaje”. Finalmente, aquellos procesos mediante los que un sujeto agente individual encara los elementos de tensión y de conflicto presentes en sus relaciones con los objetos externos, es decir, con la situación de la acción, haciendo frente al peligro de perder el objeto que se ama, con la consiguiente frustración, todo esto es lo que constituye los mecanismos de adaptación. También en este caso, como en el anterior, resolviendo los conflictos con la sustitución del objeto por otro nuevo que ponga remedio a la necesidad de dependencia, los mecanismos de adaptación se diluyen en los del aprendizaje.

Parsons concibe el aprendizaje como un proceso de cambio en el estado de la personalidad como sistema; por el contrario, la defensa y la adaptación las concibe como procesos equilibradores que se oponen a las tendencias al cambio del sistema. En el sistema social existe siempre una compleja variedad de mecanismos que atenúan la severidad de las frustraciones y de los conflictos mencionados, por lo que en un sistema de valores rigurosamente coherente nunca es posible encontrar una situación óptima de adaptación humana en el más alto grado de institucionalización.

Por eso mismo, cualquier modelo de adaptación tiene que comprender

un elemento cognoscitivo al mismo tiempo que un elemento valorativo, en cuanto que el núcleo del problema de la adaptación lo constituye la incapacidad de la situación concreta para adecuarse a los sentimientos valorativos. Tal es el caso de la muerte prematura o de la mortalidad en general, que constituyen un fenómeno de frustración no sólo para la víctima, sino también para los que están unidos a ella. Esta situación exige una readaptación emotiva y una racionalización cognoscitiva.

Existen *áreas* en que los problemas de adaptación resultan especialmente decisivos desde el punto de vista de la estabilidad del sistema social, y en que el aspecto emotivo de la adaptación está íntimamente relacionado con el sistema de creencias concernientes a lo *sobrenatural*. La fusión de las creencias religiosas con el simbolismo expresivo de la adaptación afectiva constituye la esfera religiosa del simbolismo expresivo en cuanto tal. Durkheim ha estudiado un tipo central de ritual religioso, o sea la expresión simbólica de la solidaridad del grupo; en este caso tenemos un simbolismo religioso que expresa la solidaridad de las principales colectividades institucionalizadas. En cambio, el simbolismo religioso, en cuanto canal institucionalizado para adaptar las tensiones emotivas en las áreas de discrepancia, lo ha esclarecido Malinowski con el ejemplo clásico del ceremonial funerario. En este caso se tiene una expresión de la adaptación de individuos bajo tensión, de tal manera que su orientación se sitúa en línea con los modelos institucionalizados.

Parsons define la tensión como una perturbación del sistema de expectativas, la cual constituye una

parte esencial de las necesidades-disposiciones de los sujetos agentes interesados por un conjunto de modelos culturales, entre los que se incluyen siempre modelos orientativos de valor, que constituyen un aspecto del fenómeno de la institucionalización, aplicación específica de la idea de equilibrio. En el sistema de la personalidad, el significado de los mecanismos de defensa y de adaptación debe buscarse en los mecanismos de reequilibrio que suscita por definición toda tensión.

Un mecanismo de reequilibrio es el que tiende a neutralizar, en uno o más sujetos, la tendencia a desviarse del cumplimiento de las expectativas de rol, y funciona como mecanismo de control social. Los mecanismos de defensa y de adaptación deben entenderse bajo algunos aspectos como mecanismos de control social. Desde un punto de vista dinámico, los mecanismos de adaptación de la personalidad están más estrechamente ligados a los mecanismos de control social, ya que tanto los problemas de adaptación de la personalidad como los problemas de control por parte del sistema social surgen en las relaciones recíprocas con los objetos sociales.

A este propósito, Parsons se muestra favorable a la socialización del niño y a que éste interiorice las orientaciones de valor durante el paso de un estado de dependencia (adhesión difusa a la madre) a una etapa más *adulta*. Favorecen este paso, sobre todo, las relaciones entre los padres, así como una serie de condiciones que permitan el proceso de identificación. La primera de estas combinaciones tiene como centro a la madre; mas para que se consiga una tríada armónica ha de quedar incluido también el padre —cual objeto importante de identi-

ficación— en el sistema de solidaridad madre-niño, así como la solidaridad madre-padre ha de incluir a su vez al hijo. Este encuentra su primer apoyo precisamente en ese mundo de solidaridad difusa.

La segunda combinación requiere imponer una disciplina que frustre las necesidades-disposiciones del niño: determinadas necesidades de compensación inmediata y sus propias necesidades de dependencia. La verdad es que esta disciplina no sólo produce frustraciones; pero en algunos momentos puede determinar el fracaso del *alter* a la hora de responder a las expectativas del *yo*.

La respuesta del *yo* a estas frustraciones estará constituida por los mecanismos de adaptación, que tendrán el proceso de socialización solamente si se inmovilizan en concomitancia con los mecanismos de defensa, haciendo surgir necesidades-disposiciones de desapego. “Por todo ello parece ser que algunas respuestas de adaptación a la presión que determina la frustración de las expectativas tienen que ser tratadas de una forma permisiva, en el sentido de que el *alter* las tolere sin poner para nada en juego la seguridad del *yo*”.

Finalmente, la frustración de las expectativas del *yo* debe equilibrarse mediante una compensación prometida por el cumplimiento de las expectativas del *alter*, es decir, por el aprendizaje de una orientación nueva. Los elementos del sistema de compensación, juntamente con las compensaciones específicas de gratificación, constituyen los factores de la socialización. Según expresión del mismo Parsons, este problema del *amor condicional* es específico de nuestra sociedad. Aprobar determinadas prestaciones específicas es en los padres una actitud condicional y

separada de sus prestaciones de amor. Mantener separados estos dos aspectos es lo que corresponde al rol de los padres. “Pero en determinadas condiciones esta separación tenderá a romperse, de manera que el amor, y no sólo la aprobación, se hará condicional. En los casos más graves, esto puede acarrear al niño consecuencias patógenas”.

Los mecanismos de defensa y de adaptación actúan probablemente en todos y cada uno de los procesos de socialización y pueden presentarse ante una necesidad-disposición de desapego o de conformidad, de diversa naturaleza. El desapego es producto de algo que ha funcionado mal durante el proceso de adquisición de los valores mediante la identificación, y el efecto negativo de la aparición de necesidades-disposiciones va dirigido, en primer lugar, hacia el objeto del afecto en cuanto persona. Esto puede ser fuente de motivaciones para buscar identificaciones alternativas y puede llegar a reforzar tendencias regresivas de inadaptación. De todas formas, el desapego primario constituye uno de los factores más importantes a la hora de asignar cada variable a uno u otro tipo modal de personalidad.

## V. La adaptación dentro de la sociedad

En un sentido más vago y general, el término adaptación se utiliza también para indicar los procesos con los que la sociedad y sus instituciones se modifican hasta adecuarse a las exigencias de los individuos y a los cambios de las condiciones culturales. Hay muy pocas sociedades que guarden una relación completa y armónica entre las exigencias del

individuo y el complejo de roles sociales que al mismo se le exigen. El tipo de sociedad que quizá realice mejor este ideal es el de las sociedades primitivas, mucho más homogéneas que las modernas. Toda cultura que cambie a ritmo veloz y constante mostrará siempre cierta contradicción entre la definición de sus roles y las situaciones particulares de un individuo, entre modelos ideales de éxito y posibilidades reales de dicho éxito. Por consiguiente, no basta con que el individuo se adapte a la estructura social, sino que la misma estructura social tiene que adaptarse al individuo, creando en el mayor grado posible una situación de armonía entre roles sociales y roles individuales. Si es difícil esta correlación, entonces el problema se reduce al de cambiar la cultura y la estructura social de tal manera que se establezca una relación mejor entre el individuo y la estructura social. En este sentido, la adaptación implica de forma más específica que se cambien las distintas instituciones sociales hasta hacerlas más idóneas para desempeñar sus funciones sociales características. Por eso se habla de la necesidad de adaptar el sistema escolar a las exigencias de las nuevas generaciones en una sociedad con un nivel alto de especialización, de mecanización y de libre elección de profesión, como también se habla de adaptar las estructuras políticas, religiosas, económicas, etc., a las nuevas exigencias y a los nuevos ideales que se están abriendo camino.

G. Bartoli

BIBLIOGRAFÍA: Allport G.W., *La personalidad. Su configuración y desarrollo*, Herder, Barcelona 1966; *Psicología de la personalidad*, Paidós, Buenos Aires 1970.—Bandura A., *Aprendizaje social y desarrollo de la persona-*

lidad, Alianza, Madrid 1974.—Benedict R., *El hombre y la cultura*, Sudamericana, Buenos Aires 1939.—Buceta Facorro L., *Familia y adaptación escolar*, Rev. Familia Española, Madrid 1969.—Duffrenne M., *La personalidad básica*, Paidós, Buenos Aires 1959.—Hertzler J.O., *Society in action*, The Dryden Press, New York 1954.—Linton R., *Cultura y personalidad*, FCE, México 1959.—Merton R.K., *Teoría y estructura social*, FCE, México 1964.—Newcomb T.M., *Manual de psicología social*, 2 vols., Eudeba, Buenos Aires 1964.—Parsons T., *El sistema social*, Rev. de Occidente, Madrid 1976.—Pelechano Barberá V., *Adaptación y conducta. Bases biológicas y procesos complejos*, Marova, Madrid 1972 (Estudios del hombre, n 3).—Piaget J., *Adaptación vital y psicología de la inteligencia*, Siglo XXI, Madrid 1980<sup>2</sup>.—*Los procesos de adaptación*, Proteo, Buenos Aires 1970.—Young K., *Psicología social y aprendizaje de la interacción*, Paidós, Buenos Aires 1969; *Psicología social de la personalidad*, Paidós, Buenos Aires 1969.

## ADOLESCENCIA

SUMARIO: I. El problema actual de la adolescencia - II. Adolescencia, fenómeno colectivo y de masa, a la vez que diferenciado - III. Tesis "adquiridas" sobre la adolescencia - IV. Los adolescentes y la contestación - V. Crisis de identidad y escuela.

### I. El problema actual de la adolescencia

Más bien que dirimir la cuestión de si el problema de la adolescencia tiene que plantearse en términos de continuidad o de oposición con el pasado, creemos importante señalar:

- 1) que algunos de los rasgos de este problema son *constantes*:
  - maduración biológica y psicológica del sujeto,
  - despertar a la sexualidad,
  - crecimiento y crisis de originalidad,
  - tensiones con los diversos tipos de autoridad,

- incomprensión y oposición entre generaciones;

2) que, por otra parte, el problema presenta *dimensiones nuevas*, sobre todo cuando se afronta la relación *adolescente y sociedad*.

Por consiguiente, es preciso por lo menos, si no combinarlas, si tener simultáneamente presentes dos concepciones: la concepción por así decir *tradicional-naturalista* (biopsicológica) de la crisis de la adolescencia, en la que el problema de fondo sería el de la adaptación mutua adolescencia-sociedad, y la concepción más moderna, *cultural-dinámica*, para la que el problema de fondo es más bien el de la interacción entre la ambivalencia del adolescente y la ambivalencia de la sociedad, el de la confrontación entre la adolescencia (ambivalencia) del sujeto y la adolescencia (ambivalencia) de la sociedad.

Sobre esta tesis parecen estar de acuerdo los estudios de Margaret Mead, Ruth Benedict, Laurence Wylie, Talcott Parsons, James S. Coleman y Edgar Z. Friedenberg.

En opinión de Debarge, los adolescentes aparecen, según sea nuestro punto de vista, como las víctimas, el producto o la imagen de una sociedad que no sabe dominar su crecimiento. Su crisis, más que biológica, sería una crisis social. Evidenciaría o amplificaría un malestar más propio de la sociedad que de la persona. Radicaría en la falta de consistencia de las estructuras familiares y sociales, falta mal compensada por los comportamientos autoritarios; en la doblegabilidad, imprecisión o carácter abstracto de las normas sociales y morales, demasiadas veces conculcadas por los adultos mismos, dada su afición a *trampear*; en la nebulosidad de los

objetivos sociales, muy frecuentemente traicionados y contradichos por los comportamientos reales de los adultos; en la ausencia de ritos de transición que confieran ritmo a las diversas etapas de la integración social. "Todo esto compromete la evolución normal de los jóvenes y prolonga exageradamente y de manera trágica su adolescencia".

### II. Adolescencia, fenómeno colectivo y de masa, a la vez que diferenciado

Esta es la segunda premisa que creemos necesario asentar para entender el fenómeno de la adolescencia y su relación tan concreta con la sociedad.

Es un fenómeno *colectivo*, ya que puede identificarse como una realidad social por sus expresiones de grupo, sus modas, su lenguaje, y esto en todas las latitudes. Es un fenómeno de *masa* por su fuerte repercusión en el conjunto de la vida social y porque los medios de comunicación de masa lo interpretan y objetivan hasta la mitificación.

Por otra parte, hablar de la adolescencia en general puede condenarnos a una enorme imprecisión. Por eso será mejor hablar de los *adolescentes*.

En principio, los adolescentes son diferentes unos de otros, debido a su situación geográfica, a su ambiente rural o urbano, a la categoría profesional de sus padres, a su formación y orientación profesional, a sus relaciones sociales. Y todo esto sujeto a una mentalidad ambiental, a una capacidad determinada de adaptación y a la mentalidad misma de los adolescentes. Pero hay que admitir que estas diferenciaciones se van reduciendo notablemente a medida que

se amplía la instrucción y a medida que la comunicación entre los diversos ambientes conduce a los adolescentes a una homogeneidad gradual.

### III. Tesis "adquiridas" sobre la adolescencia

Aunque hay que guardarse de indebidas generalizaciones, es posible sostener una notable convergencia en las siguientes afirmaciones:

1) Con frecuencia se descubren *asimetrías*, desarmonías, en la maduración del adolescente.

2) La *contradicción* constituye uno de los rasgos característicos de la adolescencia.

3) En relación con los adolescentes, la *sociedad* se muestra hoy *ambigua* (permisividad) y *contradictoria* (autoritarismo).

4) El "*grupo adolescente*" se va *ensanchando progresivamente*. Se da una diacronicidad entre desarrollo físico y desarrollo social del adolescente. La prolongación de la adolescencia es una consecuencia real de la mayor complejidad del *status adulto* y de la situación económica de la sociedad. La escuela como *zona de aparcamiento* expresa dicha prolongación.

5) *Homogeneización y socialización del "grupo adolescente"*:

- Atenuación de la diferenciación de los roles sociales entre varones y hembras.

- Tendencia a superar las contraposiciones entre las clases sociales típicas del mundo adulto.

- Preferencia por las nuevas agencias socializadoras, es decir, *mass-media* y grupos de amistad en-

tre iguales, en menoscabo de las tradicionales, o sea la familia y la escuela.

Estos son tres rasgos fundamentales que distinguen a los jóvenes de hoy.

6) Los *grupos de adolescentes* nacen sobre todo como un intento de solución (supletoria y contemporizadora) de su carencia de un *status* independiente en la sociedad urbano-industrial. El grupo favorece en el adolescente:

- a) la estima de sí mismo, ya que se siente aceptado y dependiente;
- b) un cuadro de referencia;
- c) la emancipación de sus padres;
- d) protección contra la autoridad y las interferencias del adulto, y
- e) la reducción de sus frustraciones.

Con respecto al asociacionismo de los adolescentes se puede advertir que presenta *elementos positivos* (superación de la crisis de identidad y de la crisis del principio autoritario en el *grupo de iguales*, socialización del consumo, exigencia de experiencias colectivas compartidas) y *elementos negativos* (narcisismo, conflictividad, contradictoriedad...).

#### IV. Los adolescentes y la contestación

##### 1. INTERPRETACIONES DE LA FENOMENOLOGÍA DE LA CONTESTACIÓN

La raíz psicológica de la contestación está en la voluntad de superar la ambigüedad y la contradictoriedad, así como en la necesidad de salir del anonimato y de establecer la propia identidad.

Las interpretaciones del fenómeno *contestación*, típico de finales de la década de los sesenta, hacen referencia a una adolescencia psicológica (dilatada) más bien que a una adolescencia cronológica (catorce-dieciséis años). Es posible señalar:

a) Interpretaciones generalizantes: la contestación global se presenta como un hecho mundial y juvenil que ha afectado realmente a toda la juventud de todos los países: Touraine (la oposición de los jóvenes constituye el primer acto de una sociedad nueva, la posindustrial) y Joussein (la protesta juvenil representa una revolución cultural y de dimensiones mundiales).

b) Interpretación generacional: el fenómeno es de carácter recurrente (Eisenstadt), común a toda nueva generación, y a veces de carácter nacional, debido a especiales circunstancias históricas (Schelski).

c) El enfoque institucional insiste en la anomía y frustración que produce la orientación falsificadora de las instituciones.

d) La contestación, más que un hecho juvenil, es un hecho eminentemente estudiantil y no un hecho verdaderamente mundial. Además, no ha logrado imponerse ni a las fuerzas sindicales, ni a la dialéctica de los partidos, ni a la capacidad inventiva de las fuerzas empresariales (Demarchi) [ *Juventud* ].

##### 2. ENSEÑANZAS DE LA CONTESTACIÓN

a) La problemática de los jóvenes de veinte años no debe confundirse con la de los adolescentes.

b) La nueva subcultura tiene también sus límites.

c) Tiene una función de *censura* radical e inexpugnable.

d) La contestación expresa la insatisfacción de las capas medias.

e) Se elabora así la utopía igualitaria radical.

#### 3. CONTESTACIÓN Y VIDA DE GRUPO DE LOS TRABAJADORES JÓVENES

La adolescencia sigue representando para muchos el período en que tiene lugar el primer impacto con el mundo del trabajo. Por desgracia, no hay investigaciones profundas sobre esta problemática, por lo que no hay más remedio que limitarse a las siguientes observaciones:

a) Si nos limitamos a la edad del aprendizaje, la falta de datos es casi total, dado que los aprendices y los *minitabajadores* pertenecen aún al número de los marginados.

b) Es fundamental analizar, mediante investigaciones periódicas, las actitudes que frente al trabajo predominan en los jóvenes (excluidos los adolescentes de la primera etapa).

c) Para los jóvenes, encontrar trabajo en las grandes empresas es un problema dramático.

d) Entre los estudiantes nocturnos (no adolescentes de la primera etapa) se han dado fenómenos de contestación.

#### V. Crisis de identidad y escuela

¿Cómo resolver la crisis que surge frente a las dos ambivalencias (personal y social) a que aludíamos al principio?

Puede ser que éste no sea un pro-

blema propiamente sociológico; pero sí es un problema radicalmente político (de política educativa), del que no puede desentenderse el sociólogo. En suma, en la base misma de tanta contestación anida este interrogante, aún sin resolver.

Afirma Debarge: "Estando las cosas de este modo, plantear en términos actuales el problema de la adolescencia ya no significa sólo referirse a las dificultades de quienes se encuentran en el momento de transición del *status* de infancia al de adulto, o a las de cuantos padres y educadores sienten la necesidad de ocuparse del mismo; tampoco es simplemente buscar la manera de ofrecer a cada adolescente un *status* y unos roles mejor definidos y regulados por nuevos ritos de transición; es sobre todo intentar precisar el puesto y el rol que reivindicán los adolescentes en el conjunto del sistema social; es, por consiguiente, plantear el problema de la capacidad que tienen los adultos de aceptar y acoger las dos modalidades modernas, estrechamente compenetradas, de la adolescencia: la colectiva y la mítica. Más concretamente, se trata de preguntarse cómo se prepara la sociedad para abrir sus puertas a la *masa* de los adolescentes y de los *grupos* que buscan su emancipación, así como a la *imagen*, es decir, al *mito* en que se proyectan. El drama actual de la adolescencia se deriva, pues, de la distancia existente entre la acogida que los jóvenes esperan y desean y la que de hecho les dispensa la sociedad de los adultos".

Estamos sustancialmente de acuerdo con esta perspectiva operativa; pero creemos que ha de ser integrada insistiendo en la exigencia que siente el adolescente de encontrar su propia *identidad* para madurar las decisiones de la edad adulta, como,

por ejemplo, la elección de profesión, el noviazgo, la formación de una familia, la asunción de un compromiso político y social acertado. Aquí es donde las reflexiones de E. H. Erikson, M. Mead, F. Fornari y P. Blos adquieren una dimensión de plena actualidad. Resulta evidente lo importante que es que el adolescente desarrolle su sentido de identidad, y ello contando sobre todo con la ayuda responsable de las instituciones educativas, especialmente de la escuela.

U. Collu, en un reciente congreso de formación política, señalaba: "La escuela puede y debe ofrecer unas coordenadas válidas para que el adolescente descubra su propia presencia profunda. Se trata de comprender que no son ya los puros contenidos lo que necesita el adolescente, sino un método cognoscitivo sólido que le permita adoptar ante el mundo una postura no sólo receptiva, sino también activa. Es decir, la escuela debe, antes que suministrar conocimientos, enseñar a adquirirlos; ha de promover en el adolescente una autorreflexión que le dote de la suficiente exaltación para dar el salto hacia el mundo arriesgado de los adultos. Más que en otras épocas, hoy la escuela debe, por exigencia dramática de la situación, movilizar todas sus fuerzas para dar al adolescente una cultura que le permita formarse los filtros racionales indispensables para descubrir su identidad y que le ayude a liberar su conciencia de toda aquiescencia acrítica, a fin de que sea capaz de cambiar el mundo y de inventar el modo de cambiarlo. Se trata de una tarea nueva para la escuela, de una tarea nada fácil y cada vez más improrrogable, cuyo incumplimiento pondría en discusión sus mismas razones de existir. El éxito

de este cambio sólo se obtendrá si el adolescente descubre en sí mismo un conjunto de significados y aspiraciones de su exclusividad y si asume una postura original en la armonía del universo. El éxito sólo llegará si el adolescente se hace idéntico a ningún otro. Y esto podrá darse siempre que se destruyan todos los ídolos interiores, siempre que se rompan todas las imágenes, desde las parentales a las de los diversos modelos adquiridos, para verificarse como uno es, con los propios límites, para identificarse y dejarse identificar por los demás sin vergüenza alguna, para reconocerse a cada paso sin conflicto y dejarse reconocer por los demás igualmente sin conflicto. En una palabra, se trata de sentirse gozosamente pobres, pero totales, nuevos, teniendo en la mano todos los hilos de una continuidad con el pasado. El hecho nuevo consiste en que, una vez acabada la adolescencia, uno se encuentre a sí mismo como una persona definida, rica de energías, libre de todo compromiso conflictivo y plenamente disponible para una experiencia auténtica, bien sea amorosa, bien socio-política, bien religiosa".

A. Ellena

BIBLIOGRAFÍA: Blos P., *Psicoanálisis de la adolescencia*, Edit. Joaquín Mortiz, México 1961; *Los comienzos de la adolescencia*, Amorrortu, Buenos Aires 1973; *La transición adolescente*, Amorrortu, Buenos Aires 1981.—Coleman J.S., *The adolescent subculture and academic achievement*, en "The American Journal of Sociology" 4 (1960) 334-347.—Douvan E. & Adelson J., *The adolescent experience*, John Wiley & Sons, New York 1966.—Francis W.F., Francis E.P. y Skilberck E.E., *Growing up in an Australian city. A study of adolescent in Sydney*, Australian Council for Educational Research, Melbourne 1957.—Friedenberg E.Z., *The vanishing adolescent*, Laurel, New York 1962.—Garrison K.C., *Psicología de los adolescentes*, Marfil, Alcoy 1968.—Grasso P.G., *Gio-*

*ventù di metà secolo*, Ave, Roma 1967.—Guil Blanes F., *Apuntes de psicología del niño y del adolescente*, Rev. de Escuela Normal de Sevilla, Sevilla 1967.—Hauri R., *El impulso hacia la grandeza*, Marfil, Alcoy 1972.—Havighurst R.J., *Carácter y personalidad del adolescente*, Marova, Madrid 1972.—Leao A.C., *Adolescencia. Sus problemas y su educación*, Edit. Hispano-Americana, México 1963.—Leif J., *Textos de psicología del niño y del adolescente*, Edic. Narcea, S.A., Madrid 1975.—Lerbet G., *Loisirs des jeunes*, Ed. Universitaires, Paris 1967; *Lateralidad en el niño y en el adolescente*, Marfil, Alcoy 1977.—Malinowski B., *La sexualité et sa repression dans les sociétés primitives*, Pajot, Paris 1932.—Marny J., *Les adolescents d'aujourd'hui*, Centurion, Paris 1965.—Mays J.B., *Cultura adolescente en la sociedad actual*, Lumen, Barcelona 1968.—Mead M., *Moeurs et sexualité en Océanie*, Plon, Paris 1963.—Moncada A., *La adolescencia forzosa*, DOPESA, Barcelona 1979.—Orive Riva P., *Riesgos en la adolescencia*, Ed. G. del Toro, Madrid 1972.—Ponce A., *Psicología de la adolescencia*, Unión Tipográfica Hispano-Americana, México 1960<sup>2</sup>.—Powell M., *Psicología de la adolescencia*, Fondo de Cultura Económica, Madrid 1975.—Remmers H.H., *The American teenager*, Bobbs-Merrill, Indianapolis 1956.—Rocheblave-Spenlé A.M., *El adolescente y su mundo*, Herder, Barcelona 1972.—Sauvy A., *La montée des jeunes*, Calman-Levy, Paris 1959.—Seidman J.M. (ed.), *The adolescent. A book of readings*, Holt, Rinehart and Wiston, New York 1960.—Zulliger H., *La pubertad de los muchachos*, Herder, Barcelona 1972.

## AGRICULTURA

SUMARIO: I. La agricultura como sector productivo - II. Los estratos sociales en la agricultura - III. La hacienda agraria y la cuestión de su aspecto empresarial: 1. Tipos de hacienda; 2. La renovación de la hacienda agraria - IV. El trabajo agrícola.

### I. La agricultura como sector productivo

La agricultura, como sector productivo o como conjunto de labores de cultivo del campo y de cría zootécnica ordenadas a la alimentación y a la satisfacción de otras necesida-

des primarias, constituye una de las actividades humanas más antiguas y más estrechamente ligadas a los condicionamientos que impone el ambiente natural.

Sin embargo, estas características de la agricultura no deben inducirnos a pensar que nos hallamos ante un sector económico aislado de los demás (especialmente la industria y los servicios), dado que la agricultura se ha ido desarrollando y configurando, de modo constante, mas siempre con algún retraso, sobre la base del sistema social en que se ha visto inserta, ya fuera feudal, mercantil o capitalista. La producción de un *surplus* de alimentos por parte de las comunidades agrícolas es lo que permite que se formen categorías sociales que puedan dedicarse a actividades políticas, religiosas, comerciales o industriales. Así han nacido las ciudades y los diferentes sistemas económico-sociales tradicionales y modernos.

En el sistema tradicional, el asentamiento y la cultura están muy asociados directa o indirectamente a la agricultura. La productividad no es muy alta: al *input* corresponde un *output* apenas algo más que proporcional (Galtung lo calcula sólo en un cuarto o en un tercio por encima del consumo). Los sectores productivos en que se articula la colectividad son el primario (propietarios de tierras y braceros) y el terciario (profesionales, administradores, comerciantes, domésticos), articulados a su vez en estratos superiores e inferiores. El intercambio de bienes y servicios se practica sobre la base de la permuta. La organización agrícola influye en casi toda la sociedad, con sus valores y estilos de vida basados en la tradición, en lo duradero, en una cultura no letrada, en roles establecidos (como el padre, así

el hijo, etc.). Nos encontramos ante una sociedad estática que, en el siglo XIX, dominado ya por la industrialización, es como el polo opuesto de la sociedad urbana y que suele indicarse a menudo con el término de *cultura rural*. El ejemplo italiano de estos sistemas sociales, en los que dicha cultura desempeña un rol predominante, lo constituyen muchas aldeas meridionales (estudiadas desde este punto de vista por Friedmann, Banfield y Galtung), que, en comparación con las áreas urbanas e industrializadas, se encuentran en una situación de marginación económica, social y política. Las profundas transformaciones económicas y sociales del sistema industrial han hecho posible el ulterior *surplus* de bienes alimentarios destinados a mantener a una población no agrícola cada vez más numerosa, a base de mejorar las técnicas de cultivo, de cambiar los métodos de gestión agraria, de perfeccionar la tecnología de las herramientas, de hacer abundante uso de fertilizantes.

También la organización de la agricultura ha sufrido profundas modificaciones. Se ha reestructurado el sector primario en función de la industria, convirtiéndolo en mercado de la misma al tener que adquirir sus productos. Se ha llevado a cabo una separación gradual entre las actividades agrarias y las industriales, mediante lo que Kautsky llama "la disolución de la artesanía campesina por obra de la manufactura y del comercio". Uno de los efectos sociales más notables de este proceso es la reducción gradual del círculo de la familia campesina, a consecuencia de la disminución simultánea tanto del trabajo extraagrícola (artesanía familiar) como del propio trabajo agrícola (por el empleo cada vez mayor de maquinaria)

y de la cantidad de productos del campo con destino al consumo familiar. Como consecuencia de todo esto, se produce la expulsión de una masa enorme de personas que no tienen otra cosa que ofrecer que sus brazos como jornaleros en el campo o en la fábrica.

La agricultura se ha transformado progresivamente de sector impulsor de la industria en sector impulsado por la misma. Y ello con repercusiones no sólo económicas, sino también sociales y culturales, en términos de relaciones entre las clases sociales y de valores sancionadores de su aparición.

La célebre discusión sobre la investigación realizada hace más de veinte años por Banfield en la Italia meridional concluía con la afirmación de que "nada puede hacerse por Montegrano", ya que se trataba de una comunidad en descomposición y sin un asociacionismo de base que pudiera articular la vida comunitaria. La suya era realmente una situación de marginación histórica, ya que no se daba impulso alguno hacia un progreso endógeno.

La modernización se ha forjado, de ordinario, en los sectores productivos de carácter industrial, en conformidad con sus criterios, valores y estilo de vida (Mottura, Pugliese), determinando un *retraso* de la agricultura en ventaja del sistema capitalista de la industria, que asigna al sector primario no sólo la tarea de producir bienes alimentarios, sino también la de ser un *pulmón* de mercancía-trabajo, esto es, un *ejército industrial de reserva* que garantice la estabilidad socio-política del sistema.

La consecuencia más importante es la formación de áreas marginales en el ámbito del sector productivo (agricultura e industria), de catego-

rias sociales (campesinos y aparceros, comparables a los obreros) en el ámbito nacional (norte y sur; ciudad y campo) e incluso en el ámbito internacional (países económicamente subdesarrollados y países desarrollados). En efecto, en esta división del trabajo se han visto cada vez más estrechamente involucradas las comunidades y colectividades sudamericanas, asiáticas y africanas por obra de la colonización. Su adecuación a este modelo de transformación se ha efectuado, como observa R. Stavenhagen, sobre todo mediante la introducción de una economía monetaria y, sucesivamente, mediante la introducción de la propiedad privada de la tierra y del monocultivo comercial, prosiguiendo luego mediante la emigración de trabajadores, el éxodo rural, la urbanización y la industrialización.

La lógica que rige esta división del trabajo consiste en que el sistema económico del país industrializado tiene muy poca o ninguna necesidad de una agricultura propia, ya que puede obtener a bajo precio los productos alimentarios en los países subdesarrollados, cuya relativa *modernización* asegura además un conveniente mercado de consumo de los bienes industriales. Esta es otra de las causas del retraso de la agricultura en comparación con los demás sectores, retraso que se debe principalmente a la desvalorización y marginación de la pequeña finca agraria, así como a la sujeción de las grandes propiedades agrícolas a las exigencias de la industria.

## II. Los estratos sociales en la agricultura

El sistema de estratificación de las categorías sociales comprometidas

en el proceso productivo agrícola se articula en correspondencia con situaciones supeditadas a la división del trabajo agrícola, a la propiedad o al arrendamiento del terreno de cultivo, a la coparticipación en las ganancias de la producción, a la extensión de la finca agraria, a su gestión directa o indirecta.

Del cruce de todas estas variables resultan diferentes estratos, que en la realidad europea pueden indicarse según un orden decreciente de poder y de prestigio:

- grandes propietarios (de más de 100 hectáreas);
- propietarios medios (de 20 a 100 hectáreas);
- pequeños propietarios cultivadores directos;
- labradores no propietarios (arrendatarios y aparceros);
- asalariados fijos;
- peones, pastores;
- temporeros.

La difusión de cada uno de estos estratos está estrechamente ligada al tipo de agricultura existente en la zona, a las relaciones consolidadas a lo largo de los siglos, a las modificaciones estructurales que se han producido en el contexto agrícola. De esta forma, la consolidación de la pequeña propiedad cultivada en Italia se ha debido directamente al contrato *enfiteútico*, al reparto de las tierras comunitarias, a la destrucción de los feudos (fue célebre la llevada a cabo en el sur en 1806 bajo el imperio napoleónico), a la reforma agraria de los años cincuenta, a la legislación en favor de la colonización de zonas de saneamiento (el *agro pontino*, por ejemplo) y, de forma más general, a la aplicación del principio de "dar la tierra a quien la trabaja".

Esta situación sufre modificacio-

nes con las categorías de los aparceros y de los arrendatarios, en cuanto que al trabajo directo de la tierra se asocia una relación precaria con el propietario de la misma, relación sancionada por contrato y que se apoya en la actividad agrícola del arrendatario y, por consiguiente, en el pago de la renta.

El *peso* social de estas clases sociales siempre ha sido bastante modesto, al estar atomizado en valores relativos a la libertad individual y a la independencia directa y personal; por otra parte, dicho peso es también muy heterogéneo a causa de las situaciones diversas en que puede encontrarse el cultivador directo, según que el terreno que cultiva sea de algunos centenares de metros cuadrados o mucho más extenso, disperso en parcelas separadas y distantes o constituido por una sola finca, fértil o árido, etc.

El asalariado y el peón, que en el sur de Italia figuran a menudo como pequeños propietarios de unos palmos de terreno, se encuentran insertados en una situación productiva ya bastante vasta, la hacienda capitalista, en la que la división del trabajo se presenta parcelizada como consecuencia del grado de mecanización y de la producción en escala, y en la que la organización humana del factor trabajo es mucho más compleja, rígida y productiva que en la pequeña finca directamente cultivada, artesanal y familiar. En este caso el peso y la fuerza contractual de los asalariados y peones son fuertes, como también es fuerte, por otra parte, la capacidad de resistencia de quien dirige la hacienda capitalista.

Por último, la categoría de los temporeros se encuentra en una posición todavía más débil, comparada con las demás, debido a la escasa re-

levancia de su posición productiva y a la ambigüedad de su pertenencia simultánea a varias actividades económicas. Sin embargo, escribe C. Barberis, "no cabe duda de que la combinación entre actividades agrícolas y no agrícolas representa... un instrumento indispensable de la política del territorio, a fin de mantener en el campo a familias que, de no ser así, se verían arrolladas por el éxodo rural".

Las relaciones entre estas clases agrícolas se pueden describir sucintamente siguiendo algunas modificaciones que ellas mismas produjeron a causa de cambios ocurridos en el paisaje agrario italiano.

"En Emilia, entre 1870 y el comienzo de la primera guerra mundial —escribe E. Sereni en su ya clásica *Storia del paesaggio agrario italiano*—, el desarrollo impetuoso de las obras de aprovechamiento hidráulico se convierte en el agente decisivo de un rápido desarrollo capitalista de la agricultura, aumentándose sobremanera la inversión de capitales tanto en las obras de transformación como en el ejercicio de la industria agrícola y formándose un proletariado agrícola masivo". El movimiento de emancipación social iniciado por los peones, que, además de una fuerza política, significa también una mayor apertura a la instrucción y a la adquisición de valores urbanos y cooperativos, se va extendiendo luego a todas las demás clases campesinas: aparceros, arrendatarios y pequeños propietarios. Los instrumentos elaborados para transformar las estructuras sociales están representados por sindicatos, asociaciones y partidos, así como por las cooperativas, que *inventan* formas nuevas para acabar con las instituciones ya superadas. Los colonos y los pequeños cultiva-

dores directos se unen en cooperativas; se difunden sobre todo las cooperativas de consumo, con las que los braceros, los cultivadores directos, los colonos y los obreros se defienden de la especulación de los revendedores. Otro ejemplo italiano del cambio ocurrido en las relaciones entre las clases agrícolas es el que ofrece la reforma agraria realizada en los años cincuenta en Calabria. La división de los latifundios sin cultivar en múltiples fincas para ser asignadas a braceros, con lo que las masas de éstos se convirtieron en campesinos propietarios. Pero en muy pocos casos esta distribución alcanzó los objetivos originarios, debido al excesivo fraccionamiento de la tierra expropiada, a la puesta en cultivo de terrenos con una tasa muy baja de productividad y a la demasiada prisa en hacer la distribución misma y en abandonar a sí mismos a millares de campesinos.

Sin embargo, en otros aspectos la reforma agraria premió la dura lucha de los braceros y de los campesinos (arrendatarios y medieros) contra los abusos de los propietarios de tierras y permitió la intervención del Estado "en los componentes fundamentales de las relaciones, es decir, en los modos de concesión de la tierra, en la cuantía de las indemnizaciones y de la renta haciendal" (Giorgetti).

Los resultados de estas luchas se orientaron abiertamente a satisfacer la aspiración de los trabajadores a poseer la tierra que labraban. En este sentido puede decirse que dos de las etapas más importantes fueron sobre todo la ley de 1964 sobre la aparcería y el arrendamiento agrario, en la cual se prohibía la estipulación de otros contratos y, manteniendo que los gastos debían pagarse a medias entre el colono y el

propietario, se atribuía al colono el 58 por 100 de los productos y de las utilidades; y, en segundo lugar, la "Nueva disciplina del alquiler de las fincas rústicas" del 1971, en la que se regulaba el adecuado canon y se reconocía al arrendatario toda una serie de derechos y de facultades en la gestión y dirección de la finca agraria.

Las consecuencias de este cambio en las relaciones entre quien cultiva y administra directamente una hacienda y quien percibe una renta por la misma han sido la disminución de la estipulación de estas formas de contrato, con un aumento paralelo de los propietarios cultivadores directos y la aceleración masiva del éxodo rural. Por otra parte, las exigencias de productividad, de economicidad y de competitividad en la producción agrícola han orientado la legislación estatal y comunitaria a favorecer a las grandes haciendas capitalistas, en perjuicio de las más pequeñas. En esta perspectiva, se va abriendo camino la idea de la reestructuración de las haciendas agrarias, que podrían transformarse en *empresas campesinas* asociadas o en simples *ateliers* o unidades elementales de producción.

### III. La hacienda agraria y la cuestión de su aspecto empresarial

#### 1. TIPOS DE HACIENDA

La finca agraria se diferencia con arreglo a algunas variables, como la extensión del terreno, la división del trabajo, las categorías sociales que actúan directa o indirectamente en ella, el tipo de cultivo, su promiscuidad o unicidad, su emplazamiento en un continuo del terreno o su dispersión en numerosas parcelas sepa-

radas, etc. La tipología resultante de todo esto es bastante variada. Aquí nos basta con considerar la tipología característica de la realidad agrícola italiana, que comprende el minifundio campesino, la hacienda del obrero-campesino, la hacienda cultivada directamente a tiempo pleno y en las más diversas formas, la gran hacienda capitalista llevada adelante con el trabajo de asalariados.

El *minifundio campesino* está muy extendido en el sur y consta de muchos y pequeños trozos de tierra esparcidos por sitios lejanos. Es consecuencia de un sistema hereditario que acentúa la división con cada generación, obligando al campesino a instalarse en la aldea y a acercarse diariamente a los distintos trozos de tierra. En semejantes condiciones, la realidad agrícola no tiene ya su centro en la hacienda, sino en el campesino, que constituye la única realidad estable. La economía resultante es claramente una economía de subsistencia que muchas veces ni siquiera llega a cubrir las necesidades elementales de la numerosa familia del campesino. Por eso éste tiene que transformarse a menudo en jornalero de alguna granja, o en pastor de rebaños, o en obrero de la construcción.

Esta misma realidad productiva es la que se descubre en la condición del *obrero o empleado campesino*, que suele prevalecer en las zonas en que existe un trabajo industrial estable y suficientemente remunerado. Este produce para el autoconsumo o para el mercado local, y se adecua a formas mixtas como las del agroturismo. Por otra parte, no siempre es perfecta la coincidencia entre esta hacienda y la franja de aquellas de renta más baja, debido en parte a inversiones de origen extraagrícola. Finalmente, estas unidades produc-

tivas (inferiores a dos hectáreas), a pesar de su carácter marginal y de que no constituyen un *problema* para la agricultura, en el sistema italiano, en el que sólo ocupan el 9,7 por 100 de la superficie cultivada, dan el 17,5 por 100 de toda la producción agrícola nacional y causan un derroche enorme de energía laboral.

La *hacienda trabajada directamente* y a tiempo pleno por el propietario o por el arrendatario o colono es ya más extensa que la anterior, mas no lo suficiente para poder ofrecer una producción económica y competitiva, sobre todo si se tiene en cuenta la cantidad de trabajo que supone y su infrarremuneración. Se trata de un trabajo que se realiza a nivel familiar, en el que el cabeza de familia emplea todo su tiempo, siendo ayudado por la esposa en tareas específicas y a veces también por los hijos (períodos-punta, cuidado del ganado, etc.). La organización del trabajo sigue siendo artesanal, ya que casi todas las fases del proceso laboral las cubre una misma persona, reservando sólo algunas a las máquinas, propias o de terceros.

Lo característico de esta hacienda, pues, es que se trata de una agricultura intensiva, con abundantes labores en las que la mano del hombre es muy necesaria (cria de ganado, horticultura, viñedos) y, en consecuencia, con un uso muy elevado del trabajo humano. En estas condiciones, acentuar la mecanización suele resultar disfuncional, en cuanto que es imposible una utilización adecuada de la misma, pudiendo representar además una carga financiera, causante de endeudamientos endémicos. En general, la solución está en adquirir las maquinarias en cooperación con otros o en alquilar las maquinarias de un tercero.

Esta pequeña hacienda campesina constituye la realidad básica de la agricultura italiana, ya que de ella procede el 80 por 100 de la producción bruta vendible.

Los términos organizativos de la *hacienda capitalista* tienden a ser totalmente contrarios a los de la hacienda trabajada directamente: la división del trabajo resulta sumamente parcelizada, la mecanización es abundante para ahorrar unidades-trabajo demasiado costosas, la producción presenta un buen nivel cualitativo y la explotación de la tierra se lleva a cabo con métodos extensivos. En la realidad italiana, la producción bruta vendible que procede de este tipo de haciendas agrícolas sólo constituye el 19,3 por 100 del total.

La política nacional y comunitaria europea ha alentado y favorecido fuertemente este tipo de haciendas; los ejemplos los tenemos en los *planes verdes*, así como en la misma filosofía del "Programa de agricultura de 1980" de S. Mansholt, la cual explota algunas ventajas de la industrialización, como la mecanización y alta productividad del trabajo agrícola, la producción de grandes cantidades de bienes.

Sin embargo, a pesar de haber aumentado en número y en superficie, las grandes haciendas, debido a los sistemas mismos de cultivo extensivo en ellas adoptados (es decir, debido al derroche de tierra), no logran compensar las fuertes pérdidas de producción causadas por la desaparición de miles de haciendas campesinas y por el consiguiente abandono de tierras. Por otro lado, el proceso productivo de las pequeñas haciendas alcanza unos niveles tan bajos de retribución, que su desaparición progresiva no puede menos de ir agravándose.

En el caso italiano, este proceso reestructurador ha frenado la producción bruta vendible, con lo que en la actualidad se ha hecho necesario el recurso gravoso a la importación de grandes contingentes de productos alimentarios. Pero no sólo Italia se encuentra en estas condiciones, pues son muy pocos los países con una agricultura en la que no predomine la producción de las pequeñas haciendas. En los países del Mercado Común, solamente Gran Bretaña (34 por 100), Dinamarca (32 por 100), Luxemburgo (38 por 100) y Francia (43 por 100) tienen menos de la mitad de las haciendas inferiores a las diez hectáreas.

Así que las diferentes políticas nacionales y comunitarias (a este respecto son significativas las disposiciones 159, 160 y 161), y más aún los llamados países subdesarrollados, se encuentran en la necesidad de modernizar sus respectivas agriculturas, estimulando en ellas la mejora organizativa, productiva y estructural, así como la formación profesional de los hombres del campo, de modo que se logre recuperar para el desarrollo el sector de las haciendas campesinas que constituyen el eje básico de la agricultura.

## 2. LA RENOVACIÓN DE LA HACIENDA AGRARIA

El agricultor moderno y renovador presenta un amplio abanico de características que se refieren a la edad, al sexo, a las experiencias profesionales y culturales, al tipo de familia de la que forma parte, a las actitudes culturales y profesionales, a las ideas y a los valores y hasta a la socialidad, insertándose así en el contexto cultural en que vive.

De una serie de investigaciones se deduce que el agricultor renovador

y progresista no ejerce otros trabajos fuera de la hacienda, posee una hacienda superior a las diez hectáreas, ha seguido algún curso de adiestramiento agrícola, es miembro de varias asociaciones profesionales y cooperativas, tiene una familia con estilo de vida moderno y urbano (A. W. van den Ban), posee un nivel educativo que supera el elemental (N. Westermarck), suele ser de edad joven (E. A. Wilkening y A. L. Bertrand), se ha formado una personalidad flexible (J. H. Copp) y abierta a otras esferas de intereses distintas de la agrícola (E. A. Wilkening).

La vida social influye de forma fundamental en su disponibilidad hacia las innovaciones (H. Mendräs), pues tiende a desarrollar una red vasta de relaciones, entre las que predominan los contactos profesionales con institutos de investigación, con asociaciones, con asistentes técnicos, etc., ya de una forma directa, ya a través del periódico y de la televisión (H. F. Lionberger).

En general, las categorías de agricultores de un sistema productivo agrícola tienden a estratificarse a partir del comportamiento que unos y otros adoptan ante las prácticas agrícolas nuevas. Rogers y Beal han clasificado a los agricultores americanos según una curva normal que da la distribución siguiente:

- 2,5 %, renovadores.
- 13,5 %, primeros adoptantes.
- 34,0 %, mayoría precoz.
- 34,0 %, mayoría rezagada.
- 16,0 %, no adoptantes.

La imagen del agricultor moderno y renovador que brota de estas investigaciones empíricas lo identifica convencionalmente con el empresario. Esta connotación del productor agrícola, es decir, su aspecto empre-

sarial, es una categoría que se le ha adherido como un residuo del proceso organizativo de la hacienda y que, sin haber sido definida nunca con claridad, de hecho lo ata cada vez más a las agencias externas a la hacienda: los bancos, que le conceden préstamos sólo si acepta sus indicaciones y controles; los centros de investigación y de asistencia técnica, que le sugieren aquello que le resultará productivo; la información socio-económica, que le proporciona cierta visión de los problemas existentes; las firmas proveedoras y compradoras, que le imponen el tipo de producción y los precios, etcétera.

En estas condiciones, al agricultor le queda muy poco del poder decisivo que se le reconoce al empresario; al mismo tiempo, aparece muy clara la influencia que en la hacienda ejerce el ambiente técnico-administrativo (B. Benvenuti lo define como *technological-administrative task environment*) que la rodea como un *entramado causal*. Mientras el grado de organización y de formalización del ambiente técnico-administrativo no sea muy alto, las haciendas y los productores agrarios disponen todavía de cierto margen de opción o decisión táctica y hasta estratégica. Pero las haciendas deben especializarse, racionalizarse y ampliarse, para mantenerse fuertes y vitales y no quedar relegadas a los lugares periféricos del sistema productivo agrícola. Sin embargo, esta acentuación organizativa de las haciendas las vuelve cada vez más dependientes de la tecnología adoptada y de la necesidad de racionalizar, operando a la vez una selección entre las mismas, dado que no todas, sino sólo las más grandes, pueden satisfacer sus necesidades (de financiación, de materias primas, de mercados para

sus productos). “Como consecuencia de tales dependencias internas y externas, aumenta la rigidez de la hacienda frente a eventuales cambios y, por tanto, frente a decisiones autónomas” (Benvenuti). Ante esta situación, es necesario estudiar y actuar en tal ambiente, a fin de llegar en segunda instancia a condicionar y controlar el proceso productivo de la hacienda. Más aún, sostiene Benvenuti, este mismo ambiente puede considerarse como un sector que exige una programación.

#### IV. El trabajo agrícola

Un componente de la agricultura, fundamental no sólo para el proceso productivo, es el representado por la actividad del hombre en las diversas fases de dicho proceso. Es importante en cuanto que el trabajo ayuda a definir el *status* social de quien lo ejerce y de su familia, constituye la fuente de ingresos para su mantenimiento, posibilita la participación en los valores y en los estilos de vida de los sectores sociales que dominan la sociedad y proporciona alternativamente una motivación profunda para cambiarlo en el caso de que no ofrezca tales posibilidades.

También en la agricultura se observan estos procesos y, por tanto, la tendencia a una profunda transformación del trabajo. En el sistema socio-económico actual, dominado por los sectores industrial y administrativo, los caracteres propios del trabajo *ideal* son la limpieza, la fatiga moderada, la seguridad, la rentabilidad, la distinción entre lugar de trabajo y lugar de residencia, la separación entre tiempo laboral y tiempo libre, etc. Se trata de caracteres típicos del trabajo industrial, pues están muy lejos de pertenecer

al trabajo agrícola, sobre todo al del cultivador directo, que las más de las veces se desarrolla en una economía de subsistencia.

Una investigación sociológica bastante reciente, realizada por A. Gasparini en cuatro provincias italianas (Treviso, Reggio E., Latina y Cosenza) entre muchachos del mundo rural que habían terminado ya la escuela obligatoria, ha conseguido ahondar en los significados que para el campesino adquiere el trabajo agrícola a través de quince de sus atributos. Los resultados son sumamente esclarecedores; en efecto, por un lado se evidencia que tales atributos hacen referencia a los valores de autorrealización, seguridad, prestigio social, especialización tecnológica, fatiga del trabajo, etc., y, por otro, se descubre que estos valores son comunes a todas las susodichas provincias, es decir, son compartidos por categorías campesinas que viven experiencias agrícolas muy diferentes.

La aplicación del análisis factorial a los quince atributos ha hecho resaltar al factor indicado como *especialización tecnológica*. Esta constituye una dimensión relativamente nueva en el concepto de trabajo agrícola (y en las expectativas sobre el mismo), que es tradicionalmente genérico, dado que quien lo desempeña sabe hacer prácticamente todas las operaciones. Nueva es también la fuente de la especialización, que se identifica y justifica en las aplicaciones tecnológicas a la agricultura. Semejante dimensión del trabajo agrícola tiene un origen claramente urbano e industrial y hace referencia directa al mismo como *oficio*. Se trata de un oficio que ante todo presupone una formación profesional y que implica la división del trabajo agrícola global en tantas secciones

de especialización cuantas son las diferentes fases de laboreo, los diferentes cultivos y producciones económicas, las diferentes especializaciones de estas fases, etc.

Por otra parte, la tecnología liberada al trabajo manual de la referencia clásica a las *manos sucias*, la cual era inevitable en los procesos de laboreo agrícola que eran realizados enteramente por el hombre.

Por lo que se refiere al factor de la *autorrealización*, en todos los cuatro contextos agrícolas en cuestión destaca el tema del trabajo agrícola *independiente y libre* de todo condicionamiento externo y, en general, de otras personas.

La autorrealización del trabajo según las situaciones agrícolas investigadas puede asociarse más o menos directa y estrechamente a la *seguridad* que puede ofrecer. En efecto, en situaciones con una modernización moderada de la agricultura, como es el caso de Treviso y de Latina, el trabajo agrícola autorrealizante resulta también *seguro*. Es decir, el trabajo *independiente, libre y emprendedor* es también *seguro*. En estas condiciones se afirma que la seguridad puede garantizarla la independencia, es decir, la propiedad de la tierra, que siempre tiene valor en sí misma, independientemente de su utilización.

En una agricultura más integrada e inserta en un contexto comercial e industrial como es el caso de Reggio Emilia, los términos del tema de la independencia y de la seguridad se encuentran netamente disociados; si donde puede realizar su personalidad el productor agrícola es en la independencia, ésta no puede apoyarse en la propiedad, que continuamente puede verse puesta en discusión por las decisiones siempre nuevas que se han de tomar y por

los correspondientes equilibrios que se proponen. En este caso, el apoyo de la seguridad del trabajo agrícola se desplaza de la propiedad de los medios de producción a la situación económica y, por tanto, a su *rentabilidad*.

Finalmente, en un contexto de agricultura tradicional de mera subsistencia, y hasta inferior a la misma, como es el caso de la mayor parte de la agricultura meridional, la seguridad del trabajo agrícola no se presenta vinculada a la propiedad de la tierra (insignificante) ni a su carácter económico (*rentable*). La seguridad depende y se espera más bien de la sencillez y del prestigio del trabajo agrícola. Por tanto, nos encontramos ante una seguridad de carácter psicológico, que nace como reacción contra una versión tecnológica y moderna del trabajo agrícola y como deseo de permanecer ligados a unas prácticas consolidadas y aprendidas a lo largo de milenios de actividad agrícola-pastoril.

En todas las cuatro situaciones simbólicas de la compleja realidad agrícola de un país tan variado como Italia, el *prestigio social* se entiende en términos de originalidad del trabajo agrícola. Es decir, el trabajo del campo prestigia porque es *original* y hace *original* también el *status* de quien lo realiza. Conviene ahora precisar los términos y, por tanto, los contenidos de esta originalidad. Sobre los significados de la originalidad como fuente de prestigio se advierte una diferenciación de dimensiones y connotaciones a medida que se pasa de un contexto agrícola tradicional a otros progresivamente más modernos. Y así, en una situación de subsistencia es *original* el trabajo agrícola que ofrece un mínimo de seguridad económica; en otras situaciones en que convivan

lo tradicional y lo moderno, dicho trabajo se considera *original* si carece de las características de fatiga física y de monotonía que siempre se le han atribuido. En condiciones progresivamente más modernas, a la dimensión *concreta* de la originalidad se le asocia la que corresponde al *status* social del agricultor entre las distintas profesiones y que subrayan los modelos culturales existentes. Por último, en la condición de integración entre la agricultura y otros sectores, este último carácter social de la originalidad del trabajo agrícola se encuentra más acentuado.

La última dimensión contenida en el trabajo agrícola es la que se refiere a su *fatiga*, es decir, el *sacrificio*, el *riesgo* (en sentido físico) y la *monotonía* que acompañan a su desempeño.

El juicio del agricultor sobre las características de su trabajo cotidiano, si se exceptúa la relativa a la autorrealización, es bastante negativo, sobre todo comparándolo con los juicios que suelen darse sobre el trabajo industrial. Este juicio negativo del trabajo agrícola lo expresan sobre todo quienes, viviendo una agricultura tradicional y de subsistencia, alimentan un juicio estereotipadamente positivo sobre el trabajo industrial.

El resultado concreto es que en el trabajo agrícola se salva y se valora la *autorrealización* que garantiza, a la vez que se subrayan la *especialización tecnológica*, la *seguridad económica*, el *prestigio social* y la relativamente menor *fatiga física* del trabajo industrial. Pero ¿es suficiente tal autorrealización, cuyos términos, por otra parte, se están modificando en los jóvenes, para motivar al joven mismo a seguir ejerciendo o a comenzar un trabajo carente de los ca-

racteres más distintivos del trabajo industrial y que cada vez se toman más como *ideales*? Lógicamente, la respuesta es negativa; la prueba la tenemos en el éxodo del campo por parte incluso de las categorías que administran directa y autónomamente sus tierras, y sobre todo en el hecho de que el 91 por 100 de los hijos de agricultores que, una vez terminada la escuela obligatoria, eligen profesiones o carreras no agrícolas, tal y como resulta de la investigación citada.

Lo que se pide, pues, explícitamente para el trabajo agrícola es que, además de permitir la autorrealización, ofrezca también especialización, seguridad económica, prestigio social y una fatiga moderada. A la consecución de este objetivo concurren muchos factores de tipo estructural, tecnológico, organizativo y hasta formativo e informativo. En particular, se trata de una formación profesional y de una información socio-económica de las que se está tomando cada vez más conciencia. Los contenidos de esta formación deberán referirse a los conocimientos técnicos relativos a los procesos culturales, de forma que sobre todo quien desarrolla el trabajo agrícola pueda desenvolverse con cierta elasticidad y propiedad en las situaciones económico-sociales en que se mueve.

A. Gasparini

BIBLIOGRAFÍA: Anes G., *Las crisis agrarias en la España moderna*, Taurus, Madrid 1970.—Anlló J., *Estructura y problemas del campo español*, Cuadernos para el Diálogo, Madrid 1966.—Ardigò A., *Società rurale*, en A. Pagani (ed.), *Antologia di scienze sociali*, Il Mulino, Bologna 1963.—Artola M., *El latifundio. Propiedad y explotación. Siglos XIX y XX*, Servicio de Publicaciones Agrarias, Madrid 1978.—Barberis C., *Sociologia rurale*, Edagricole, Bologna 1973.—Benson G., *La agricultura bajo el*

comunismo (Agricultura cooperativa y colectiva en 16 países del bloque comunista). Libros Mexicanos Unidos, S.A., México, D.F., 1963.—Benvenuti B., *Cooperazione agricola e modernizzazione dell'agricoltura*, CEDAM, Padova 1970.—Boserup E., *Las condiciones del desarrollo en la agricultura*, Tecnos, Madrid 1967.—Cazorla Pérez J., *El desempleo agrario y su dimensión sociológica*, en "Rev. Estudios Agrosociales" 60, Madrid 1967.—Consejo de Estudios Sociales del Valle de los Caídos, *La crisis de la agricultura tradicional en España*, Anales de Moral Social y Económica, Madrid 1974.—Corredor Rodríguez B., *Transformación en el mundo rural latinoamericano. Consecuencias económicas y sociales de las estructuras agrarias*, Berta Corredor y Sergio Torres, Friburgo, O.I. de I.S. de Feres, Bogotá, C. de I.S.—Dorner P., *Reforma agraria y desarrollo económico*, FCE, México 1974.—Flores X., *Estructura socioeconómica de la agricultura española*, Península, Barcelona 1969.—García A., *Reforma agraria y dominación social en América Latina*, Siap, Buenos Aires 1973.—García Ferrando M., *Innovación tecnológica y su difusión del sector agrario español*, en "Rev. del Ministerio de Agricultura" 1, 2 y 3, Madrid 1973.—Gasparini A. y Benvenuti B., *Contadino: una scelta?*, Edagricole, Bologna 1975.—Gutelman M., *Estructuras y reformas agrarias*, Fontamara, Barcelona 1981<sup>2</sup>.—Huizer G., *El potencial revolucionario del campesino en América Latina*, Siglo XXI, Madrid 1974.—Instituto de Estudios Agro-Sociales, *Hacia una mayor integración de la agricultura mundial*, Madrid 1972.—Kautsky K., *La cuestión agraria. Estudio de las tendencias de la agricultura moderna y de la política agraria de la social-democracia*, Laia, Barcelona 1974.—López de Sebastián J., *Reforma agraria y poder social*, Guadiana, Madrid 1968; *Política agraria en España, 1920/1980*, Guadiana, Madrid 1970.—Luelmo J., *Historia de la agricultura en Europa y América*, Istmo, Madrid 1975.—Lluch C., *La agricultura española del futuro*, Guadiana, Madrid 1974.—Malefakis E., *Reforma agraria y revolución campesina en la España del siglo XX*, Ariel, Barcelona 1971.—Maurice J., *La reforma agraria en España en el siglo XX (1900-1936)*, Siglo XXI, Madrid 1975.—Méndez J. M.<sup>a</sup>, *Agricultura y desarrollo económico*, Rialp, Madrid 1963.—Ministerio de Agricultura, *Tipificación de las comarcas agrarias españolas*, Ministerio de Agricultura, Madrid 1978.—Nadal J., *Agricultura. comercio colonial y crecimiento económico en la España contemporánea*, Ariel, Barcelona 1974.—Naredo J.M., *La evolución de la agricultura en España*, Estela, Barcelona 1971. Oficina Internacional del Trabajo, *Organizaciones de trabajadores rurales y su función en el desarrollo económico y social*, Ginebra 1974, Conferencia Internacional del Trabajo, 59.<sup>a</sup> re-

unión, Informe VI (I).—Organización de Cooperación y Desarrollo Económico, *Medidas de reforma de las estructuras agrícolas*, Instituto de Desarrollo Económico, Madrid 1972.—Paré L., *El proletariado agrícola en México. ¿Campesinos sin tierra o proletarios agrícolas?*, Siglo XXI, México 1977.—Perpiñá R., *Corología agrícola y general económica de España. Ordenación espacio-temporal de población y estructura de riqueza*, CSIC, Instituto Balnes de Sociología, Madrid 1958.—Sanz Arranz J.R., *La agricultura a tiempo parcial en España*, Ministerio de Agricultura, Madrid 1974.—Sanz Jarque J.J., *Más allá de la reforma agraria*, Ediciones y Publicaciones Españolas, Madrid 1970; *La cuestión de la tierra en España: reforma agraria y desarrollo*, Facultad de Ciencias Sociales, Univ. Pont. de Salamanca, Madrid 1971.—Stavenhagen R., *Las clases sociales en las sociedades agrarias*, Siglo XXI, México, D.F., 1969.—Viñas Rey C., *La agricultura, sector reprimido*, XXI Semana Social de España.

## ALIENACION

SUMARIO: I. Introducción - II. La alienación en Marx - III. Desarrollos de la concepción marxiana - IV. La alienación en el pensamiento sociológico norteamericano - V. Operacionalización de la alienación. Conclusión.

### I. Introducción

La alienación es uno de los conceptos más utilizados para definir globalmente la condición del hombre contemporáneo. Este término es de origen filosófico y se remonta precisamente a Hegel. En su *Fenomenología del espíritu*, el filósofo alemán identifica la alienación con la objetivación a partir del momento en que el espíritu sale de sí mismo objetivándose, haciéndose mundo de la naturaleza e historia. La reflexión filosófica sobre la alienación continúa con la corriente llamada *izquierda hegeliana*, particularmente con Bauer, Feuerbach y sobre todo Marx.

### II. La alienación en Marx

Según Marx, en la sociedad capitalista el obrero se ve separado de la propiedad y de los medios de producción y es expropiado del producto de su trabajo por el capitalista, al que vende su fuerza-trabajo. Además y como consecuencia, el hombre se siente alienado en relación con toda su actividad laboral y con la misma naturaleza. El trabajo alienado transforma las relaciones entre los hombres en relaciones entre objetos. La forma que asume el trabajo alienado en la sociedad capitalista es la propiedad privada, por lo que sólo con la abolición de ésta se podrá llegar, según Marx, a una sociedad no alienada.

### III. Desarrollos de la concepción marxiana

Los usos del concepto marxiano de alienación han sufrido algunas variaciones significativas.

Lukacs, en *Historia y conciencia de clase*, desarrolla el concepto de reificación, que indica la alienación tal como la reviste y falsifica el capitalismo. Es decir, lo propio de éste es someter a una determinada estructura las relaciones de producción; la alienación consiguiente deriva del hecho de que el trabajo fragmentado y mecanizado de los obreros, "objetivación de su fuerza —el trabajo contrapuesto al conjunto de su personalidad—, se transforma en una realidad cotidiana duradera e insuperable, hasta el punto de que también aquí su personalidad se convierte en la espectadora impotente de todo suceso que afecta a su propia existencia, partícula aislada e integrada en un sistema extraño". Pero la estructura capitalista

hace que las relaciones de producción aparezcan de un modo distinto, es decir, naturales e inevitables. Sin embargo, aunque la burguesía se deja atrapar en esta falsificación, el proletariado puede escapar de ella y realizar así el vuelco revolucionario de clase. Mediante la vinculación, establecida con el concepto de reificación, entre las condiciones objetivas de la alienación y el problema de la visión falsificada de la sociedad, Lukacs acentúa la dimensión psicológica del concepto de alienación, que ejercería cierta influencia en el posterior debate marxista y no marxista sobre la alienación.

E. Fromm ha intentado hallar una síntesis entre el problema de la alienación según Marx y el psicoanálisis. Fromm cree que la alienación la causan las condiciones sociales, que impiden satisfacer ciertas exigencias humanas fundamentales, como la creatividad, el amor y la fraternidad. En la sociedad moderna la alienación parece ser total, "ya que empapa las relaciones del hombre con su trabajo, con las cosas que consume, con el Estado, con sus semejantes y consigo mismo". Según Fromm, tanto Marx como Freud ven en la alienación las causas, respectivamente, de la sociedad enferma y de las enfermedades mentales. Lo que Fromm hace es *sociologizar* el análisis freudiano, interpretando los procesos psicológicos que crean la personalidad alienada a partir de los condicionamientos determinados por las estructuras socio-económicas.

Gabel, que sigue de cerca a Lukacs, afirma que la alienación consiste en la tendencia a considerar las relaciones entre personas como relaciones entre cosas, así como a concebir de forma estática y fragmentada la realidad, olvidando su totalidad y dinamicidad; estas propiedades

las hallamos también en el pensamiento esquizofrénico.

También Adorno y Horkheimer han insistido a menudo en el carácter alienante de la civilización contemporánea, totalmente nivelada. La alienación parece derivarse de la objetivación de los procesos sociales, de su obediencia a ciertas leyes supra-individuales intrínsecas, que les resultan incomprensibles a los sujetos. Esta situación causa desorientación, temor e inseguridad.

#### IV. La alienación en el pensamiento sociológico norteamericano

El éxito alcanzado por el concepto de alienación en el ámbito de la sociología norteamericana es bastante reciente y en parte va unido a cierto interés por el pensamiento de Marx. Pero el planteamiento de los sociólogos americanos que han estudiado la alineación prescinde a menudo de la *metafísica* marxiana y lo que primordialmente tiene en cuenta es la dimensión psicológica de la alienación, utilizándola para explicar diversos síndromes típicos de la sociedad moderna o de alguno de sus componentes.

Para Wright Mills la alienación es la característica del mundo de los empleados, de forma semejante a cuanto había afirmado Chinoy en relación con los obreros. El hecho de que el hombre quede apartado (alienado) del producto y del proceso laboral no sería más que "una consecuencia del contexto jurídico del capitalismo moderno y de la división moderna del trabajo. El trabajador no posee el producto o los instrumentos de producción; con el contrato de trabajo cede a otros su tiempo, su energía y su capacidad".

Glazer opina que la alienación

constituye la mejor clave interpretativa de la crisis del mundo contemporáneo, ya que expresa una condición psicológica de aislamiento, de inseguridad, de inquietud y de angustia. Estas características psicológicas serían fruto del proceso de industrialización y de burocratización, que parecen "haber desterrado la fraternidad y las relaciones fraternas del funcionamiento de la sociedad moderna".

Para Keniston la alienación, entendida como apatía, como falta de participación activa en la vida social y política, se derivaría de una opción individual como reacción al hecho de verse arrojados a una realidad en la que cada vez es más difícil encontrar el propio puesto. Los factores causantes de la misma serían la especialización y el carácter abstracto del trabajo, el mito de la eficiencia, la distancia cada vez mayor entre las funciones laborales, los roles familiares y el tiempo libre, así como el rápido cambio social, al que hay que adaptarse asumiendo el carácter de la heterodirección. Y síntomas de que la alienación ha ido propagándose más y más serían, según Keniston, la desaparición o la decadencia del pensamiento utópico y la proliferación de visiones negativas relativas al mundo futuro.

#### V. Operacionalización de la alienación

Durante los años sesenta, numerosos sociólogos americanos quisieron atribuir al concepto de alienación algunas dimensiones, considerándola como un síndrome compuesto de condiciones objetivas y de estados subjetivos de orden emocional.

Fue Seeman el que inició este in-

tento, que desembocaría más tarde en numerosas investigaciones empíricas, desarrolladas especialmente en el ambiente laboral. Seeman descompone la alienación en cinco dimensiones:

1) *Ausencia de poder*: el individuo cae en la alienación al verse separado de los medios materiales que le son indispensables para poder controlar libremente la acción en que está empeñado. Seeman propone situar este aspecto de la alienación a nivel del sentimiento que el individuo tiene de ser impotente para orientar según su deseo el curso de las cosas y de estar a merced de fuerzas extrañas.

2) *Ausencia de significado*: el individuo cae en la alienación al verse sin los medios culturales indispensables para poder comprender las situaciones en que se encuentra inmerso. Seeman propone situar este aspecto de la alienación al nivel del sentimiento que el individuo tiene de ser incapaz de predecir los posibles resultados de las diversas *respuestas* entre las que, en principio, puede elegir, adoptando luego una línea de conducta con conocimiento de causa.

3) *Ausencia de normas*: el individuo cae en la alienación si no tiene a su disposición más que unos medios no aprobados para alcanzar unas metas culturales compartidas.

4) *Aislamiento*: el individuo cae en la alienación cuando no logra integrarse culturalmente en la sociedad en que vive.

5) *Extrañamiento de sí mismo*: se da cuando la actividad del individuo no tiene en sí un significado intrínseco ni le proporciona algún tipo de satisfacción.

Seeman aplicó este modelo suyo en algunas investigaciones empíricas realizadas en diversos sectores, como el hospital o el reformatorio; pero los resultados que obtuvo han sido bastante criticados.

Otros autores, siguiendo el camino trazado por Seeman, han subdividido la alienación en diversos componentes. Deon, por ejemplo, tiene en cuenta tres: la falta de poder, la falta de normas y el aislamiento social.

Blauner ha estudiado la alienación en cuatro sectores productivos, caracterizados por diversos tipos de tecnología: tecnología artesanal, tecnología relativa a la mecánica, tecnología de cadena de montaje y tecnología del proceso continuo. De las dimensiones de la alienación por él tomadas en cuenta, unas son de origen objetivo (ausencia de poder y ausencia de significado) y otras de orden subjetivo (auto-extrañamiento y aislamiento social).

a) *Ausencia de poder*: una persona carece de poder cuando es "un objeto controlado y manipulado por otras personas o por un sistema impersonal y cuando no puede imponerse a sí mismo como sujeto activo del cambio ni tampoco modificar esta condición de sujeción". El polo opuesto de esta dimensión es la condición de libertad y de control.

b) *Ausencia de significado*: se da cuando los actos del individuo parecen no tener conexión alguna con un programa más general de vida y cuando "los roles individuales no parecen estar en conexión directa con el cuadro general de objetivos de la organización, sino que se han convertido en elementos sin coordinación con el conjunto". El polo opuesto de esta dimensión es la

comprensión del significado de la propia actividad.

c) *Auto-extrañamiento*: consiste en una falta de compromiso frente a la propia actividad, que "empuja a considerar el trabajo como un instrumento, convirtiéndolo así en un simple medio para alcanzar otras metas alternativas y no en un fin en sí mismo. El auto-extrañamiento lleva consigo el aburrimiento, la monotonía, la falta de crecimiento personal y el peligro de perder una identidad ocupacional satisfactoria". El polo opuesto de esta dimensión se da cuando la actividad laboral resulta satisfactoria y está bien integrada en la totalidad de los roles sociales del individuo.

Por último, Nettler ha construido una *escala de la alienación*, compuesta de preguntas dirigidas a descubrir el grado de aceptación de los principios más típicos de la sociedad americana y el grado de participación en la vida social.

### Conclusión

Las dificultades para hacer operativo el concepto de alienación, si, por un lado, han suscitado numerosas críticas contra la tendencia empírica de la sociología norteamericana, por otro, han puesto en claro el hecho de que la dimensión más aceptable de la alienación es la de ser una categoría ideológica.

B. Cattarinussi

BIBLIOGRAFÍA: Alonso Olea M., *Alienación. Historia de una palabra*. Centro de Estudios Constitucionales, Madrid 1974.—Aptheker H., *Marxismo y alienación*. Península, Barcelona 1972.—Baum G., *Religión y alienación*. Cristiandad, Madrid 1980.—Bedeschi G., *Alienación y fetichismo en el pensamiento de Marx*. Corazón, Madrid 1975.—Castillo Castillo J., *Problema del estudio empírico de la alienación*

*en el trabajo*, en "Rev. de Anales de Sociología" 3, Barcelona 1967.—Gabel J., *Sociología de la alienación*. Amorrortu, Buenos Aires 1970.—Giner S., *De la alienación y el pensamiento social*, en "Rev. de Estudios Políticos", 124, julio-agosto 1962, 47-63.—Israel J., *Teoría de la alienación. Desde Marx hasta la sociología contemporánea. Estudio macrosociológico*. Península, Barcelona 1977.—Izzo A. (ed.), *Alienazione e sociologia*. Angeli, Milano 1972.—Johnson F. (ed.), *Alienation. Concept. Term and Meanings*. Seminar Press, New York 1973.—Minkowsky E., *Antropología de la alienación*. Monte Avila, Caracas 1970.—Ollman B., *Alienación*. Amorrortu, Buenos Aires 1975.—Perroux F., *Alienación y sociedad industrial*. Tiempo Nuevo, Caracas 1970.—Popitz H., *El hombre alienado*. Buenos Aires 1971.—Tezano Tortajada J.F., *El concepto de alienación en la sociología contemporánea*, en "Sistema", 3, Madrid 1973.—Torregrosa Peris J.R., *Identidad personal y alienación en el hombre de la gran ciudad*. Anales de Moral Social y Económica, Madrid.—Vidal D., *Un cas de faux concept: la notion d'alienation*, en "Sociologie du Travail", 1, 1969, 61-82.—Yurre G.R. de, *Marxismo y marxistas*. Biblioteca de Autores Cristianos, Madrid 1978.

## AMBIENTE

SUMARIO: I. Introducción - II. Ambiente físico y ambiente socio-cultural - III. Ambiente interno y externo - IV. Ambiente y sistema en la esfera social - V. El control del ambiente - VI. El determinismo ambiental - VII. El "reto ambiental" de A. Toynbee - VIII. El deterioro del ambiente natural y la "crisis ecológica".

### I. Introducción

En las ciencias sociales, el concepto de ambiente aparece en dos contextos principales, el primero de los cuales es tradicional y concierne a la influencia que el clima, la morfología geográfica, la flora, la fauna y otros elementos *naturales* ejercen en la vida humana; el segundo contexto, más actual, hace referencia a la sociedad industrial en su rol de modificar, con frecuencia negativamente, el ambiente natural o *sistema ecológico*. Así pues, hay dos tipos

diversos, y en muchos aspectos contrarios, de *ambientalismo*. El primero tiene su importancia a la hora de estudiar las sociedades tecnológicamente más primitivas, en las que el hombre no posee aún el poder de dominar las fuerzas naturales, teniendo que adaptarse a ellas, sufrir sus condicionamientos, dejarse configurar. El segundo, en cambio, es el que parece importar más en las sociedades tecnológicamente más poderosas, en las que se ha aprendido a controlar las fuerzas naturales. En ambos casos lo que se considera son las relaciones entre el hombre (la sociedad) y el mundo físico, y por eso las estudian no sólo las ciencias del hombre, sino también las de la naturaleza. Se trata de un campo de estudios típicamente interdisciplinares, al que han contribuido, además de la sociología y la antropología, diversas ramas *humanas* de la geografía (geografía social, política, humana, cultural). El ambientalismo *moderno* ha provocado también estudios de psicólogos (problemas de la percepción del ambiente), de economistas (problemas de las valoraciones económicas de las intervenciones humanas en el ambiente) y de científicos políticos (políticas del ambiente).

Desde el punto de vista de la teoría sociológica general, el concepto de ambiente es inseparable del de sistema y del de confin del sistema; se define como ambiente todo aquello que, a pesar de ser importante para el sistema, no está controlado por él, podemos hablar (en el caso del sistema-hombre) tanto de las fuerzas naturales externas como de los procesos biológicos internos, en la medida en que éstos escapan a la conciencia y a la voluntad del sujeto. Podemos, pues, decir que también el patrimonio de experiencias, imágenes y actitudes que componen la *personalidad* o el *carácter* de un sujeto constituyen el ambiente interno, en el que se realizan sus procesos psíquicos, de

### II. Ambiente físico y ambiente socio-cultural

También en sociología una de las unidades de análisis más importan-

tes es el individuo, es decir, el *sistema-hombre* (Bertalanffy) o el sistema bio-psíquico. En esta perspectiva psicológica, el ambiente, además de las *cosas* físicas, naturales o artificiales, comprende también elementos simbólicos y culturales: significados, valores, ideas, etc.; por eso puede hablarse de *ambiente social y cultural*. Se trata ciertamente de una perspectiva legítima; pero es necesario aclarar que en sociología, cuando se habla de ambiente o ambientalismo, nos referimos *principalmente* al conjunto de elementos *físicos*, en el cual el contenido de *masa y energía* prevalece sobre el de *información*.

### III. Ambiente interno y externo

Según la definición que se ha dado, el concepto de *ambiente interno*, contrapuesto al de *ambiente externo*, parece contradictorio; pero se trata de un concepto bastante difundido, y no sólo en las ciencias biológicas y psicológicas. Con él se hace frecuentemente referencia al conjunto de *subsistemas* del sistema, en cuanto que disponen de un cierto grado de autonomía. Dentro de esta problemática, el concepto clave es el de *control*. Si volvemos a definir como ambiente todo aquello que, a pesar de ser importante para el sistema, no está controlado por él, podemos hablar (en el caso del sistema-hombre) tanto de las fuerzas naturales externas como de los procesos biológicos internos, en la medida en que éstos escapan a la conciencia y a la voluntad del sujeto. Podemos, pues, decir que también el patrimonio de experiencias, imágenes y actitudes que componen la *personalidad* o el *carácter* de un sujeto constituyen el ambiente interno, en el que se realizan sus procesos psíquicos, de

la misma manera que los órganos, las glándulas y los conductos constituyen el ambiente interno biológico, en el que se desarrollan los procesos metabólicos. Y tan difícil es decir en qué momento las aportaciones del ambiente externo se convierten en parte del sistema orgánico, como precisar el momento y los mecanismos con que las aportaciones psicológicas (estímulos, señales, etc.) se convierten en parte del sistema psíquico.

Así que, incluso en el caso de un sistema tan concreto como el de cada individuo, el concepto de interno y externo es sumamente fluido. Sólo puede definirse fijando antes analíticamente los límites del sistema en cuestión; y esto sólo puede hacerse, en último análisis, mediante una enumeración precisa de los componentes del sistema, operación que encierra siempre cierto grado de subjetividad y de convencionalidad (A. Kuhn, *The logic of social system*, 1974).

#### IV. Ambiente y sistema en la esfera social

Las dificultades se agrandan cuando el sistema que se investiga es el social. Los sociólogos han ofrecido muchas definiciones de sociedad y de sistema social y han propuesto modelos de relaciones entre los *sistemas* propios de cada ciencia social, como el *sistema cultural*, el *sistema político*, etc. Por consiguiente, no existe consenso en torno a la ubicación de elementos como ideas, modelos culturales, informaciones, artefactos, etc. ¿Son todos ellos parte del sistema o pertenecen al ambiente? ¿En qué sentido se puede hablar de *dentro* y de *fuera* con res-

pecto a un sistema social? El problema es de una importancia general; atañe a la identificación empírica del sistema social, a la definición de sus confines y de sus relaciones con los subsistemas, así como también a la controversia fundamental sobre las concepciones abstracta y concreta de los sistemas [*Confin*]. Por lo que se refiere a la problemática expuesta en la voz *Confin*, se puede mencionar la cuestión de si son o no admisibles elementos físicos en la definición del sistema social. El caso más evidente es el del territorio del Estado. ¿Puede decirse que el territorio es *parte* del sistema Estado, algo *interno* al sistema Estado? ¿Constituye, en cambio, sólo una condición, un límite, un vínculo *externo* al funcionamiento de un sistema que está compuesto únicamente de relaciones entre los individuos? Este problema surge siempre ante cualquier sistema social, que inevitablemente tiene que ubicarse en algún *lugar* y está compuesto de personas *físicas*, que no sólo tienen relación entre sí, sino también con los *objetos*. ¿Es posible, o es siempre aconsejable, hablar del *ambiente natural* o del *ambiente urbano* como de algo externo al sistema social, que lo condiciona e influye, mas permaneciendo fuera del mismo? ¿No será siempre más aconsejable tratar a hombres y cosas, naturales y artificiales, como partes de un único sistema que no es ya solamente social, sino que se convierte en algo ampliamente *ecológico*?

Las ciencias sociales en general, aunque tienen en cuenta la complejidad de las interdependencias entre el mundo humano y el mundo físico, prefieren mantener a este último fuera de la definición de sistema social. Por consiguiente, las cosas y las fuerzas materiales serían sola-

mente medios, recursos, límites y condiciones de los procesos sociales.

Se trata de convenciones terminológicas y conceptuales, ante las cuales lo que se plantea es si son útiles para el análisis, no si son *verdaderas*. J. D. Singer sugiere autorizadamente en su *A general system taxonomy for political science* (1972): 1) considerar siempre los elementos físicos como pertenecientes al ambiente del sistema social, y no como dos elementos diversos; 2) considerar también los *supersistemas* como parte del ambiente; 3) no considerar, en cambio, como parte del ambiente los sistemas que pertenecen al mismo nivel sistémico del sistema que se considera; 4) rechazar, en la perspectiva sociológica, el concepto de ambiente interno, que estaría constituido por los subsistemas del sistema en cuestión.

Este problema es importante y ha sido muy discutido; en efecto, otros autores, como D. Easton, al ambiente de un sistema dado (por ejemplo, al sistema político) le asignan tanto los demás sistemas políticos como los elementos sociales, culturales, psicológicos y físicos del sistema social total, del que el sistema político es tan sólo un subsistema analítico.

#### V. El control del ambiente

Uno de los principios generales de la teoría de los sistemas y de la evolución de los sistemas vivientes afirma que existe una tendencia a extender al ambiente el control de los sistemas. "La vida se nutre de entropía negativa"; la vida es orden, organización. Por consiguiente, esto generalmente significa aumento de los procesos de control, que se lleva a cabo muchas veces mediante los

procesos de jerarquización, es decir, con la aparición de nuevos niveles suprasistémicos. Este proceso guarda cierta analogía con lo que M. Weber llamaba *racionalización*, y parece tener particular importancia en el caso de la tendencia del sistema humano a extender al ambiente natural su control y dominio. Y ha sido en relación con este proceso como el tema del ambiente se ha tratado con mayor frecuencia en las ciencias sociales.

Como ya hemos recordado, la relación hombre-ambiente físico se ha conceptualizado como tránsito de la *adaptación* del hombre al ambiente al *dominio* del hombre sobre el ambiente. En el primer caso, el hombre tiene pocos medios y escasa capacidad para influir en el ambiente, por lo que tiene que adaptar sus propios modos de vivir a las características del ambiente; en el segundo posee ya la tecnología capaz de adaptar el ambiente a sus propios objetivos, lo cual significa dominarlo. Se trata de conceptos relativos; como ya demostró Henderson en 1913, entre organismo (o sistema) y ambiente suele darse una relación recíproca, especialmente a largo plazo; el concepto de adaptación, fundamental en las ciencias biológicas, parece ser suficiente para indicar los diversos aspectos de este proceso. En cambio, el concepto de dominio parece más limitado; en biología se usa simplemente para indicar el rol particularmente importante, en términos de biomasa y de estabilidad, de una especie vegetal en relación con otras (clímax); pero ello no implica el concepto de control. Sociológicamente hablando, ésta parece ser una de las connotaciones fundamentales del concepto de dominio. Ahora bien, si es cierto que el hombre ha

transformado la faz de la tierra, que ha destruido centenares de especies animales, que ha reducido drásticamente el número de otras muchas y que ha poblado intensamente los *nichos ecológicos* más dispares, desde los polos hasta los desiertos, dando paso a un proceso *explosivo* de la propia biomasa, es igualmente cierto que la capacidad de los sistemas humanos para controlar estos fenómenos, es decir, para dominarlos *racionalmente*, es aún muy incierta y discutible. El hombre es hoy probablemente la especie ecológicamente dominante, según muchos indicadores; pero todavía está por ver si está en grado de transformar el sistema ecológico global en un ecosistema controlado, en una máquina que satisfaga sus necesidades y realice sus planes. En cualquier caso, la sumisión de todo el ambiente físico natural al dominio del hombre puede llevar consigo la sumisión del hombre al ambiente físico artificial, representado por la máquina y la ciudad [ *Ecología* ].

Pues no es el hombre en cuanto organismo biológico el que domina el ambiente, sino que son las estructuras sociales, los sistemas, las instituciones, las organizaciones, las *megamáquinas* que él ha creado y de las que se ha convertido en un mero engranaje. El malestar del hombre en medio de un ambiente socio-cultural dominado por estos sistemas, que se concretan en la ciudad, en la fábrica, en la burocracia, es decir, en la *Zivilisation*, se manifiesta de forma cada vez más evidente. Cada vez con mayor frecuencia surge la pregunta de si el hombre puede llegar a adaptarse a este ambiente artificial o si es de desear tal adaptación. Hay muchos autores que afirman que ninguna especie biológica es capaz de sobrevivir en

un ambiente creado completamente por ella misma.

## VI. El determinismo ambiental

El interés de la tradición sociológica por la relación hombre-ambiente se centra sobre todo en las influencias, condicionamientos y vínculos que el ambiente físico natural ejerce sobre la *personalidad, mentalidad y carácter* de los individuos y sobre sus instituciones. Esta problemática generalmente se conceptualizaba como *influencia de los factores geográficos*, y las observaciones en torno a las relaciones existentes entre clima, economía y caracteres psico-socio-políticos se remontan a los albores del pensamiento humano; en Occidente se cita a Aristóteles y a Hipócrates; en la cultura árabe, a Ibn Kaldhoun. Más modernamente se citan los *determinismos ambientales*, teorizados por Bodin y Montesquieu.

Este último, que atribuye a factores climáticos la fortaleza, la constancia y amor a la independencia individual de los países nórdicos, así como la inteligencia y agilidad de los pueblos meridionales, sacando de unas y otras características biopsíquicas diversas consecuencias en el plano social, cultural y político, en el fondo no hace otra cosa que volver a asumir con una gran claridad, en vísperas del advenimiento de las ciencias sociales modernas, una tradición ya venerable.

Con el nacimiento de las ciencias sociales formales en el siglo XIX se advierte en los geógrafos humanos y en los antropólogos una tendencia a acentuar, como venía siendo tradicional, la importancia del ambiente como elemento determinante y condicionante de la vida del hombre,

mientras que los sociólogos en general subrayan el carácter irreductible del comportamiento y de las instituciones humanas frente a las condiciones ambientales, probando la variedad de culturas y de sistemas sociales que florecen en un mismo clima, y que, al revés, un mismo sistema socio-cultural puede extenderse a ambientes muy diversos entre sí.

Una posición clásica intermedia es la asumida por C. Darryll Forde (*Hábitat, economía y sociedad*, 1931), que pone de relieve que entre las necesidades biológicas humanas y el ambiente físico media siempre el sistema socio-cultural, cuyo elemento tecnológico encierra una importancia crucial a la hora de configurarse las relaciones entre el hombre y el ambiente.

El determinismo ambiental está ya completamente desacreditado, tras los excesos de escritores como E. Huntington y de muchos geógrafos *políticos*, y ha sido sustituido por el *posibilismo* de Vidal de la Blache, según el cual el ambiente limita el número de los problemas que el hombre debe afrontar y de las soluciones posibles; pero el hombre siempre puede escoger entre diversas alternativas.

## VII. El "reto ambiental" de A. Toynbee

El rol del ambiente físico en el desarrollo de las civilizaciones humanas ocupa el centro de la famosa concepción del *reto ambiental* de A. Toynbee: los ambientes más *difíciles* estimulan el desarrollo de las civilizaciones más eficientes; las capacidades desarrolladas en los ambientes más exigentes pueden luego dirigirse hacia la conquista de tie-

rras y de poblaciones más *fáciles*. Se trata sustancialmente de la aplicación a la evolución socio-cultural de uno de los dos principios fundamentales de la evolución orgánica, el de la selección ambiental.

## VIII. El deterioro del ambiente natural y la "crisis ecológica"

En la actualidad se ha invertido la perspectiva tradicional; ya no interesan los efectos del ambiente natural en el hombre y la sociedad, sino más bien las consecuencias de la intervención del hombre en la naturaleza. Durante mucho tiempo se preocuparon de este problema sólo los geógrafos y los naturalistas, para quienes la acción del hombre *perturbaba* los equilibrios ecológicos naturales y modificaba el paisaje terrestre; mas esto al principio no parecía constituir un problema humano, es decir, social y económico; luego, estas perturbaciones y modificaciones empezaron a repercutir en el hombre mismo en forma de polución del ambiente físico, de destrucción de los valores ambientales, de derroche de recursos no renovables, y entonces las preocupaciones de los naturalistas se fueron extendiendo desde los ambientes restringidos de la ciencia a gran parte de la sociedad; como consecuencia, la *conservación del ambiente natural* se ha convertido en un problema que preocupa a la mayoría y en un valor que provoca un amplio consenso.

El nuevo *ambientalismo*, opuesto al tradicional, constituye un conjunto de ideas, doctrinas y problemas sumamente vasto y palpitante, que puede interesar al sociólogo en varios niveles: como moda cultural, como movimiento colectivo, como

cambio profundo de valores, como síntoma de un salto tal de civilización como no lo ha conocido la humanidad desde hace cientos o miles de años, como ideología y/o utopía, etc. [*Ecología*]. Aquí sobre todo queremos señalar que el interés por los factores ambientales no se limita a los naturales, a la protección y conservación de la naturaleza y al uso inteligente de sus recursos, sino que también ha avivado el interés de los sociólogos y de los psicólogos por los factores físicos en general, tanto naturales como artificiales, hasta el punto de exigir su participación a la hora de proyectar ambientes artificiales, es decir, cuando se planifiquen asentamientos, *ambientes* de trabajo y de vida; y ello con la convicción de que estructurar ambientes físicos funcionales y agradables es una condición necesaria, aunque no suficiente, para satisfacer las necesidades y realizar los valores humanos.

R. Strassoldo

BIBLIOGRAFÍA: Alexander C., *La estructura del medio ambiente*. Tusquets, Barcelona 1980.—Ashby E., *Reconciliar al hombre con el ambiente*. Blume, Barcelona 1981.—Barrat M., *Recursos del medio ambiente*. Gustavo Gili, Barcelona 1978.—Boockchin M., *Por una sociedad ecológica*. Gustavo Gili, Barcelona 1978.—Centro de Estudios Sociales del Valle de los Caídos, *Ecología y medio ambiente*. Anales de Moral Social y Económica, Madrid 1979.—Consejo Superior de Investigaciones Científicas, *Congreso Iberoamericano del medio ambiente*, 3 vols.. CSIC, Madrid 1975.—Di Giovine S. y Squillante R., *Ambiente e potere*. Etas-Kompass, Milano 1975.—Gerelli E., *Economía y tutela dell'ambiente*. Il Mulino, Bologna 1974.—Heimstra N.W., *Psicología ambiental*, Edit. El Manual Moderno, México 1979.—Kaminski G., *Psicología ambiental*, Troquel, Buenos Aires 1979.—Lee T., *Psicología y medio ambiente*. CEAC, Barcelona 1981.—Oficina Internacional del Trabajo, *Medio ambiente del trabajo. Contaminación atmosférica, ruido y vibraciones*, Informe IV (1), 63.ª reunión. Ginebra 1976.—Presidencia del

Gobierno, *Medio ambiente en España*. Organización Oficial de la Subsecretaría de Planificación, Madrid 1977.—Proshansky H.M., *Psicología ambiental. El hombre y su entorno*, Trillas, México 1978.—Revista del Instituto de Ciencias Sociales, *Urbanismo y medio ambiente*. Diputación Provincial de Barcelona, Sección de Prensa, Información y Ediciones, Barcelona 1974, 23.—Segre R., *Las estructuras ambientales de América Latina*, Siglo XXI, México 1977.—Tartajada Martínez L.M., *Problemas de economía del medio ambiente*, Resumen del Seminario celebrado en la OCDE en el verano de 1971. Instituto de Desarrollo Económico, Madrid 1973.—Thomas W.L. (ed.), *Man's role in changing the face of the earth*. The University of Chicago Press, Chicago 1967.

## ANÁLISIS CAUSAL

SUMARIO: I. Introducción - II. La relación causa y efecto - III. Formalización y estimación.

### I. Introducción

El problema de la causalidad no suele ser tratado por extenso en la literatura científica, si bien ésta hace implícitamente un uso amplio del mismo. Este escaso tratamiento es comprensible, pues se quiere prescindir de nociones filosóficas que, siendo discutibles y de dudosa importancia, mantienen una relación estrecha con la interpretación causal de las relaciones teóricas. Pero el problema sigue siendo de gran actualidad en cualquier ciencia, dado que afecta a la esencia misma del concepto de explicación. En efecto, si se eliminasen del análisis científico todos los términos de contenido causal, no quedaría otra cosa que descripción y formalismo. Y además de ser muy actual, dicho problema es también considerablemente amplio; discutir de causalidad quiere

decir discutir de epistemología, de matemática, de estadística, y no sólo de la ciencia específica de que se trate. Si no se quiere tener una visión chata y unilateral de este problema, tendrá que abordarse bajo todos estos aspectos.

El plan y los límites de este estudio nos llevarán, tras una apertura metodológica general, a hablar de la posibilidad para las ciencias sociales de traducir las proposiciones causales en un lenguaje formalizado y de verificar en la realidad, por medio de instrumentos estadísticos, tales proposiciones.

### II. La relación causa y efecto

Definir la relación de causa-efecto o, en otras palabras, el principio de causalidad no es tan sencillo como quizá pudiera parecer a primera vista. Tal vez resulte más fácil hallarle una definición operativa. Pues si se tienen presentes algunos intentos, se verá que todos ellos van en esa dirección. Wold afirma que él usa la palabra causalidad en el significado científico general y de inferencia estadística, es decir, que  $z$  es causa de  $y$  si, por hipótesis, es o fuera posible controlar a  $y$ , al menos por casualidad, controlando a  $z$  de forma indirecta. Al contrario, puede o no puede ser posible controlar a  $z$  controlando indirectamente a  $y$ . Más genéricamente, Heise se limita a decir que la idea base contenida en el concepto de causalidad es que un acontecimiento dado es ya razón suficiente para esperar un cambio en otro lugar.

Lo que sí se puede decir es que en el concepto de causalidad está incluida la idea de direccionalidad. Es decir, hay un proceso que se mueve en un sentido determinado y

que en principio no puede ser invertido (veremos las excepciones cuando hablemos de los *feed-backs*, es decir, de los efectos de retroacción). Esta direccionalidad será lógica, temporal y topológica. Lógica, en el sentido de que  $x$  producirá a  $y$ , y no al revés; temporal, en el sentido de que  $x$  será anterior a  $y$ , aunque se trate de un diferencial temporal; topológica, en el sentido de que se dará un paso causal de una propiedad a otra, distante en el espacio. Por consiguiente, la noción de causalidad puede aplicarse cuando se ve que un cambio o una actividad se repite, *lógicamente, temporalmente, espacialmente*, en unos puntos o propiedades.

Podemos resumir estos conceptos múltiples de direccionalidad en un solo término: el de asimetría. *La relación causal es asimétrica y no funcional*. Es éste un punto muy importante que iremos desarrollando sobre la marcha.

La asimetría es el concepto base que nos permite distinguir el concepto de causa-efecto de los conceptos, a veces similares, de función o previsión. Cuando intentamos definir una relación causal, intentamos dar una *explicación*, precisando lo que explica y lo que es explicado. Una relación funcional puede ser también una simple *previsión*, en la que  $y=f(x)$  equivale a  $x=f^{-1}(y)$ .

Estos conceptos resultan todavía más claros si pensamos que el instrumento estadístico preferido para la causalidad es la regresión, y no otros índices claramente simétricos, como el de correlación o el de covarianza.

Si  $x$  es una causa de  $y$ , pensamos que una transformación en  $x$  produce una transformación en  $y$ , y no simplemente que una transformación en  $x$  vaya seguida de (o aso-

ciada a) una transformación en  $y$ . Es cierto que también la regresión puede ser simétrica, en cuanto función. Pero este peligro desaparece una vez que se haya precisado con claridad cuál es la variable dependiente y cuál la independiente; o mejor dicho, cuál es el regresando y cuál es el regresor. En ese caso quedará determinado unívocamente uno de los dos coeficientes de regresión.

Como parece evidente, el proceso causal no puede limitarse a una sola relación. Si queremos explicar un efecto remontándonos a su causa, vemos que con frecuencia esta última está a su vez causada por otra variable, que entre múltiples variables se dan también múltiples relaciones causales y, finalmente, que todo este conjunto contribuye a explicar el fenómeno en cuestión. Es decir, si queremos establecer unas explicaciones, es prácticamente imposible que nos encontremos ante una simple relación como  $x \rightarrow y$  ( $x$  causa a  $y$ ), sino que nos veremos frente a todo un sistema de relaciones causales. El análisis causal adquiere un sentido cabal si lo aplicamos a sistemas, es decir, si tenemos una red de relaciones causales que intentan explicar la interacción de diversas variables.

Las redes de relaciones causales en las que haya muchas características diferentes vinculadas entre sí se llaman *sistemas*. Pero hablar de sistemas nos lleva al meollo del problema de los modelos y de las simplificaciones. Una relación causal entre dos variables no puede verificarse empíricamente si no se hacen determinadas hipótesis simplificadoras en torno a las otras variables. Las proposiciones causales son puramente hipotéticas. Sólo a partir de simplificaciones es posible concebir un sis-

tema, ya que, por motivos de simplicidad, no se pueden mantener bajo control todas las variables implicadas en la explicación de un fenómeno determinado (es decir, es preciso hacer sobre ellas ciertas hipótesis de no existencia, o de no relevancia, o de neutralidad).

Ahora vamos a intentar dar una definición operativa de relación causal directa, la cual se enriquecerá de significado tras aludir brevemente a las simplificaciones, al mismo tiempo que aclarará más la lógica de las mismas. "Aceptamos, en primer lugar, que todas las demás variables explícitamente incluidas en el modelo causal han sido controladas y son constantes. Asumiendo las hipótesis adicionales relativas a las variables externas, podremos decir que  $x$  es una causa directa de  $y$  si es sólo una variación de  $x$  la que produce una variación del valor medio de  $y$ . La expresión 'manteniéndose constantes todas las variables importantes' tiene ahora un significado definido, desde el momento en que estamos considerando un elenco completo y explícitamente formulado de tales variables".

Este párrafo de Blalock (1961) nos lleva a hacer algunas consideraciones:

1. La primera, bien evidente y que vale la pena subrayar, es que en las ciencias sociales no es posible interpretar categóricamente la expresión " $x$  es causa de  $y$ " como " $x$  es condición necesaria y/o suficiente de  $y$ ". En efecto, como hemos dicho, no podemos elaborar un sistema completo sin prescindir de alguna variable, directa o indirectamente implicada. A ello hay que añadir que las ciencias sociales son ciencias *probabilistas*; por consiguiente, en ellas *esperamos* que los hechos se ve-

rifiquen y establecemos una media de tales expectativas. El efecto existe tan sólo como expectativa, y la expectativa sólo puede medirse con la media.

2. El concepto de sistema causal, tal como se va explicitando poco a poco, no tiene nada que lo diferencie de un *modelo* explicativo (causal), con todos sus límites o todos sus valores.

3. Se hace necesario decir algunas palabras sobre la relación entre *experimento controlado* y *observación no experimental*, conceptos fundamentales de la explicación causal. El experimento controlado es quizá el mejor instrumento de que dispone el científico. Desgraciadamente, por causa de los fenómenos que se estudian, tal instrumento no está al alcance de las ciencias sociales, si excluimos la psicología. En líneas generales, el experimento consiste en mantener bajo control por parte del experimentador las variables independientes (las causas) y observar la dependiente (el efecto). Si la variable dependiente varía *sistemáticamente* cuando se hacen variar las independientes (dependerá de los diversos estudios decidir cuáles y en qué dirección), entonces podemos deducir que existe una relación de causa y efecto. La repetición del experimento por parte de varios nos llevará a la seguridad de esta relación y a la probable enunciación de una ley. El experimento, si se proyecta y se analiza con propiedad, revelará la relación causal como una *relación media sujeta a perturbaciones*, es decir:  $y = f(x_1, \dots, x_n) + z$ , en donde  $y$  es la variable dependiente, las  $x$  son las variables causales y  $z$  indica el conjunto de perturbaciones no controladas que influyen en  $y$ . Lo que hay que subrayar es que,

para que el experimento se proyecte con propiedad, es necesario neutralizar los efectos de los factores de perturbación. En los experimentos esto se lleva a cabo por medio de la *randomización* (casualización), técnica elaborada por R. A. Fisher. De este modo, la perturbación se hace independiente (no correlacionada) de las variables de control, de forma que la regresión puede interpretarse como *relación causal media* y el residuo de la regresión como efecto total de los factores de perturbación.

En las ciencias sociales tenemos que limitarnos a las observaciones no experimentales para deducir relaciones causales. En sociología los casos de experimentos son realmente mínimos y las más de las veces pueden interpretarse también como experimentos de psicología social.

En el caso de la observación experimental, una relación se define como causal si es teóricamente posible considerar las variables como si se tratase de un experimento controlado con una variable-efecto y con determinadas variables-causa. Un ejemplo muy escolástico es el que enlaza causalmente el precio y la demanda de un bien de consumo. Expresamos esta ley con  $d = D(p)$ , intentando decir con esto que la demanda está causada por el precio —no se trata de una simple relación funcional, ya que no es válida la inversa  $p = D^{-1}(d)$ —. En este caso, la adquisición se considera como un experimento psicológico del tipo estímulo-respuesta, en que al precio le corresponde la función de estímulo, o de variable causal, y a la cantidad adquirida, la de respuesta, o de variable efecto.

Resumiendo todo lo que hemos ido diciendo hasta ahora, podemos afirmar que la noción de causalidad

(independientemente del hecho de que estemos realizando un experimento o no) supone que, si se hace variar a  $x$ , habrá que variar también a  $y$ , admitido que se mantengan constantes las otras variables o, en caso contrario, que sus efectos puedan pasarse por alto. Para tener un cuadro más claro del tipo de variables que manejamos, será conveniente decir unas palabras al respecto.

Podemos clasificar de la siguiente manera las variables relativas a una relación causal (Kish):

- a) La variable dependiente.
- b) La variable (o variables) independientes en las que se centra nuestra atención.
- c) Las variables causas potenciales de la dependiente, pero que no varían durante el experimento o la observación. Estas variables pueden haber sido puestas explícitamente bajo control del observador; pero podría tratarse también de una causalidad.
- d) Variables que no están bajo control y que producen variaciones de  $y$  durante el experimento, pero cuyos efectos en  $y$  no están en conexión con los de  $x$ , la variable independiente tomada en consideración.
- e) Variables cuyos efectos están de algún modo vinculados sistemáticamente con los de la variable independiente  $x$ , de manera que las influencias de estas variables se confunden con las de  $x$ . Las variables del grupo *d*) y *e*) no se miden o las desconoce el experimentador. Este sólo puede ser consciente de su existencia, pero es incapaz de valorar sus efectos.

No se necesita mucho para comprender que el ideal (imposible) para un investigador sería tener que

vérselas solamente con los tres primeros tipos de variables. Sin embargo, no faltan técnicas estadísticas que intentan reducir los dos últimos tipos de variables al tercero, anulando así sus perturbaciones.

Llegados a este punto, puede ser útil examinar brevemente la relación que existe entre el análisis causal y la explicación científica en general. Blalock (1961), siguiendo a otros autores como P. Frank, B. Russel, M. Bunge, afirma que "las leyes causales son esencialmente hipótesis de trabajo, o instrumentos de que se sirve el científico, más bien que enunciados verificables en torno a la realidad". "Siempre cabe la posibilidad de introducir nuevas variables o propiedades postuladas de tal manera que no puedan ser nunca negadas las leyes causales". La argumentación de fondo es la siguiente: Si nosotros, sobre la base de nuestro modelo causal, damos cierta explicación de un fenómeno  $y$ , tras verificarlo luego, observamos que el comportamiento no se desarrolla según nuestras previsiones o explicaciones, siempre podremos afirmar que no es que el principio de causalidad en sí mismo sea erróneo, sino que no habíamos tomado debidamente en consideración las condiciones iniciales y que éstas eran diversas en las dos situaciones. "Las leyes causales, por consiguiente, son asumidas por el científico. Cuando parece que se han violado esas leyes, les da una nueva formulación, teniendo en cuenta los factores existentes... De esta manera se pueden descubrir nuevas variables y formular nuevas leyes causales, que ofrecen previsiones para una gama más amplia de fenómenos empíricos. Pero no se puede valorar directamente la validez del principio causal en sí mismo. Este se convierte sim-

plemente en un instrumento teórico de enorme utilidad".

Para convalidar estas afirmaciones, Blalock se basa en el hecho, ya observado por Russel, de que las leyes causales realmente sólo son aplicables a un sistema completamente aislado; se trata de lo mismo que se afirmaba cuando se sostenía que una relación causal sólo puede afirmarse cuando se basa en una serie de simplificaciones. Por consiguiente, el principio de causalidad "no puede refutarse, si se nos permite postular o introducir nuevas variables... Una relación causal entre dos variables no puede verificarse empíricamente, a no ser que hagamos determinadas hipótesis simplificadoras en torno a las demás variables... Las afirmaciones o las leyes causales... son puramente hipotéticas". Siguiendo esta línea, sustancialmente relativista, se puede muy bien afirmar que toda la ciencia se basa en hipótesis de trabajo, en explicaciones relativas, que no son más que aproximaciones sucesivas a la verdad, una verdad que no se alcanzará nunca en su plenitud. Y hemos dicho que la explicación se basa en gran parte en el concepto de causalidad; por tanto, se puede sostener también que en la realidad no existe una relación de causa y efecto; que éste, como cualquier otro procedimiento científico, se limita a someter y adaptar la realidad empírica a nuestros esquemas mentales (en el sentido de las categorías kantianas). Nuestro entendimiento comprende sólo según tales esquemas, reglas y límites establecidos (innatos, si queremos), y nosotros adaptamos la realidad a nuestros medios. De aquí es fácil dar el paso a un relativismo idealista.

Introducir hipótesis *ad hoc* a fin de valorar las perturbaciones deja-

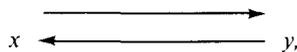
das fuera del sistema teórico es un proceso muy habitual en la ciencia (la misma inferencia probabilista estadística lo indica). El hecho de que ella sea un trabajo acumulativo demuestrado precisamente que todo investigador puede mejorar el modelo introduciendo nuevas hipótesis. En estas condiciones, no existen modelos explicativos erróneos; ni siquiera el de Tolomeo.

Blalock parece situarse en una posición cercana al relativismo científico cuando afirma que un modelo no puede indicarse como el único correcto, siendo posible otros modelos alternativos, que pueden proporcionar previsiones igualmente válidas; pero no parece ser muy convincente cuando, para reforzar todo lo dicho anteriormente, sostiene que "el pensamiento causal pertenece por completo al nivel teórico y que las leyes causales no pueden nunca verificarse empíricamente". Aquí se llega mucho más allá del relativismo y se cae en el abstractismo. Siempre tiene que haber alguna forma de verificación que confronte los resultados de la teoría con la realidad. El vínculo entre teoría (es decir, explicación) y realidad no puede ser más que una verificación más o menos directa. Incluso cuando nos movemos en el terreno de las ciencias más evolucionadas, más elaboradas, esto es, las que han alcanzado un nivel axiomático, en que se lleva hasta el extremo la separación entre la parte teórica y la empírica, después de haber deducido de los axiomas unos teoremas sobre la base de la lógica y de la matemática, comparando los resultados de estos teoremas con la prueba empírica, es como llegaremos a verificar el alcance de dichos axiomas, es decir, de la teoría. Ahora bien, la afirmación de Bla-

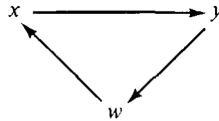
lock sobre la indemostrabilidad de las leyes causales puede aceptarse si, en el sentido relativista de que antes hablábamos, no se llega a contradecir lo que acabamos de afirmar ahora mismo.

Más claramente, sin dar lugar a dudosas interpretaciones, este concepto es el que expresa también H. Wold (1954). Este autor sostiene que el concepto de causalidad, que él considera indispensable y fundamental en cualquier ciencia, no se pone en discusión en ningún ámbito científico. Las dificultades surgen cuando queremos formular leyes generales de causalidad, como, por ejemplo, la dimensión general de la causalidad, la irrevocabilidad de una relación causa-efecto, el nexo de la causalidad, con las teorías de la inducción, con los principios del determinismo y del libre albedrío, etcétera.

Hasta ahora hemos hablado de relación causa-efecto, pero nunca de causalidad recíproca. Cuando se habló anteriormente de dirección lógica de la relación causal, se introdujo, una vez más, una simplificación. La condición de direccionalidad lógica de  $x$  a  $y$  sólo queda satisfecha por el hecho de que ignoramos la relación de  $y$  a  $x$ . Cuando tenemos que enfrentarnos con esta situación, podemos decir que nos hallamos frente a un proceso de *feed-back* (*feed-back loop*). No es seguro que un proceso de *feed-back* sólo sea directo entre dos variables, o sea, de esta forma diagramática:



sino que puede ser también indirecto, con la intervención de ulteriores variables, como, por ejemplo:



Es necesario hacer entonces una precisión: naturalmente, el movimiento tendrá que partir de un punto determinado del sistema, que forme parte o no del proceso de *feed-back*. Es decir, será preciso que una variable (endógena o exógena al circuito) dé comienzo al proceso. En el caso contrario estaríamos frente a un sistema que se autogenera y autoperturba.

La importancia de los *feed-backs loops*, especialmente en los sistemas sociales, no tiene necesidad de muchos comentarios. Es raro que, al explicar el proceso causal de un determinado fenómeno social, no se tropiece con uno de ellos, si no es que no se tropieza con toda una red de *feed-backs*. Lo grave está, como veremos a continuación, en su exposición formal, que plantea problemas importantes. De todas formas, para mostrar lo difícil que es prescindir de ellos, aludiremos a tres situaciones que pueden muy bien encontrarse en un sistema social y en las que es característica la presencia de *feed-backs*.

1. *Situación de control*. Un cambio en A causa un cambio del mismo signo en B; un cambio en B causa un cambio de signo contrario en A. Este es un ejemplo de *feed-back* negativo y es la parte central de todo mecanismo de control social.

2. *Situación de amplificación*. Un cambio en A causa un cambio en B del mismo signo; un cambio en B causa en A un cambio del mismo signo. Es éste un caso de *feed-back*

positivo y corresponde a un sistema de amplificador, transformando pequeños cambios en cambios cada vez mayores.

3. *Situación de explosión*. Tiene lugar cuando el *feed-back* positivo cae y queda fuera de control. El proceso de continuas ampliaciones, en un *loop* explosivo, sigue adelante mientras perdura el sistema. También un *feed-back* negativo puede explotar; en este caso, la dirección de los cambios es oscilante; pero el cambio se hace cada vez mayor en dimensión absoluta mientras el sistema perdura. Los *feed-backs* son susceptibles de exposiciones más formalizadas, tanto a nivel de sistemas como de forma dinámica, mediante las ecuaciones diferenciales o mediante las diferencias estables. El hecho de que los *loops* lleven consigo complicaciones de importancia aconseja que no se les introduzca explícitamente en los modelos si no es sustancial el efecto que ellos ejercen. El deseo de ser completos tiene que conciliarse con las exigencias de la simplicidad; y un modelo explicativo, para ser tal, tiene que simplificar las relaciones realmente existentes, considerando solamente las esenciales.

### III. Formalización y estimación

En este párrafo no pretendemos agotar el tema relativo a las formulaciones estadístico-matemáticas aplicadas a la causalidad. Nos limitaremos a presentar sus principios generales y las dificultades que implica.

Adoptar aquí la matemática tiene sus dificultades, porque las características de este lenguaje no siempre se adaptan fácilmente a las del lenguaje causal. La principal diferencia

reside en que el primero es más flexible. Si lo característico en la relación causal es la asimetría, en la formulación matemática lo es la simetría. Para la matemática no existe ninguna diferencia en escribir:

$$Y = a + bX,$$

o bien

$$X = -\frac{a}{b} + \frac{Y}{b}.$$

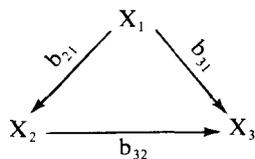
Así pues, no existe una clara diferencia entre la variable independiente y la dependiente. Esta dificultad no tiene ninguna importancia cuando nos interesa obtener una ecuación estimativa, una previsión, en la que apuntamos a determinar la concomitancia de dos o más variables, y no a establecer la dirección de un proceso; por eso no tiene aquí ningún peso el problema de la simetría.

Dado que, más que relaciones causales particulares, nos interesan sistemas de relaciones, la dificultad puede superarse utilizando sistemas de ecuaciones simultáneas formuladas de tal manera que se puedan tener en cuenta las relaciones causales asimétricas. En efecto, dado un conjunto de ecuaciones y un conjunto de variables que aparecen en dichas ecuaciones, es posible introducir una relación asimétrica entre cada una de esas ecuaciones y variables, de forma que corresponda a la noción de orden causal. Si utilizásemos sistemas completos de ecuaciones simultáneas, es decir, sistemas interdependientes, de manera que se considerase la posibilidad de que cada variable esté causada por todas las demás variables, no obtendríamos ningún resultado práctico. Incluso admitiendo que semejante modelo pudiera tener cierto valor explicativo —lo cual sería suma-

mente dudoso—, resultaría insuperable, como es fácil de comprender, el problema de la identificación, o sea tener valores determinados unívocamente. En último análisis, la misma interpretación causal del sistema puede presentar notables dificultades (como ocurre en el sistema parsoniano). Por tanto, para que pueda identificarse el sistema y tenga un significado causal es necesario anular algunos coeficientes. Este presupuesto se respeta totalmente en los llamados sistemas recurrentes. En un sistema recurrente, toda relación describe una dependencia causal unilateral; deberán darse un orden de variables dependientes y un orden de ecuaciones en el que la  $i$ -ésima ecuación pueda considerarse como la descripción de la determinación del valor asumido por la  $i$ -ésima variable dependiente en función de los valores de las variables predeterminadas y de las variables dependientes de rango superior a  $i$ . En consecuencia, las variables dependientes del sistema forman una cadena orientada (causal). Las variables independientes que eventualmente entren en cada nexo se considerarán factores causales.

Este sistema tendrá una forma triangular típica: en cada ecuación la variable dependiente estará causada por otras variables dependientes sólo en el caso de que éstas aparezcan en las ecuaciones precedentes.

Si tenemos un simple esquema causal como:



el correspondiente sistema recurrente será:

$$\begin{aligned} X_1 &= \text{independiente} \\ X_2 &= b_{21}X_1 \\ X_3 &= b_{31}X_1 + b_{32}X_2 \end{aligned}$$

El sistema recurrente no es la única estructura que puede utilizarse para la formación de teorías causales; también pueden emplearse otros tipos de sistemas. Más aún, en el caso de presencia de *feed-back loops* evidentemente no es posible acudir a los sistemas recurrentes. Pero, siempre que sea posible, resulta útil emplearlos, ya que poseen innegables ventajas debidas a la simplicidad de la concatenación y a la falta de problemas de *identificabilidad* y de *estimación*, siendo válidas para ellos las técnicas ordinarias de los cuadrados mínimos. Como afirma Blalock (1961), "la finalidad de limitarnos a los sistemas recurrentes, aunque existan otros sistemas de ecuaciones con las mismas propiedades formales matemáticas, es la de reducir la flexibilidad en nuestros sistemas matemáticos, de manera que se les haga coincidir de modo más realista con los modelos experimentales, en los que se presume una simple ordenación causal. Cuando no es posible asumir legítimamente una ordenación de este tipo, el uso de los sistemas recurrentes no será, pues, apropiado". En ese caso, para valorar los coeficientes de los sistemas no recurrentes, al no ser posible el uso de las técnicas de estimación de los cuadrados ordinarios mínimos, se dispone de otras técnicas estadísticas, que superan incluso los problemas de identificación. (Para el análisis de esas técnicas remitimos a los manuales de econometría.)

Las técnicas estadísticas mencionadas, aunque son las que se usan corrientemente en sociología para valorar los modelos causales, se han desarrollado más bien en el terreno

de la econometría. En el terreno sociológico y psicológico, se utiliza a veces otra técnica, el *path analysis*, no totalmente distinta de las anteriores, ya que también ella se remite en principio a la estimación de la recta de regresión. El *path analysis* es un método construido por S. Wright para estudiar sistemas de variables interrelacionadas. Se basa en la construcción de un diagrama cualitativo en el que cada una de las variables incluidas, medidas o hipotéticas, está representada (por medio de flechas) bien como completamente determinada por algunas otras (que pueden estar igualmente determinadas), bien como factor último. En el diagrama cada uno de los factores últimos tiene que estar vinculado con cada uno de los demás factores últimos para indicar posibles correlaciones mediante factores todavía más remotos y no representados, excepto en los casos en que se pueda tranquilamente admitir que no existe correlación alguna. Las relaciones tendrán que ser lineales, aditivas y causales. En sustancia, el *path analysis* se propone, una vez dado un sistema, medir la influencia directa a lo largo de cada sendero causal y determinar el grado de ligazón entre las variaciones de las causas y de los efectos. Lógicamente, se basa en algunos presupuestos, como la regresión, entre los que probablemente el más importante es el orden causal. Pero hay que decir que la representación gráfica permite verificar con más claridad tales presupuestos. Otra ventaja más es que permite estudiar variables no medidas, observables en casos eventuales, cosa que es imposible de conseguir sirviéndose sólo de las ecuaciones simultáneas.

S. Goglio

BIBLIOGRAFÍA: Blalock H.M., *Causal inference in nonexperimental research*, Chapel Hill, The University of North Carolina Press, 1961; *Causal models in the social sciences*, Aldine, Chicago 1971.—Boudon R., *Metodología de las ciencias sociales*, tomo I: *Conceptos e índices*; tomo II: *Análisis empírico de la causalidad*, Laia, Barcelona 1973.—Boudon R. y Lazarsfeld P.F., *L'analyse empirique de la causalité*, Nouton, Paris 1966.—Braithwaite R.B., *La explicación científica*, Tecnos, Madrid 1964.—Bunge M., *Las teorías de la causalidad*, Sigüeme, Salamanca 1977; *Causalidad: el principio de causalidad en la ciencia moderna*, Buenos Aires 1961.—Capecchi W., *L'importanza dei modelli causali nella ricerca sociologica*, Introduzione all'edizione italiana di Blalock H.M., *L'analisi causale in sociologia*, Marsilio, Padova 1967.—Conti C., *La causalità nella psicologia*, Mazzotta, Milano 1975.—Goglio S., *Appunti per un approccio statistico causale nelle scienze sociali non sperimentali*, en "Numeri Unici di Sociologia" 1, 1973.—Wold H.A.O., *Causality and econometrics*, en "Econometria", 1954.

## ANALISIS DE CONTENIDO

SUMARIO: I. Introducción - II. Análisis de contenido y análisis lingüístico - III. Características del análisis de contenido: el muestreo, las categorías de análisis, la medición de las categorías de análisis, elaboración de los datos.

### I. Introducción

El análisis de contenido es una forma particular de análisis de las comunicaciones que se ha ido desarrollando desde hace unos cincuenta años en los Estados Unidos y posteriormente en Europa. Entre las primeras obras que señala Duverger figuran las de E. W. Hume (*Statistical bibliography in relation to the growth of modern civilization*, New York 1963), G. A. Lundberg (*The content of radio programs*, Social Forces, 1928), R. S. Cavan, P. M. Hauser y S. A. Stouffer (*Notes on the statistical treatment of life*

*history material*, Social Forces, 1930) y J. L. Woodward (*Foreign news in the american morning newspaper*, Columbia 1930). H. Lasswell (1949) coloca entre los primeros autores a G. C. Thompson (*A study of public opinion and Lord Beaconsfield*, Macmillan, London 1886) y D. F. Willcox (*The american newspaper*, Annals of the American Academy of Political and Social Science, 1900).

En su forma más simple, el análisis de contenido consiste en tomar nota de los temas y argumentos *contenidos* en determinadas comunicaciones (por ejemplo, en las revistas, periódicos, películas, emisiones de radio o de televisión, etc., de un período determinado). Lo que se obtiene es un *índice de materias* que sintetiza cuantitativamente el contenido de las comunicaciones que se han examinado.

Estas reseñas precisas del contenido tienen un interés científico en la medida en que permiten establecer relaciones entre un contenido y las características de quien lo comunica o de quien lo recibe, así como entre tal contenido y otras características de la comunicación (por ejemplo, carácter tipográfico, intensidad del sonido, expresión facial, etc.) (Janis, 1949). La finalidad del análisis de contenido ha quedado sintetizada en establecer lo siguiente: *quién lo dice, qué es lo que dice, a quiénes lo dice, qué efectos se siguen*; de esta forma se intenta cubrir todo el proceso comunicativo: fuente-mensaje-público-efectos.

El análisis de contenido de los documentos es un instrumento tradicionalmente usado por la investigación historiográfica. Sin embargo, la óptica del análisis historiográfico es distinta de la propia del análisis de contenido tal y como se ha ido im-

poniendo en sociología y en politología. Para el historiador, el documento, más que un hecho en sí, es un instrumento de información acerca de hechos. Los problemas de la autenticidad y de la veracidad son centrales en el análisis historiográfico; pero en el análisis sociológico sólo el primero tiene teóricamente importancia (prácticamente, muy poca), mientras que el segundo no tiene ninguna (Duverger).

El análisis del contenido de documentos es también típico de los juristas (leyes, reglamentos, estatutos, etcétera), de los psicólogos (diarios, cartas, etc.) y de los etnólogos, politólogos y sociólogos (autobiografías, documentos estadísticos, etc.); pero todos éstos lo utilizan con propósitos y métodos distintos de los codificados corrientemente como análisis de contenido, cuyo aspecto cuantitativo los más lo consideran fundamental.

## II. Análisis de contenido y análisis lingüístico

Pero el análisis cuantitativo de los mensajes no es exclusivo del análisis de contenido, pues también se sirven de él algunos tipos de análisis lingüístico. Lo que éste persigue es identificar las unidades mínimas de un código (fonemas y morfemas) y sus posibles secuencias (Saporta y Sebeok). Por consiguiente, su objetivo es distinto del que busca el análisis de contenido, tal como acabamos de exponerlo. El ensayo de Saporta y Sebeok ilustra claramente esta diversidad de perspectiva. Cosas que para un lingüista pueden ser distintas (por ejemplo: silla y butaca) no lo son para quien realiza un análisis de contenido, en el que interesan más los significados que las formas.

No todos aceptan que el análisis de contenido sea algo distinto del análisis lingüístico; algunos estudios, como el realizado por A. de Lillo, entre los análisis de contenido incluyen el análisis estructuralista del lenguaje (Egidi).

El elemento unificador lo forman, por un lado, semejanzas técnicas objetivas y, por otro, una teoría de los signos o semántica que, por lo que se refiere a la expresión lingüística, comprende la sintaxis (reglas de formación y de transformación de las expresiones lingüísticas, prescindiendo de sus significados e intérpretes), la semántica (estudio del lenguaje y sus significados, prescindiendo de los intérpretes) y, finalmente, la pragmática (estudio del lenguaje en que también se incluyen los intérpretes, o sea las personas que participan en un proceso lingüístico) (Bercelli). El análisis de contenido se convierte así en un instrumento técnico que, desde perspectivas diversas, puede utilizarse en varias disciplinas, encuadrables todas ellas en una única ciencia semiológica, que estudia tanto la expresión como el contenido y sus relaciones [*Semiología*].

A pesar de que no faltan buenas razones para sostener que es legítimo ampliar el significado del análisis de contenido hasta comprender en él al análisis lingüístico cuantitativo, se debe convenir, por otra parte, en que el uso sociológico (o politológico) del análisis de contenido mantiene peculiaridades técnicas propias. Entre éstas, Duverger subraya el uso predominante de unidades más complejas que las que utilizan los análisis lingüísticos y filológicos (o de vocabulario), así como su fundamentación en una sistematización previa, lo más precisa posible, de las categorías de contenido,

fase de importancia crucial para garantizar al análisis un buen resultado. Por consiguiente, será oportuno exponer con brevedad los problemas y las soluciones relativas que se plantean en el análisis de contenido, tal como éste se utiliza en sociología.

## III. Características del análisis de contenido

Para empezar, puede decirse que objeto del análisis puede ser el contenido de cualquier comunicación, desde la escrita (periódicos, revistas, libros, manifiestos de propaganda, etcétera) hasta la fónica, hablada o no (programas radiofónicos, discursos, entrevistas, etc.), y la visual (fotografías, películas, programas televisivos, dibujos, *comics*).

### 1. EL MUESTREO

El primer problema con que tiene que enfrentarse el investigador es el del muestreo de los contenidos que analizar. Esto, a su vez, exige definir con precisión el universo o campo de comunicaciones, el cual, por lo demás, suele determinarse con bastante facilidad sobre la base de los objetivos de la investigación. Si se trata de un universo demasiado grande para el tipo de unidad que se estudia, es necesario seleccionar los contenidos mediante muestras. El procedimiento que se sigue para obtener una muestra, en teoría no se diferencia del que pueda emplearse en cualquier otro campo. Sin embargo, no hay que olvidar que en el análisis de contenido el muestreo con frecuencia ni es aleatorio simple ni aleatorio estratificado, sino sistemático, o en racimo, o por cotas, cosa que puede comprometer su re-

presentatividad [*Muestreo*]. Ordinariamente, el muestreo tiene lugar en varias fases, correspondientes a los que podríamos definir como tres universos: el de los titulares (o emittentes), el de las fechas de los titulares y el de los contenidos de los titulares (Budd, Thorp y Donohew, 1967). El muestreo de los titulares no suele hacerse; lo que se hace es definir el universo de interés limitándolo a un número restringido de titulares (incluso uno solo), seleccionados sobre una base distinta de la estadística (por ejemplo, sobre la base de la importancia que se les atribuye).

En el muestreo de las fechas de edición se utiliza con frecuencia un esquema de muestreo sistemático (en el caso de un semanario, la primera semana de enero, la segunda de febrero, la tercera de marzo, etc.; en el de un periódico, las ediciones de los días pares, o bien las ediciones del lunes de la primera semana, del martes de la segunda semana, etcétera).

Esta solución, bastante económica, puede plantear problemas si el contenido de los titulares manifiesta fluctuaciones que no sean casuales. Entre éstas, A. Mintz descubre *trends* primarios (lineales o curvilíneas), *trends* cíclicos y relaciones compensatorias entre ediciones de días consecutivos. El proyecto sistemático de un muestreo debe tener en cuenta todo esto para no falsear los resultados. Tras una investigación sobre los títulos de "Pravda", Mintz observa a este respecto que las muestras de días consecutivos tienden a ser menos cuidadas que las muestras constituidas de días separados por intervalos regulares; que la presencia eventual de fluctuaciones cíclicas requiere seleccionar días que representen todo el ciclo, y,

por último, que la presencia eventual de relaciones compensatorias entre días consecutivos exige que se utilicen muestras formadas por bloques de dos días consecutivos.

Una vez establecido qué titulares (o emittentes) y qué ediciones hay que incluir en la muestra, se plantea el problema de fijar las unidades de contenido a tomar en consideración. Estas pueden ser muy diversas: unidades gramaticales (como períodos, proposiciones, palabras) o unidades espaciales (como columnas o partes de las mismas, artículos enteros, etcétera); toda solución presenta ventajas y desventajas. De una investigación de A. Grey, D. Kaplan y H. Lasswell, en que se comparaban los resultados de cuatro opciones diversas (frase, párrafo, tres frases y artículo), se deduce, por ejemplo, que escogiendo unidades mayores (artículo, párrafo) resaltan más los eventuales prejuicios favorables o desfavorables de los titulares, mientras que disminuye el número de unidades que se consideran neutrales.

Elegir unidades espaciales (o temporales) en vez de gramaticales o de documentos enteros viene muy bien para cuantificar el espacio (o el tiempo) dedicado a ciertos temas o argumentos. En este caso, el procedimiento se invierte; en vez de clasificar las unidades espaciales en una de las categorías de análisis, se trata de dar con los temas contenidos en cada una de ellas, midiendo, si es posible, el espacio ocupado (Duvrger).

## 2. LAS CATEGORÍAS DE ANÁLISIS

Otro difícil problema del análisis de contenido consiste en determinar las categorías de análisis. Como es lógico, esta determinación tendrá

que coordinarse con las hipótesis de la investigación.

Las categorías se pueden referir a *lo que se dice*, al *cómo se dice* (Berelson) y *por qué se dice*.

Se ha intentado crear sistemas de categorías utilizables por varios investigadores, dadas las grandes posibilidades que ofrece el empleo de los ordenadores electrónicos en el análisis de contenido.

De hecho, un investigador utiliza un conjunto de categorías significativas para la teoría que defiende. Pues bien, se pueden catalogar estas categorías en un diccionario, haciendo un elenco de palabras o frases relativas a cada una de ellas. Por tanto, se podrá disponer de diccionarios distintos según la disciplina o la rama de la disciplina de que se trate.

Como pone de relieve P. Caruso, en un sistema de análisis de contenido desarrollado para servirse del ordenador electrónico y denominado *General inquirer*, se han recogido hasta 17 vocabularios diversos. Entre ellos se puede citar el *Harvard III Psychosociological Dictionary* (83 categorías que comprenden cerca de 3.500 palabras), puesto a punto por Bales y Stone. Este diccionario incluye las distinciones tradicionales de los objetos en naturales, sociales y culturales; de los procesos psicológicos en cognoscitivos, afectivos y valorativos; y de las acciones en instrumentales y socio-emocionales. Además, utiliza calificadores de nombres y de verbos (distintos según categorías de tiempo, espacio, calidad y cantidad), categorías relativas a los contextos institucionales y a las connotaciones del *status* social, así como diversos temas psicológicos (las necesidades, por ejemplo).

Destaca también por sus positivas aplicaciones el *Stanford Political*

*Dictionary*, dirigido por North y Holsti, y cuyas seis categorías fundamentales son las polaridades opuestas de las tres dimensiones del espacio semántico establecido por Osgood (valoración, fuerza, actividad) (Caruso) sobre la base de repetidos análisis factoriales.

El análisis de los factores puede ser un instrumento muy útil para reducir al mínimo posible el número de categorías individuadas, eliminando las redundancias. Este procedimiento lo ha utilizado con éxito R. J. Rummel (*Some attributes and behavioral patterns of nations*, "Journal of Peace Research", 1967). Empleando el análisis factorial, ha demostrado que el análisis de contenido de 2.139 conflictos diádicos referidos en el "New York Times", puede realizarse tomando como base seis dimensiones primarias, que pueden reducirse luego a tres de segundo orden (hostilidad, alejamiento, comunicación negativa).

También merece recordarse la investigación de C. A. McClelland y G. D. Hoggard (*Conflict patterns in the interactions among nations*, en J. N. Rosenau (ed.), *National politics and foreign policy*, The Free Press, New York 1969). Los 63 tipos de acciones y reacciones entre los estados (reducidos luego a 47 por la escasa frecuencia de algunos de ellos) que se utilizaron en el análisis del "New York Times" (año 1966) a través del programa WEIS (Word Events Interaction Survey) pueden ser reproducidos a partir de seis componentes principales (categorías), uno para la cooperación y cinco para el conflicto, que repiten con bastante aproximación los establecidos por Rummel.

Este modo de proceder puede parecer inadecuado cuando el investigador tenga hipótesis muy concretas

que someter a control; pero no lo es mientras no se haya verificado la dimensionalidad de los conceptos empleados. Una hipótesis bastante simple, como, por ejemplo, la que fue sometida a verificación mediante el análisis de contenido por D. A. Zinnes (*The expression and perception of hostility in prewar crisis: 1914*, en J. D. Singer (ed.), *Quantitative International Politics*, The Free Press, New York 1968), es precisamente que si el Estado se percibe como objeto de hostilidad o expresa hostilidad, resulta bastante menos simple cuando se tienen en cuenta las diversas dimensiones del conflicto internacional diferenciadas por Rummel o por McClelland y Hoggard.

### 3. LA MEDICIÓN DE LAS CATEGORÍAS DE ANÁLISIS

Una vez establecidas las categorías de análisis, se procede a su medición en las comunicaciones seleccionadas en la fase de muestreo. El tipo más sencillo de medición (aunque puede, no obstante, ofrecer dificultades) consiste en descubrir en la unidad de análisis la presencia de una (o varias) de las categorías fijadas. Las dificultades crecen a la par con la complejidad de la unidad que se examina, ya que aumenta la posibilidad de interpretaciones diversas, dada la probable falta de homogeneidad del contenido. De ordinario, la medición se detiene en este nivel dicotómico. Medir la intensidad presencial de una categoría en una comunicación es bastante difícil. Las soluciones que se adoptan, o presuponen que la intensidad de la actitud expresada puede deducirse del espacio o de la frecuencia relativos a la categoría interesada, o aceptan una medida dicotómica de la misma (I. de Sola Pool).

Constituye una excepción Osgood cuando, para medir la intensidad de las aserciones valorativas de un objeto, propone una escala de siete posiciones para medir las intensidades de los conectores (formas verbales) y de los valoradores (adjetivos y adverbios) (tres valores para los conectores asociativos y para los valoradores positivos, tres para los conectores disociativos y para los valoradores negativos y uno para los conectores y los valoradores neutrales), que luego hay que organizar en un único índice de intensidad valorativa del objeto (este procedimiento lo expone también P. Caruso).

La medición de la intensidad puede afectar, como es lógico, a dimensiones distintas de la valorativa (por ejemplo, la intensidad de creencia en un hecho, la intensidad de énfasis, la intensidad de disponibilidad para la acción, la de tensión, etc.). Además, la lingüística podría distinguir con más exactitud que unos jueces (codificadores) la variedad de formas que expresa la variedad de la intensidad de ciertas dimensiones en relación con un objeto determinado (I. de Sola Pool). El trabajo de Osgood, por consiguiente, es apenas un comienzo, aunque estimulante, de un examen más profundo del problema de medir las intensidades de los contenidos, problema que probablemente no siempre se ha resuelto con acierto, dada la afirmación corriente de que la intensidad de un aserto depende de la frecuencia con que aparece (I. de Sola Pool).

Como en cualquier otra medición, también en las que se realizan en el análisis de contenido surge el problema de la validez y de la fiabilidad. Si esta última puede controlarse fácilmente, comparando las mediciones hechas por diversos análisis (Kaplan y Goldsen), la primera

plantea problemas mayores. J. Janis sugiere que se adopte una validación por constructo: si la correlación entre las diversas medidas obtenidas en el análisis de contenido, y entre estas y otras medidas (relativas al proceso de comunicación), se corresponde con las expectativas fundadas sobre una hipótesis con un alto grado de que puedan ser verdaderas, puede decirse que la medición realizada en el análisis de contenido tiene cierto grado de validez.

A este respecto extraña que Berceili dude de que sea útil el control de fiabilidad y acepte, en cambio, el de validez propuesto por Janis, pues estos dos conceptos están interrelacionados [ *Medición* ].

Por lo demás, es evidente que, en todo error de medición, una parte es imputable (incluso en las ciencias físicas) al sujeto que mide; por ello, la mayor fiabilidad que se sigue de un mejor adiestramiento de los analistas no es sólo aparente, como parece afirmar Berceili. Entonces, ¿qué habría que decir cuando, midiéndose, por ejemplo, el grado de acidez de una solución o el porcentaje de almidón contenido en una determinada clase de harina, el mejor adiestramiento de un químico o de un bromatólogo contribuye de hecho a que el margen de error disminuya? ¿Que se trata sólo de una apariencia? Esto, obviamente, no obsta para que el esfuerzo principal tenga que consistir en construir instrumentos de medida lo más precisos posible, a fin de que, en el empleo del análisis de contenido, se consigan definir de forma inequívoca las categorías de análisis.

### 4. ELABORACIÓN DE LOS DATOS

Después del muestreo, de la definición de las categorías de análisis y

de la medición de los contenidos del mensaje, se plantea el problema de la elaboración de los datos obtenidos.

La elaboración más simple consiste en explicitar las frecuencias relativas a cada categoría y en comparar estas frecuencias con las frecuencias estándar o con las relativas a otros mensajes. Entre los instrumentos de esta comparación se puede mencionar el *coeficiente de desequilibrio* propuesto por Janis y Fadner, utilizado también en el análisis de contenido realizado por los Manoukian en torno al tratamiento que los periódicos italianos dispensaban a algunos personajes o acontecimientos religiosos.

Un tipo de elaboración más compleja consiste en poner de manifiesto las conexiones de las diversas categorías contenidas en un mensaje. Lazarsfeld lo llama propiamente análisis estructural; pero más corrientemente se denomina análisis de las contingencias, dado el uso preponderante que, con este fin, se hace de las tablas de contingencia (véase, por ejemplo, a Caruso).

Como presupuesto lógico para poder realizar semejante tipo de análisis, hay que fijar con precisión los bloques de contenidos en los que poder descubrir las conexiones. Por tanto, además de las unidades de codificación y de las unidades de contexto (que sirven para calificar mejor el significado de las unidades de codificación), hay que especificar otras unidades más amplias, que comprendan dentro de sí varias unidades de codificación. La elección de la dimensión de estas unidades mayores es, evidentemente, de importancia decisiva; si la unidad es demasiado pequeña, se notará una presencia simultánea de categorías escasas (y hasta puede que ninguna);

en cambio, si es demasiado grande es posible que figuren presentes simultáneamente todas o casi todas las categorías. Teóricamente, dice Osgood, la longitud debería corresponder a la duración de la huella psíquica de un estímulo; pero ésta es imposible de determinar sobre la base del texto. Partiendo de la experiencia, Osgood ha visto que los resultados del análisis de contingencia son estables si, contando con unidades de codificación compuestas de una sola palabra, la unidad de análisis comprende de 120 a 210 palabras.

Una vez construida la matriz unidad-categorías, se pueden calcular los índices de conexión entre las categorías y avanzar, por tanto, hacia elaboraciones más complejas, como el análisis de los racimos (tal como hace Osgood), el análisis de las distancias, el análisis de correlación múltiple, el análisis factorial, el análisis causal, etc., estableciendo, como cuando se manipula cualquier otro tipo de datos, racimos de categorías asociadas, dependencias, etc. (Budd, Thorp y Donohew).

Como es natural, la simple asociación de categorías no permite de suyo inferencias relativas al sistema de creencias de quien expresa el mensaje, ya que éste puede contener comunicaciones de tipo *instrumental* (Mahl) en las que se dé disociación entre lo que significan las palabras para quien las dice y lo que significan realmente tales palabras.

Pero el estudio de las asociaciones puede proporcionar datos muy útiles para la psicoterapia, el análisis de la propaganda y de la publicidad, el análisis de las perturbaciones del lenguaje, etc. (Osgood), además de ser un claro instrumento de análisis lingüístico (Egidi).

La posibilidad de deducir inferen-

cias de los datos elaborados en el análisis de contenido no se diferencia de la de otros tipos de investigación. Por otra parte, vale la pena señalar las limitaciones que, a las inferencias basadas en el análisis cuantitativo, atribuyen quienes sugieren como más útil el análisis de contenido cualitativo (George), entendiendo por cualitativo no un análisis falto de formalización, flexible (como el que parece hacer A. de Lillo) o basado en mediciones dicotómicas, sino un análisis que no fundamenta sus inferencias en las frecuencias.

Estableciendo un paralelismo tal vez iluminador dentro del campo de las relaciones de dependencia entre los Estados, un análisis cuantitativo (basado en las frecuencias) sólo puede tener en cuenta las frecuencias de interacción, mientras que un análisis cualitativo (no basado en la frecuencia), de entre las diversas interacciones, elegirá las más poderosas o eficaces (por ejemplo, en la situación actual, la necesidad de comprar petróleo es bastante más condicionante que la de comprar pieles o cerillas, etc.). De manera más simple: una sola comunicación (por ejemplo, del presidente de los Estados Unidos) puede bastar para desencadenar una guerra, mientras que millones de otras comunicaciones interpersonales no consiguen mantener la paz.

En una palabra, el análisis cualitativo tiende a descubrir en los textos las comunicaciones que, aunque no sean frecuentes, sí son *importantes* para los objetivos de la investigación. Pues a menudo, como afirma A. L. George, en la misma categoría se incluyen contenidos importantes junto a otros que no lo son, lo cual puede privar de la posibilidad de hacer inferencias o puede inducir a ha-

cer inferencias equivocadas. Además, a veces contenidos importantes, debido a su escasa frecuencia, se los mezcla sin distinción en categorías residuales, o bien categorías distintas se las amalgama en una con objeto de garantizar frecuencias lo bastante grandes que permitan las elaboraciones estadísticas sucesivas. Por otra parte, al no existir un cuerpo de hipótesis consolidado, son mayores esos riesgos de enmascarar de una forma u otra categorías importantes, aunque no frecuentes.

Además, el análisis cuantitativo se muestra poco sensible a las variables que con el tiempo se dan en el contenido de los mensajes, variaciones que a lo mejor sólo consisten en una frase o en una palabra, pero que indican muy bien el cambio de orientación o de estrategia del comunicante; asimismo, su sensibilidad es también escasa frente a elementos de comunicación no comprendidos en el contenido analizado y frente a otros elementos del contexto que tienen que ver con las secuencias.

No cabe duda de que las observaciones hechas por George tienen un fundamento. Menos fundamento tiene, en cambio, que se atribuyan al análisis cuantitativo defectos propios de un tanteo que tiene bien poco de cuantitativo (el de la inferencia basada en las frecuencias de las categorías), o, con más propiedad, atribuir a este método ciertas carencias que son propias del aparato conceptual o de la teoría. No hay nada que prohíba medir cuantitativamente, en lugar de las frecuencias, las intensidades (cosa que ya comenzó a hacer Osgood) de las variables que se crean importantes para poder predecir los resultados del análisis. Este procedimiento será ciertamente más difícil, como ya se

ha dicho, pero los progresos de la *lingüística podrían proporcionar* una ayuda decisiva.

En el fondo, no existe ninguna cualidad que no pueda traducirse en una variable susceptible de tratarse cuantitativamente [*Medición*]; por ello, hablar de análisis cualitativos no quiere decir más que hablar de análisis no sistemáticos, en los que las cantidades están implícitas y manipuladas arbitrariamente, con mayor o menor acierto. Esto, lógicamente, no significa que cualquier análisis cuantitativo en cuanto tal sea válido, pues puede quedar prisionero del método e incurrir en los defectos denunciados por A. L. George. Lo que significa es que la contraposición entre el análisis cuantitativo y el análisis cualitativo es equivocada, ya que no guarda paralelismo con la contraposición realmente importante entre investigaciones guiadas exclusivamente por el método e investigaciones guiadas por la teoría. Estas últimas (como, por ejemplo, los análisis de las estructuras de las fábulas o de los mitos indicados por A. de Lillo como análisis cualitativos) siempre pueden concebirse en términos cuantitativos (aunque sólo sea mediante mediciones dicotómicas), ganando incluso en sistematicidad y en fiabilidad.

R. Gubert

BIBLIOGRAFÍA: Angeli R.C. y Freedman R., *El uso de documentos, registros, materiales censales e índices*, en L. Festinger y D. Katz, *Los métodos de investigación en las ciencias sociales*, Paidós, Buenos Aires 1972, 286-306.—Berelson B., *Content analysis in communication research*, The Free Press of Glencoe, New York 1952.—Budd R.W. y Thorp L.D., *Content analysis of communication*, Macmillan, New York 1967.—Capecechi V., *La stampa quotidiana in Italia*, Bompiani, Milano 1971.—Cartwright D.P., *Análisis del material cualitativo*, en L. Festinger y D. Katz, *Los métodos de investigación en las ciencias sociales*, Paidós,

Buenos Aires 1972, 389-430.—Caruso P., *I metodi quantitativi di analisi di contenuto*, en A. de Lillo (ed.), *L'analisi di contenuto*, Il Mulino, Bologna 1971.—De Lillo A., *L'analisi del contenuto*, Il Mulino, Bologna 1971.—De Sola Pool (ed.), *Trends in content analysis*, University of Illinois Press, Urbana 1959.—González Seara L., *El análisis de contenido de la prensa diaria*, Instituto de Ciencias Sociales, Barcelona 1963.—Holsti O.R., *Content analysis for the social sciences and humanities*, Addison Wesley Publishing Company, Reading Massachusetts 1969.—Instituto de la Opinión Pública, *Análisis de prensa extranjera (noviembre 1963/junio 1964)*, en "Rev. Española de la Opinión Pública" 2, septiembrediciembre 1965; *Análisis de prensa extranjera (enero 1965/junio 1966)*, en "Rev. Española de la Opinión Pública" 5, julio-septiembre 1966; *Análisis de contenido de la prensa diaria*, en "Rev. Española de la Opinión Pública" 10, octubre-diciembre 1967.—Janowitz M., *Análisis de contenido y estudio del ambiente simbólico*, en "Rev. Española de la Opinión Pública", IOP 12, abril-junio, Madrid 1968, 153-169.—Krippendorff K., *Content analysis. An introduction to its methodology*, London & Beverly Hills, Sage 1980.—Lasswell H.D., Leiters N. y otros, *Language of politics*, MIT, Press, Cambridge 1968.—Mucchielli R., *L'analyse du contenu*, ESF, Paris 1974.—Rosengren K.E. (ed.), *Advances in content analysis*, Sage, London 1981.

## ANÁLISIS FACTORIAL

SUMARIO: I. Orígenes - II. Principios fundamentales - III. Identificación de los factores - IV. Críticas dirigidas al análisis factorial - V. Usos del análisis factorial.

### I. Orígenes

El análisis factorial es una de las técnicas más importantes de análisis multivariado que se utilizan en las ciencias sociales. Nació en el ámbito de la psicología, en la que se ha utilizado sobre todo para analizar los datos relativos a la inteligencia y a las aptitudes humanas; posteriormente, su uso se ha extendido a otras muchas disciplinas. Su origen

se remonta realmente a un artículo escrito por K. Pearson en 1901, en el que se propone el *método de los ejes principales*; pero la paternidad del análisis factorial se atribuye a Charles Spearman, que comenzó sus trabajos en este campo con un artículo de 1904. Además de Pearson y de Spearman, en los primeros veinte años del siglo contribuyeron al desarrollo del análisis factorial otros autores, entre los que Harman cita a C. Burt, H. Thomson, J. C. Maxwell Garnett y K. Holzinger. A continuación, entre los años veinte y cuarenta, el análisis de los factores asumió ya su forma moderna, primero empujado por la crítica del modelo unifactorial de Spearman, luego mediante la generalización del análisis factorial como técnica matemático-estadística y mediante su empleo en campos distintos del psicológico.

Efectivamente, con la multiplicación de las investigaciones, la teoría de Spearman, según la cual los resultados de los *tests* de aptitud podían interpretarse como un factor general de inteligencia (y no sólo como un factor específico de cada *test*), se demostró en la mayoría de los casos insuficiente; al factor general se añadieron entonces otros factores distintos, comunes a grupos de *tests* (por ejemplo, habilidad verbal, aptitud matemática) (solución bifactorial de Holzinger), hasta llegar con Thurstone al modelo de los factores múltiples, caracterizado por la superposición de factores de grupo y por la renuncia a suponer, antes del análisis, agrupamientos de variables asociadas a esos factores. Según este modelo, las respuestas a un *test* pueden explicarse no sólo como un factor general o un factor de grupo, sino también como varios factores de grupo. Thurstone también descu-

bió en el rango de la matriz de correlación entre los *tests* el criterio para calcular el número de factores comunes presentes, propiciando de esta forma un avance significativo del análisis factorial, incluso desde el punto de vista matemático-estadístico, así como su generalización.

Precisamente por medio de este proceso, y con la ayuda del desarrollo del método de los ejes principales (o elementos principales) que hicieron Hotelling y Kelley, se llegó a comprender la naturaleza y las posibilidades tan amplias del análisis factorial en la investigación, llevándose a cabo la transformación del análisis factorial de instrumento primordialmente ligado a la psicología a instrumento de análisis general.

### II. Principios fundamentales

La idea en que se fundamenta el análisis factorial consiste en creer que generalmente se puede comprender un fenómeno, e incluso sus relaciones con otros fenómenos, estudiando un número de variables bastante menor del que a primera vista parecería necesario. Así pues, el análisis de los factores es ante todo un instrumento de simplificación, en el que las múltiples variables manifiestas que se observan se reducen a un número menor de variables latentes (factores).

El principio en que se basa esta reducción, en sus términos más elementales, es el de la duplicación de información.

Si se pueden prever las medidas de una o varias variables sobre la base de las medidas de otra u otras variables, conservar todas esas variables en el análisis es a todas luces poco práctico. Los conceptos que se

cree estén contenidos en ellas son todos necesarios, ya que unos son duplicación o combinación de otros.

Se comprende así por qué el rango de una matriz, como dice Thurstone, sea fundamental para establecer el número de dimensiones independientes, no superfluas, que contiene. En efecto, si, por ejemplo, una o varias filas o líneas de una matriz constituyen una combinación lineal de otras, el rango de la matriz se reduce en tantas unidades cuantas son las filas linealmente dependientes de las demás.

Sin embargo, generalmente es poco probable que en las investigaciones sociológicas se den variables que sean exactamente un duplicado o una combinación de otras, ya porque existan errores casuales de medición, ya porque todo indicador, además de medir un concepto, tiene su propia especificidad, un significado particular que no se duplica en el de los demás indicadores incluidos en el análisis, aunque sean relativos al mismo concepto.

Pero estas fuentes de variabilidad de las medidas obtenidas no tienen un interés directo para el sociólogo investigador. Lo que le interesa directamente es la varianza de cada indicador ligada a la variación efectiva del aspecto del fenómeno que pretendía medir el indicador. Pues bien, tanto el error casual de medición como la varianza específica de cada indicador se traducen normalmente en una disminución de la correlación entre las variables (indicadores). La varianza que interesa directamente, dado el conjunto de las variables, no es entonces la varianza total, sino la correlacionante, es decir, la común con otras variables (comunalidad). Por lo demás, es sólo ésta la que permite el análisis de las conexiones entre las variables

y, en consecuencia, la previsión y la explicación de las mismas.

Si se adopta este punto de vista, es decir, si se considera posible simplificar la complejidad de los datos manifiestos prescindiendo del error casual y de la individualidad; si, en otras palabras, se piensa que se ha duplicado la información dada por una variable cuando se la puede reproducir con la dosis de variabilidad que tiene en común (en términos lineales) con las demás variables incluidas en el análisis, entonces también en sociología es posible reducir de manera significativa la complejidad de las variables manifiestas a un número menor de variables subyacentes, capaces precisamente de reproducir las correlaciones existentes entre las manifiestas. El análisis factorial es exactamente la técnica que permite semejante reducción.

En notación matemática, si se llama  $z_j$  ( $j=1,2,\dots,n$ ) a la variable observada  $x_j$  estandarizada, a lo que quiere llegar el análisis de los factores, en su forma más simple y general, es al siguiente modelo:

$$\begin{aligned} z_1 &= a_{11}F_1 + a_{12}F_2 + \dots + a_{1m}F_m + a_1U_1 \\ z_2 &= a_{21}F_1 + a_{22}F_2 + \dots + a_{2m}F_m + a_2U_2 \\ z_n &= a_{n1}F_1 + a_{n2}F_2 + \dots + a_{nm}F_m + a_nU_n \end{aligned}$$

en donde:

$F_p$  ( $p=1,2,\dots,m$ ) son los factores comunes a las  $n > m$  variables  $z_i$ ;

$U_i$  son los factores únicos (individualidad y error) de las variables  $z_i$ ;

$a_{ip}$  son los coeficientes de conexión (saturación) entre las variables  $z_i$  y los factores  $F_p$ ;

$a_i$  son los coeficientes relativos a los factores únicos.

Expresado en notación matricial, el modelo factorial, excluyendo a los factores únicos con los relativos

coeficientes, se convierte en lo siguiente:

$$z = Af,$$

en donde:

$z$  es el vector columna de las variables (más concretamente de su modelo matemático en términos lineales y prescindiendo de los errores y de la individualidad);

$f$  es el vector columna de los factores comunes  $F_p$ ;

$A$  es la matriz  $n \times m$  de los coeficientes de los factores comunes  $a_{ip}$ .

### III. Identificación de los factores

El análisis de los factores consiste precisamente en hallar el número de los factores, en determinar sus relativos coeficientes, en interpretar los factores y, por último, en calcular sus medidas. Los métodos para llegar a estos resultados son numerosos y de distinta validez. Entre otras cosas, se distinguen según el principio de economía que adoptan, según la necesidad de establecer antes del análisis el número de los factores o su comunalidad, la necesidad o no de agrupar preventivamente las variables, la independencia o no de los factores (soluciones ortogonales u oblicuas), etc.

El método que se adopta comúnmente en la actualidad es el de los *factores principales* con una rotación *varimax* (más raramente *quartimax*). Para extraer los factores este método utiliza la técnica del análisis de los componentes principales. Esta técnica, en lugar de intentar reproducir lo mejor posible las correlaciones de las variables manifiestas, procura reproducir de la forma más sintética posible la varianza total de

las variables mediante la extracción sucesiva de *componentes*, ortogonales entre sí, que expliquen hasta el máximo la varianza que no explicaron los componentes extraídos anteriormente.

El modo como opera este tipo de análisis puede comprenderse fácilmente si nos fijamos en una representación vectorial de las  $n$  variables (estandarizadas) en un espacio  $N$ -dimensional ( $N$  es el número de individuos o unidades sobre los que se ha realizado la medición). Cada variable está representada por una flecha o segmento de longitud unitaria, que parte del origen.

Las flechas (vectores) se encontrarán tanto más cercanas cuanto más correlacionadas estén entre sí las variables (más exactamente, esta correlación es igual al coseno del ángulo entre dos flechas). El análisis de los componentes (factores) principales consiste en hallar un sistema de vectores ortogonales nuevos en el espacio identificado por las  $n$  variables.

El primer vector nuevo que se elija habrá de ser el que mejor interprete las direcciones que manifiesta el conjunto de las variables (de forma que eleve al máximo el cuadrado de proyección de cada una de las  $n$  variables sobre tal vector). El segundo vector deberá ser ortogonal al primero, buscando entre las infinitas posiciones ortogonales posibles aquella que a su vez mejor interprete la dirección que indica el conjunto de las variables, y así sucesivamente.

Si hay variables que no son combinación lineal de otras, serán necesarios  $n$  otros vectores (componentes) con el fin de que no se invaliden todas las proyecciones de las  $n$  variables sobre los nuevos vectores sucesivos. Sin embargo, a medida que

se van escogiendo nuevos vectores ortogonales, las proyecciones que sobre ellos tienen los vectores de las  $n$  variables irán siendo cada vez menores, hasta llegar a proyecciones (correlaciones) tan pequeñas que se considere irrelevante el nuevo vector (componente) en orden a reproducir de forma satisfactoria las informaciones que proporcionan las  $n$  variables originarias. Los  $m \leq n$  ejes obtenidos son, pues, las nuevas variables (independientes entre sí) que reproducen lo más sintéticamente posible la variabilidad percibida empíricamente.

Matemáticamente, se demuestra que el valor máximo de la suma de los cuadrados de las proyecciones que los vectores representados de las  $n$  variables tienen sobre el primer nuevo vector, corresponde al mayor autovalor de la matriz correlacionante de las variables, y que el correlativo autovector corresponde a las proyecciones.

El segundo vector, ortogonal al primero, se identifica sobre la base del autovector asociado al segundo autovalor de la matriz de correlación, y así sucesivamente hasta la  $n$ ésima vez.

El procedimiento de extracción que sigue el método de los factores principales coincide con el de los componentes que acabamos de exponer, con la diferencia de que la longitud de los vectores que representan a las variables no es unitaria, sino inferior (la raíz cuadrada de la comunalidad), en cuanto que, como se ha dicho, no se juzga de interés reproducir una varianza errónea o específica. De esta forma ocurre que, para reproducir una varianza menor, se necesita un número menor de ejes nuevos; en consecuencia, los autovalores positivos de la matriz de correlaciones forman un nú-

mero inferior al número de las variables.

Por tanto, en lugar de las  $n$  variables percibidas, se obtienen  $m < n$  variables (factores) nuevas que reproducen las informaciones no erróneas y no específicas ofrecidas por las  $n$  variables.

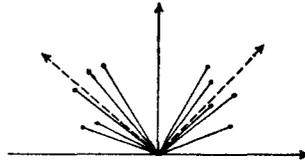
Alguna de estas variables nuevas podrá abandonarse si su aportación en términos de varianza explicada es mínima; las otras que se consideren significativas (más bien en términos sustantivos que estadísticos) plantean el problema de interpretar su significado, su denominación.

La única manera de definir estas variables (factores) nuevas consiste en examinar las correlaciones (saturaciones, proyecciones) que con ellas tienen las variables originarias. Así, por ejemplo, si varios *items* que revelan una actitud autoritaria están muy correlacionados con un factor, éste podrá interpretarse como autoritarismo. Por el contrario, si de entre los *items* con que se intentaba medir el autoritarismo sólo los de contenido relacionado con la vida política convergen en un factor, mientras que los que se refieren a la vida familiar están muy saturados de otro factor, habrá que interpretar el primer factor como autoritarismo político y el segundo como autoritarismo familiar.

Sin embargo, la interpretación de los factores no es fácil si algunos factores no poseen alguna variable altamente correlacionada con ellos o si todas las variables tienen correlaciones más o menos estrechas con ellos. La interpretación será tanto más fácil cuanto más claramente un factor esté correlacionado con un grupo de variables, con exclusión de otras. Pues bien, individualizar los factores según el método que acabamos de examinar no ofrece estas condi-

ciones óptimas, pues se trata de un método orientado a maximizar la varianza explicada por cada factor (en orden decreciente) y no a hacer que el factor coincida con los racimos de variables interrelacionadas entre sí. Por eso se han ideado algunos modos de rotación de los nuevos ejes ortogonales descubiertos con el método de los factores principales, para conseguir en lo posible que las nuevas variables sean centrales para los grupos de vectores formados por las variables originarias.

Los objetivos de la rotación pueden captarse fácilmente si examinamos la siguiente figura, que representa los vectores de las variables originarias, los ejes de los factores principales (con trazo continuo) y los rotativos (con trazo discontinuo):



Los trabajos de Thurstone sobre la *estructura simple* y más tarde los de Carrol, los de Neuhaus y Wrigley y los de Saunders sobre el método *quartimax*, así como los de Kaiser sobre el método *varimax*, tratan precisamente de sugerir criterios formales para simplificar al máximo la interpretación de los factores mediante la rotación. El principio en que se basan los métodos *quartimax* y *varimax* es la maximización de la varianza de las saturaciones factoriales, procurando simplificar lo más posible la composición factorial de cada variable manifiesta, el primero, y la composición de cada factor en términos de variables manifiestas, el segundo.

Con la finalidad constante de conseguir que los factores se hagan más adherentes a los agrupamientos efectivos de las variables, se han propuesto modos de extracción de los factores o criterios de rotación que abandonen el requisito de la independencia de los factores. Se consiguen así soluciones *oblicuas*, en las que, junto con las proyecciones que los vectores representantes de las variables tienen sobre los ejes oblicuos (estructura factorial), que representan las correlaciones entre variables y factores, se obtendrán tanto la matriz de las coordenadas de las variables relativas a tales ejes (modelo factorial), y que dan los coeficientes para describir linealmente las variables, como la matriz correlacionada de los factores.

Realizada la rotación de los factores y conseguida su identificación, el siguiente paso que ha de dar el análisis consiste en medir los factores obtenidos, reconstruyendo una matriz de los datos mucho más simple y apta para su utilización con fines descriptivos, predictivos y explicativos. Sobre los modos de reconstruir esta nueva matriz de los datos (de dimensión  $m \times N$  en lugar de  $n \times N$ ), no parece oportuno extenderse. Baste recordar que hay motivos muy válidos para preferir, en vez de los métodos de estimación esmerada de la medida de los factores, otros métodos más sólidos de construcción de las medidas mediante el empleo de escalas construidas con la ayuda del análisis de los racimos (*cluster analysis*).

#### IV. Críticas dirigidas al análisis factorial

Lo que sí parece más oportuno es aludir, aunque sea brevemente, a las

objecciones que hacen algunos autores contra el empleo del análisis de los factores en sociología, contra la utilidad que puede tener este tipo de análisis para la investigación sociológica y contra el uso que actualmente se hace de él.

Entre las objeciones contra el empleo del análisis factorial en sociología, las más frecuentes son las que censuran el nivel de la medición que se hace en sociología (nominal u ordinal), inadecuado para el uso de los parámetros estadísticos (en particular del coeficiente de correlación producto-momento) que utiliza el análisis factorial. Sin embargo, a este respecto no faltan argumentos muy válidos que permiten afirmar que el empleo de la estadística paramétrica en sociología no sólo es legítimo, sino también aconsejable en el caso de datos cuantificados a nivel nominal u ordinal.

Un presupuesto fundamental del análisis factorial es que la distribución conjunta de cualquier pareja de variables es normal (distribución normal bivariada). De esto se derivan otras propiedades, como la continuidad de las distribuciones, la linealidad y homogeneidad de los datos, la normalidad de cada una de las variables.

Puede ser bastante fácil demostrar que estas propiedades no siempre están presentes en las variables tal como se han medido en las investigaciones sociológicas. Tampoco en estos casos faltan interpretaciones equivocadas.

Lo que más importa es que la variable se conceptualice (no se mida) como continua y que se distribuya con normalidad en la población (no en la muestra); la imprecisión de medida o los errores de muestra no son razones suficientes para rechazar el método. Lo mismo ha de de-

cirse en relación con la linealidad de las relaciones, aparte de que la falta de linealidad no lleva a establecer relaciones inexistentes, sino todo lo más a subestimar relaciones ya existentes, error menos grave que el primero. Además, la normalidad de las distribuciones es necesaria para poder hacer inferencias estadísticas (por ejemplo, en el número de factores comunes, sobre los intervalos de confianza de las medidas de los factores, etc.); pero muchas veces carece de importancia, bien sea porque el número de factores *sustancialmente* significativos es inferior al de los factores estadísticamente significativos, o bien porque la distribución de las medidas de los factores, al ser resultado de la combinación de medidas de varias variables, tiende a ser normaloide, aunque no lo sean cada una de las variables.

Además se ha demostrado empíricamente que la valoración de *rho* (coeficiente de correlaciones en la población) que proporciona el coeficiente *r* es buena independientemente de la forma de distribución bivariada en la población.

Aunque se quisiera satisfacer con la mayor exactitud los presupuestos del análisis factorial, siempre subsiste la posibilidad de estudiar las transformaciones de las variables que garanticen la normalidad (valorable mediante *tests* estadísticos de adherencia) y la linealidad de las relaciones.

Además de las críticas que se hacen contra el empleo del análisis factorial en sociología aduciendo que viola sus presupuestos, hay otras que esgrimen los límites del modelo; tales como su estaticidad, su indeterminación, su olvido del problema estadístico, el poco peso que concede a la teoría. Aunque el modo con que a veces se ha utilizado el análisis

factorial puede haber justificado estas críticas, se puede también demostrar con cierta facilidad que las mismas no son necesariamente pertinentes o específicas del modelo mismo.

Justificada la aplicación del análisis factorial a las variables sociológicas, conviene decir unas palabras sobre los objetivos para los que puede emplearse con utilidad.

## V. Usos del análisis factorial

El uso que se hace del análisis factorial normalmente obedece a dos finalidades: la de explorar y la de confirmar hipótesis. Es la primera la que más se ha prologado siempre y con diferencia. Cuando no se conoce mucho acerca de un objeto de investigación, cuando se dan muchas hipótesis o teorías diversas y contrapuestas, conviene catalogar las variables que se presentan o que parecen importantes y someterlas a un análisis factorial, para averiguar cómo se comportan y cómo se relacionan entre sí, para descubrir los conceptos más simplificadores, para analizar las dimensiones de conceptos que a primera vista parecen de una sola dimensión, para hallar los indicadores más válidos y fieles de cada concepto, para reformular los conceptos y las hipótesis.

Se puede afirmar que, en el estado actual de la investigación, no existe ningún instrumento estadístico más eficaz que el análisis de los factores para reducir el número de variables sin que se dé merma significativa de información, para analizar empíricamente y reformular los conceptos, para construir *tests* y controlar su validez interna y su fiabilidad; todo lo cual es de una importancia capital en el estudio de los objetos to-

cante a los cuales no exista todavía una teoría bien establecida.

La segunda finalidad con que se utiliza el análisis de los factores, menos frecuente que la primera, mira a confirmar hipótesis. Estas pueden referirse al número y a la naturaleza de los factores (pensemos, por ejemplo, en la disputa sobre los factores de inteligencia); pero de manera mucho más general atañen a cualquier tipo de hipótesis, incluso causal.

Los métodos para alcanzar estos objetivos, desde los más simples de la rotación dirigida por las hipótesis hasta los más complejos por abarcar factores de varios órdenes y el *path analysis*, se encuentran aún en pleno desarrollo, dirigido sobre todo por Joreskog y Burt. Si, por otra parte, se tiene presente que en general, dada una matriz de datos (variables *x* individuos o unidades), un factor de esa matriz no es más que una combinación lineal cualquiera de las variables contenidas en ella y que hay muchos métodos y criterios para definir de manera consistente dichas combinaciones lineales, entonces resulta comprensible que la separación entre las diversas técnicas multivariadas sea menos clara de lo que aparece a primera vista, y que incluso algunos tipos de análisis frecuentemente no sean otra cosa que casos particulares de otros análisis.

Más aún: puede decirse que el *path analysis* o análisis de los modelos causales es un caso particular de análisis factorial, por lo que, como es fácil de intuir, puede utilizarse para verificar hipótesis.

R. Gubert

BIBLIOGRAFÍA: Ahmavaa Y. y Markkanen T., *The unified factor model*, Undemaan Kirjapaino, Helsinki 1958.—Capecchi V., *L'analisi multidimensionale*, en AA.VV.,

*L'attività di partito*, Il Mulino, Bologna 1967, 389-506.—Cattel R.B. (ed.), *Handbook of multivariate experimental psychology*, Rand McNally, Chicago 1966.—Harman H.H., *Modern factor analysis*, University of Chicago Press, Chicago 1967<sup>2</sup>.—Humphreys L.G., *Análisis factorial (aplicaciones psicológicas)*, Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales (Edic. española. Director: Vicente Cervera Tomás), vol. I, 295-299, Aguilar, Madrid 1975.—Fruchter B., *Introduction to factor analysis*, Van Nostrand, New York 1954.—Lawley D.N. y Maxwell A.E., *Factor analysis as a statistical method*, Butterworth, London 1963.—Maxwell A.E., *Análisis factorial (aspectos estadísticos)*, Enciclopedia de las Ciencias Sociales (Edic. española. Director: Vicente Cervera Tomás), vol. I, 290-295, Aguilar, Madrid 1975.—Metelli F., *Analisi fattoriale. Introduzione al metodo per psicologi e pedagogisti*, Giunti, Firenze 1967.—Van de Geer J.P., *Introduction to multivariate analysis for the social sciences*, Freeman, San Francisco 1971.—Yela M., *La técnica del análisis factorial*, Biblioteca Nueva, Madrid 1957.

## ANOMIA

SUMARIO: I. La anomía según E. Durkheim - II. La anomía en la concepción mertoniana - III. Verificaciones empíricas de las teorías de Durkheim y de Merton.

El término *anomía* ha tenido diversos usos en sociología, aunque han sido sobre todo E. Durkheim y R. K. Merton quienes han precisado sus contenidos dentro del marco de sus sistemas teóricos respectivos.

### I. La anomía según E. Durkheim

El concepto de anomía lo elaboró Durkheim en dos obras fundamentales: *La división del trabajo social* (1893) y *El suicidio* (1897); luego se fue precisando en relación con algunos otros conceptos fundamentales de la sociología durkheimiana. En *La división del trabajo social*, el concepto de anomía va unido al análisis

del paso de una sociedad de solidaridad mecánica a una sociedad de solidaridad orgánica. El primer tipo de organización social, característico de las culturas premodernas, no permite apenas que se extiendan los procesos de división del trabajo social, por lo que es escasa en él la articulación de funciones y de roles; busca la uniformidad entre los distintos miembros, así como un amplio consenso automático en torno a la cultura común. Por el contrario, el segundo tipo de sociedad acusa una tendencia generalizada a la división del trabajo, que se confirma cuando la sociedad adquiere determinados niveles de *densidad moral* y de *volumen*; de la división del trabajo (que no ha de entenderse, en sentido estrictamente técnico, como atomización de las operaciones productivas) nace la necesidad de una cooperación estricta entre los distintos órganos, de una solidaridad o integración recíproca, que se convierte en el fundamento del orden social y del progreso. En este marco, el individuo encuentra las condiciones esenciales para realizarse de manera equilibrada: su conducta sigue normas que forman un sistema orgánico; sus deseos, de suyo ilimitados, se someten al control y a las exigencias de la *conciencia colectiva*, y él se sitúa dentro de una red de relaciones humanas socialmente significativas.

De todo lo dicho se deduce que la división del trabajo social no es de suyo un proceso disgregador, ya que no provoca efectos centrífugos en la estructura social; al contrario, constituye el factor aglutinante de las sociedades industrialmente avanzadas, capaz de adquirir una fuerza semejante a la que en las sociedades premodernas todos sus miembros, de común acuerdo, concedían a los

valores de la cultura dominante [*Trabajo*]. Pero la situación que hemos descrito se ve amenazada por fenómenos de división *patológica* del trabajo social; en modo especial la *división anómica del trabajo* se produce cuando los cambios demasiado rápidos del sistema fomentan la creación de funciones nuevas antes de que puedan ser reguladas. Esto provoca conflictos, rivalidades y contiendas, para cuyo control el poder social no cuenta con formas adecuadas. De este modo se llega a una situación en la que las diversas funciones carecen de adaptación mutua; por eso anomía no significa *ausencia total de normas*, como parece indicar el significado literal del término, sino más bien *estado de no-integración del sistema de funciones sociales*. Existen normas, pero resultan inadecuadas, contradictorias, no legitimadas; en este contexto, las necesidades individuales ya no están reguladas por la conciencia colectiva y los deseos aumentan desmesuradamente, precisamente cuando la sociedad ya no es capaz de satisfacerlos de manera adecuada.

La raíz de esta profunda alteración del orden social está, según Durkheim, en la *rapidez del cambio del sistema económico* (industria y comercio) y en las *crisis* que provienen de la anarquía que se produce en tal sector; pero, de manera más específica, la anomía brota también de acontecimientos excepcionales, de catástrofes, de movimientos de crecimiento inesperados. En sustancia, la anomía, aunque latente en la estructura misma de toda sociedad con fuerte división del trabajo social, se manifiesta como *fenómeno transitorio y sintomático*, es decir, revelador de una amenaza muy arraigada en el propio dinamismo del progreso y de la producción indus-

trial, que exige reajustes y más reajustes.

Para prevenir y eliminar la amenaza de una carencia total de solidaridad, Durkheim sugiere que se creen y revitalicen *instituciones mediadoras*, sobre todo organizaciones profesionales o corporaciones, capaces de reglamentar las diversas funciones que derivan de la división del trabajo y de ayudar a los individuos a que consigan de manera ordenada (esto es, cooperativamente) su auto-realización.

De todo cuanto hemos ido diciendo se deduce que la anomía es a la vez una característica de los sistemas sociales y un *estado* de los individuos. Efectivamente, sobre estos últimos recaen las consecuencias de la falta de integración social; la enfermedad del sistema se convierte en enfermedad de la personalidad, precisamente a causa de la directa y estrecha relación existente entre ambos sistemas. El individuo se encuentra así, a un tiempo, a merced de sus deseos ilimitados y frustrados, sin referencias normativas claras y en medio de unas relaciones sociales moralmente nada significativas.

En *El suicidio* es donde Durkheim analiza de forma más precisa estos últimos elementos, conectándolos con el problema más general de la relación del individuo con las normas de su sociedad y con los modos de interiorizarlas. Durkheim descubre *tres formas fundamentales de suicidio*: el *egoísta*, el *altruista* y el *anómico*. Respecto de este último, es posible hallar en el ámbito de la experiencia individual una concentración de motivos de inadaptación debidos a la situación de desintegración social. Y es precisamente en los períodos de cambio rápido e incontrolado y de crisis económica, perio-

dos en que fallan los elementos sociales que garantizan una autorrealización ordenada de las personas, cuando se manifiestan signos progresivos de inseguridad, de pérdida de significado, de irrupción de instancias confusas e insatisfechas de las necesidades y deseos individuales. El suicidio anómico confirma el fracaso de la ley en su intento de humanizar el deseo humano, y evidencia, por el contrario, el triunfo de la angustia que ocasiona un deseo insatisfecho [*Suicidio*]. En esta explicación durkheimiana encuentran eco algunas sugerencias del análisis freudiano acerca de la relación entre libido y cultura (cf *El malestar en la cultura*), en la que aceptar los límites que impone la sociedad a la expansión espontánea de la libido es condición esencial para poder construir la civilización, la moral y la religión. Pero, a diferencia de Freud, Durkheim subraya con toda claridad la causación social del *malestar* y pone entre paréntesis los procesos psicológicos tan complejos que entraña.

Si bien no aparece expresamente en ella el término de anomía, la obra de Thomas y Znaniecki es muy afín a la sensibilidad durkheimiana.

En *The polish peasant* (1918-1920), estos autores analizan toda la problemática de los campesinos polacos emigrados a los Estados Unidos; aprisionados entre las exigencias de competitividad y eficiencia del *american way of life* y la solidaridad con los antiguos valores garantizados por una familia protectora y capaz de regular todas las relaciones sociales de los individuos, se ven sometidos a un proceso de *desmoralización*. Su comportamiento refleja la desorganización social de la que ellos mismos son víctima; en efecto, aparecen entre ellos la inestabilidad familiar y profesional, la violencia,

la criminalidad, la conducta irregular. Se evidencian los signos de la anomía a nivel psicológico y se subraya el origen social del proceso.

Respecto a Durkheim, el análisis de Thomas y Znaniecki contiene una novedad, a saber: que la anomía es la que da origen al comportamiento desviado. Se trata de una intuición que luego desarrollaría sobre todo la Escuela de Chicago (en el decenio 1920-1930), interesada especialmente en el análisis de la desorganización social de los *slums* americanos y en los procesos que en ellos provocan las diversas formas de desviación [*Desviación*].

De todas formas, sería R. K. Merton quien reanudaría a fondo el estudio de la relación que media entre desviación y anomía.

## II. La anomía en la concepción mertoniana

El modo como Merton aborda el problema de la anomía aparece ya sustancialmente en un escrito de 1949; tras varias revisiones, este escrito se incluyó luego en su forma definitiva en *Teoría y estructura social*, de 1957. Se trata de una profundización teórica que, durante los últimos veinticinco años, ha condicionado decisivamente la sociología de la desviación, con un éxito comparable al de la teoría estructural-funcionalista, con la que tiene mucho que ver el tratamiento de la anomía. A pesar de partir de las intuiciones de Durkheim (la anomía como estado de desorganización social y ausencia consiguiente de funciones reguladoras de las necesidades individuales), R. K. Merton se aparta de él por varias razones, como se deduce del siguiente párrafo de *Teoría y estructura social*: “La

estructura cultural puede definirse como un *set* organizado de valores normativos que gobiernan el comportamiento común de los miembros de una sociedad o de un grupo determinado. Y por estructura social se entiende el *set* organizado de relaciones sociales en el que están implicados de diversa manera los miembros de la sociedad o del grupo. Por consiguiente, la anomía se concibe como una ruptura que se realiza en la estructura cultural cuando se da una disyunción aguda entre las normas y fines culturales y las capacidades socialmente estructuradas de los miembros del grupo para obrar de acuerdo con dichas normas y fines”.

En otras palabras, la anomía nace del hecho de que en determinadas sociedades se ejerce una fuerte presión generalizada (es decir, sobre todas las capas sociales indistintamente) a interiorizar algunos fines (y a luchar por alcanzarlos) que son propios de una capa o clase, sin que al mismo tiempo se brinden a todos ni las mismas oportunidades iniciales ni los mismos medios institucionales en orden a alcanzar dichos fines. En los sujetos que no pueden luchar por la consecución de los fines prescritos, esa disyunción causa una reacción diferenciada: junto a los *conformistas* (que aceptan los fines y pueden disponer de los medios), tenemos a los *innovadores* (que aceptan los fines, pero no los medios prescritos, buscando otros nuevos), los *renunciantes* (que, en actitud pasiva, no aceptan ni los medios ni los fines), los *ritualistas* (que siguen aceptando y usando los medios, a pesar de que no aceptan ya los fines) y, finalmente, los *rebeldes* (que no aceptan ni los fines ni los medios y propugnan otro orden social). Los *tipos* inconformistas, lógicamente, se

consideran desviados, por lo que en este contexto la desviación puede definirse como efecto de los procesos de *adaptación* que se siguen de la situación de anomía [*Adaptación*].

En torno a la concepción mertoniana de la anomía se pueden hacer algunas consideraciones útiles; ante todo, cabe preguntarse a qué tipo de sociedad se refiere este planteamiento. En relación con las distinciones durkheimianas, se puede decir que la anomía mertoniana se da sólo en las sociedades caracterizadas por una estratificación articulada y por la correspondiente lucha entre grupos o clases por la conquista del poder social, político y cultural. Pues la anomía no podría surgir en sociedades autoritarias (basadas en la división impuesta del trabajo) ni en sociedades solidarias (regidas por una división orgánica del trabajo social), ya que la disyunción tiene lugar sólo cuando una clase puede intentar imponer a otras su hegemonía cultural. En otras palabras, la anomía tiene su raíz en la desigualdad de oportunidades, en los procesos de prepotencia y de exclusión, en la negativa a prestar asentimiento a los valores de la clase hegemónica.

Hay que señalar, además, que el proceso de instauración de la anomía está claramente invalidado por *manipulaciones ideológicas*; las clases medias, que son las que determinan el contenido de la cultura que todos han de interiorizar (es decir, las metas del éxito, de la eficiencia, de la promoción social) y que predicán la necesidad moral de hacerla real, saben muy bien, cuando menos implícitamente, que no a todos les es posible acceder a los objetivos que se proponen. La condena de los fracasados o de los rebeldes, basada en argumentos más aparentes que válidos (se les reprocha su *mala volun-*

*tad*, sus pocas ganas de trabajar, su falta de iniciativa), no hace más que confirmar la existencia de un proyecto punitivo consistente en marginar a los inconformistas. No por nada algunos autores han argumentado que las premisas mertonianas llevan necesariamente a la conclusión de que la anomía y, por tanto, la desviación son características de las clases sociales inferiores; pero esta afirmación es verdadera sólo en parte. Es válida para la anomía, pero no para la desviación. Si es cierto que las clases inferiores son presa fácil de la anomía (afectándolas los fenómenos de desviación relacionados con ella), no se pueden excluir otras formas de desviación típicas de las clases medias y superiores, que se derivan de otros procesos distintos del de la anomía. La discusión en torno a este punto, que se ha mantenido viva entre los mertonianos sobre todo gracias a las aportaciones de Cohen, Cloward y Ohlin, ha ido extendiéndose año tras año. Lo que de más incitante queda del planteamiento mertoniano puede reducirse a unas cuantas diferencias que aparecen al compararlo con Durkheim: la afirmación de que las aspiraciones sociales de las personas no son de origen biológico, sino que se plasman en los procesos sociales conflictuales; la consideración articulada de varias formas y no de una sola desviación; la convicción de que la anomía (y la desviación) son aspectos estructurales y no coyunturales de la dinámica de las sociedades competitivas estratificadas.

Hay otros elementos que seguidos y críticos, en elaboraciones posteriores, han añadido al pensamiento de Merton y que éste ha acogido como integrables en su propia línea interpretativa. La aportación de

McIver, por ejemplo, reviste especial importancia, ya que intenta *traducir en términos psicológicos* el contenido sociológico del concepto mertoniano de anomía, definible como ansiedad, aislamiento, falta de objetivos. Una orientación parecida es la que guía los estudios de D. Riesman y, de forma más operativa, los de L. Srole y su escuela (véase más adelante).

De Grazia, a su vez, ha introducido en esta problemática la exigencia, bien recibida por Merton, de distinguir y especificar bien los *grados de anomía*; la anomía *simple* refleja el estado de confusión de un grupo o de una sociedad que viven sometidos a conflictos entre sistemas de valor, y se manifiesta como inquietud y como sentimiento de separación del grupo; la anomía *aguda* se refiere al deterioro y, en casos extremos, a la desintegración del sistema de valores, y se expresa por medio de una ansiedad notable. De Grazia también ha intentado poner de manifiesto la continuidad existente entre la anomía que experimenta el niño en el ámbito familiar y las que se viven en otros contextos cada vez más amplios, hasta llegar a la experiencia política. La perspectiva fundamentalmente psicológica de este autor completa, sin duda alguna, el trabajo de Merton; pero la contribución más consistente desde el punto de vista de una *tipología más precisa de la desviación* es la que han ofrecido Parsons y Bales. Profundizando en la diferencia entre aceptación o rechazo de los medios institucionales en relación con los fines culturales, estos dos autores han acentuado la importancia diversa de la actitud *pasiva* o *activa* frente a la anomía; de ello se sigue, en el ámbito de las *tendencias alternativas*, una división

cuádruple: la rebeldía activa contra los objetivos sociales, la rebeldía activa contra los medios institucionales, el abstencionismo pasivo frente a los objetivos, el abstencionismo pasivo frente a los medios. Menos útil resulta la tipología que se refiere a las tendencias conformistas; es más: incluso en su conjunto, la sutil distinción de Parsons y Bales no ha alcanzado el éxito que era de esperar, por lo que sigue siendo paradigmático el planteamiento mertoniano, mucho más sencillo.

### III. Verificaciones empíricas de las teorías de Durkheim y de Merton

Las investigaciones empíricas referentes a la tradición durkheimiana son muy pocas y probablemente no son específicas. W. L. Goode (1961) ha tratado de poner de manifiesto la correlación existente entre la anomía (entendida como desintegración cultural y social y como falta de integración grupal, local, nacional) y la existencia de condiciones de explotación o de esclavitud en diversos contextos sociales, en los que el equilibrio premoderno se ha visto sustituido por una nueva cultura impuesta por conquistadores, colonizadores o explotadores. La anomía se considera como una fase de desarrollo que va desde la ruptura de una determinada solidaridad cultural hasta la asimilación de una nueva cultura por parte de una población dominada.

Estudios de este tenor los han hecho también otros autores (Bettelheim, Parvilathi, Blair, McElroy, Cressey y Krassovski), eligiendo situaciones históricas más recientes (campos de concentración alemanes, stalinistas, norcoreanos, etc.).

Powell (1962 y 1966) ha llevado a cabo una investigación de un sector algo distinto, concretamente en una gran ciudad americana, intentando demostrar que las cotas más altas de anomía se habían alcanzado en períodos en que se había afirmado una prepotente clase de capitalistas industriales, cuya corrupción había llevado a la ruptura del orden institucional y a la reacción violenta de las clases subalternas. En cuanto a las teorías mertonianas hay que decir que se han realizado muchos estudios, queriendo demostrar una correlación entre el nivel socio-económico, por una parte, y las oportunidades de éxito, las presiones conformistas y la desviación, por otra. El conjunto de los datos obtenidos no permite confirmar las hipótesis mertonianas. Muchas investigaciones, por ejemplo, demuestran que los jóvenes de las clases inferiores, ya a partir de la primera socialización familiar, no aceptan los valores de la clase media; pero Merton ha objetado que es suficiente con que al menos una minoría consistente lo haga suyos.

Así también resulta que, en cuanto a la percepción de las oportunidades de partida, no todos los jóvenes de las clases inferiores se sienten excluidos, al menos subjetivamente y en teoría, de la carrera hacia el éxito; como tampoco se ha demostrado con claridad que las formas más típicas de la desviación que se deriva de la anomía se concentren en las clases sociales inferiores.

La teoría mertoniana se ha esforzado también, en medio de grandes discusiones, en hallar una confirmación en el ámbito psicológico. Entre otros autores, L. Srole (1956) ha visto la anomía en el "sentimiento de desesperación y de abandono que acompaña a la falta de acceso a los

objetivos que prescribe la cultura" y que implica, además, el rechazo de los *out-group*, es decir, de aquellos que en términos de conflicto de clase son los portadores y elaboradores de los objetivos que se imponen. Srole, para verificar sobre el campo de investigación la consistencia de su traducción psicológica de la anomía mertoniana, elaboró una *escala de juicio*, que lleva su nombre y que se ha aplicado mucho durante varios años. Operacionalmente, el instrumento de investigación de Srole descompone el concepto de anomía en las siguientes articulaciones: a) sensación de estar abandonados por los líderes significativos; b) sensación de que el orden social es ficticio, inseguridad que proviene de la imposibilidad de predecir el futuro; c) sensación de que las metas que en otro tiempo eran alcanzables ahora se encuentran cada vez más lejos; impresión de que las metas interiorizadas se vienen abajo, con el consiguiente sentimiento de vacío interior y de desorientación; d) percepción de que los roles y las relaciones interpersonales han perdido su función de apoyo y de defensa; de aquí la sensación de aislamiento.

Los principales resultados de las diversas aplicaciones que se han hecho de la escala de Srole, pueden sintetizarse de este modo: a) Meier y Bell (1957, 1959) han descubierto que la anomía es más elevada cuando existen desigualdades de acceso a los medios institucionalizados, confirmandose de este modo la hipótesis de Merton. Los índices más altos de anomía se encuentran entre los pobres, los carentes de instrucción, los ancianos, los solteros, los habitantes de la ciudad, los aislados; b) Mizruchi (1967), Olsen (1956), Rhodes (1964) y Simpson (1960) han comprobado, en cambio, que la

anomía parece estar en correlación inversa con el nivel socio-económico del sujeto; c) Killian y Grigg (1962) y Rhodes (1964) han hallado que la anomía parece más intensa y profunda en los barrios de las ciudades que en las zonas rurales; d) Reimams y Darol (1961) afirman que la anomía está en correlación inversa con la abundancia de contactos sociales; cuanto más pobre en interacciones sociales es un sujeto, tanto más expuesto está al peligro de anomía; e) Keedy y Vincent (1958), Roberts y Rokeach (1956) y Olsen (1965) encuentran que la anomía está directamente vinculada a las actitudes autoritarias y al prejuicio; f) los mismos Keedy y Vincent (1958) han comprobado que la anomía se correlaciona con actitudes de ortodoxia religiosa, en línea con la rigidez y el autoritarismo ya indicados; g) Tumin y Collins (1954) han afirmado que la anomía se correlaciona de forma inversa con la inclinación a la desagregación; cuanto más contrario sea un individuo a la segregación racial, tanto más cerca está de la anomía, dado que probablemente se trata de un sujeto que sufre los efectos de la segregación; h) McDill (1961) indica que la anomía es inversamente proporcional al grado de compromiso político del sujeto. Sin embargo, no resultan suficientemente claras las correlaciones con las diversas pertenencias religiosas, como demuestran las investigaciones de Dean y Reeves (1962), Wasf (1967), Meier y Bell (1957-1959). En el contexto empírico de las investigaciones que se han servido del instrumento de Srole, la desviación aparece como un efecto de la anomía, presente sobre todo entre las clases más desamparadas, que no pueden compartir los fines prescritos por la clase media. Con esta últi-

ma afirmación, típicamente mertoniana, no coinciden las investigaciones posteriores (Hempey, Hyman, Wilson, Winslow, Mizruchi, Elliot, Short Rivera y Tennyson, Clark y Wenninger, Voss Stinchcomb, Schwendinger y otros), que ponen muy seriamente en duda la correlación entre anomía, desviación y pertenencia a las clases inferiores.

Por lo demás, el planteamiento mertoniano sigue todavía hoy sometido a una vasta verificación, como lo demuestra la numerosa serie de estudios que se hacen al amparo de las observaciones dirigidas sobre todo por Cohen, Cloward y Ohlin [*Desviación*].

#### G. Milanesi

BIBLIOGRAFÍA: Becker H.S., *Los extraños. Sociología de la desviación*, Tiempo Contemporáneo, Buenos Aires 1971.—Clinard M.B., *Anomía y conducta desviada*, Paidós, Buenos Aires 1967.—De Grazia S., *The political community. A study of anomie*, University of Chicago Press, Chicago 1948.—Durkheim E., *La división del trabajo social*, Shapire, Buenos Aires 1967; *El suicidio*, Shapire, Buenos Aires 1965.—Duvignaud J., *L'anomie*, Anthropos, Paris 1973.—Goode W.L., *Illegitimacy, anomie and cultural penetration*, en "Amer. Soc. Rev." 26 (1961) 910-925.—Merton R.K., *Estructura social y anomía*, en R.K. Merton, *Teoría y estructura social*, cap. VI, FCE, México 1964.—Parsons T., Bales R.T. y Shils E.A., *Working papers in the theory of action*, Free Press, Glencoe 1953.—Powell E.H., *Crime as a function of anomie*, en "Journ. of Crimin. Law.", *Criminology and Police Science*, 57 (1968) 161-171.

## ANTROPOLOGIA

SUMARIO: I. Antropología física - II. Prehistoria y etnología - III. Antropología cultural: 1. Concepto de cultura; 2. Personalidad y cultura; 3. Sistema social y cultura - IV. Antropología social.

El término *antropología* —en su sentido más amplio, que corresponde a su acepción literal— indica el estudio del hombre en todas sus dimensiones y manifestaciones. Así entendida, la antropología abraza tanto la investigación naturalista como la humanista con todas sus vastísimas explicitaciones (incluidas la literatura, el arte, la historia, etc.).

Sin embargo, el ámbito de comprensión del estudio del hombre, que el término *antropología* haría sumamente fluido al ser tan dilatable, ya desde principios de siglo comenzó a ser objeto de propuestas y precisiones científicas que pretendían definirlo y circunscribirlo. En este empeño, mientras la corriente francesa restringía el campo de la antropología a los estudios de los caracteres físicos y biológicos del hombre, la corriente anglosajona seguía un criterio más amplio, incluyendo en la antropología no sólo las ramas de la física y de la biología, sino también la paleontología y la etnología.

La definición de antropología que hoy acepta la mayoría de los autores comprende dentro de este término el conjunto de las disciplinas que estudian:

- la historia natural del hombre (antropología física y paleontología humana);
- las formas de civilización sin escritura, pasadas o existentes en la actualidad (prehistoria, etnología);
- la cultura de los grupos humanos, es decir, el ambiente cultural que el hombre mismo se ha creado en vista de la vida comunitaria y por el que está condicionado (antropología cultural y sus ramas, como la antropología social, la antropología económica, política, religiosa, etc.).

### I. Antropología física

Es la ciencia que estudia a la humanidad en su dimensión natural. La estructura biofísica del hombre se considera:

- a) desde el punto de vista morfológico, fisiológico e incluso psicológico, en las tipologías constitucionales y raciales y en las variantes ligadas a la herencia, al ambiente, al sexo, a la edad;
- b) en relación con la distribución geográfica de los distintos grupos;
- c) en relación con el proceso histórico, a partir de la era terciaria, a través de la cual fueron desarrollándose las formas prehumanas y humanas.

### II. Prehistoria y etnología

En la visión cronohistórica de la humanidad, estas dos disciplinas tienen su propio lugar y su propia individualidad científica.

La investigación de la primera (reconstructiva) va asociada al descubrimiento y al análisis de los hallazgos arqueológicos que se estiman como *signos* exclusivos e indispensables de interpretación de los modos existenciales de grupos humanos que vivieron antes del comienzo de la era histórica, caracterizada por el conocimiento de la escritura y, en consecuencia, por la transmisión escrita del pensamiento.

La investigación de la segunda (descriptiva) se basa en la elaboración de los datos que proporciona el conocimiento directo o indirecto de todos los componentes de las civilizaciones llamadas *primitivas* que existen en la actualidad [*Etnología*].

Si los límites entre prehistoria y

etnología se reconocen de inmediata, la delimitación entre etnología y antropología cultural no resulta tan inmediata y tan clara. Hasta hace pocos años, el estudio de las civilizaciones *primitivas* y el estudio de las culturas de grupos humanos parecían estar fluyendo de uno a otro campo. La violación de fronteras y a veces la confusión tenían su origen en motivos ya conceptuales (dada la ambigüedad de los términos *civilización* y *cultura*, que a menudo se consideraban y se utilizaban como sinónimos), ya técnicos (puesto que la antropología se sirve también a veces del material etnológico, utilizándolo en sus investigaciones como punto de referencia y de verificación).

Apenas en fechas muy recientes, la antropología cultural, habiendo alcanzado su plena madurez científica, se ha afirmado definitivamente como una disciplina autónoma de la etnología, superándose así el equívoco que llevaba a identificar a los antropólogos culturales con los etnólogos, mediante una aclaración teórica muy concreta en relación con la distinción entre ciencia de las civilizaciones primitivas y ciencia de la cultura.

### III. Antropología cultural

Es el estudio de la cultura humana, es decir, del modo de comprender, sentir y considerar la realidad que se forma en los individuos en cuanto miembros de un grupo que históricamente se ha autodeterminado y se autodetermina.

#### 1. CONCEPTO DE CULTURA

Así pues, para el antropólogo la *cultura* indica un ámbito preciso de

conceptos y valores, bien diferenciado de cuanto, en el lenguaje corriente, designa el mismo término cuando se toma como significación de la fenomenología intelectual (instrucción; elaboración cognoscitiva, crítica y creativa; producción literaria, artística, etc.).

En sentido antropológico, *cultura* es exactamente aquella concepción de la realidad y aquella sensibilidad ante la misma, socialmente adquirida o causada, que orienta a los individuos en las diversas situaciones en que, como miembros de un grupo, vienen a encontrarse durante el curso de su existencia. Esta concepción y esta sensibilidad se crean en el grupo bien como resultado de las experiencias realizadas por sus componentes y de las posibilidades de cada uno de ellos al enfrentarse con los problemas existenciales o bien como resultado de la tradición.

Aun cuando el estudio científico de la *cultura* pertenece a una disciplina relativamente joven, la bibliografía concerniente incluso a la sola definición del término es tan amplia, que dos estudiosos norteamericanos, Clyde Kluckhohn y Alfred L. Kroeber, han creído oportuno resumir sus logros en un trabajo analítico y crítico, publicado en 1952 con el título *Culture: A critical review of concepts and definitions*. En esta obra los autores proponen la siguiente definición: "La cultura consiste en esquemas, explícitos e implícitos, del y para el comportamiento, adquiridos y transmitidos mediante símbolos; estos esquemas constituyen el conjunto distintivo de los grupos humanos, incluidas sus materializaciones en *artefactos*. El núcleo esencial de la cultura está constituido por ideas tradicionales (es decir, históricamente derivadas y seleccionadas) y especialmente por los valores

vinculados con ellas. Los sistemas culturales pueden considerarse, por una parte, como productos de la acción, y por otra, como elementos condicionantes de una acción futura".

En esta definición se considera como parte de la cultura también el patrimonio material (al que aluden los autores cuando hablan de *artefactos*), ya que es producto de la actividad humana y, por tanto, expresión materializada de los procesos mentales utilizados bien para producir el objeto, bien para imaginar su función y asignarle un significado.

Pero no todos los autores están de acuerdo en incluir en la definición de cultura la referencia al patrimonio material, pues se quiere evitar una clasificación artificial de la cultura en material, espiritual, social, etcétera, y, sobre todo, superar el equívoco de la superposición de los dos conceptos de *cultura* y de *civilización*, salvo que, lógicamente, se aclare y precise la perspectiva desde la que se toma en consideración el aspecto material, es decir, la de poner de manifiesto su relación con la ideología cultural, indicando en qué medida es expresión de dicha relación o en qué medida puede influir o haber influido en la misma [*↗ Cultura*].

Como ya hemos señalado, el concepto de *cultura* se presenta con una significación antropológica muy distinta de la del concepto de *civilización* que utilizan los etnólogos.

En sentido etnológico, *civilización* tiene una connotación globalista, ya que indica el conjunto de los modos de solucionar los problemas existenciales, conjunto heredado, desarrollado y sostenido por cada grupo humano, y que comprende el sistema de organización social, los productos materiales de la actividad y

de la organización humana, la tecnología, los conocimientos de diverso tipo, la religión, el arte, etc.

La cultura —o patrimonio ideológico— es uno de los elementos esenciales de todo sistema social, es decir, de ese aparato mediante el cual el grupo realiza su colaboración y organiza las actividades, a fin de hacer frente e intentar satisfacer (con modos y medidas cualitativamente variables) los problemas comunitarios e individuales que se presentan.

Las actividades organizativas del sistema las llevan a cabo unidades que llamamos instituciones, las cuales orientan a los miembros del grupo hacia determinados fines y les indican en concreto cómo pueden alcanzarlos. Toda institución puede tener una sola finalidad o varias, y dentro de una sociedad, varias instituciones pueden convergir en la realización de un mismo fin. Por ejemplo, la familia es una institución con diversos fines, pues por medio de ella se satisfacen y regulan las relaciones sexuales, se asegura la continuidad del grupo, se atiende al cuidado y a la protección de la prole, se resuelven los problemas afectivos y prácticos del individuo, se obtienen garantías de protección física, de apoyo económico, de confianza social, etc., según sean las diversas situaciones y circunstancias. No en todas las sociedades la institución familiar se fija los mismos objetivos. Sus fines se correlacionan con el tipo y la orientación de la sociedad a que pertenece.

Las instituciones, en definitiva, son entidades instrumentales que están al servicio de los miembros de un grupo para que puedan resolver sus problemas de cualquier índole: sexuales, productivos, alimenticios, sanitarios, consumistas, recreativos,

religiosos, asistenciales, previsionales, políticos, militares, administrativos, judiciales, educativos, artísticos, etc.

Las dinámicas de las instituciones, o sea los procesos operativos mediante los cuales los *sujetos* utilizan los *medios* y los *instrumentos* a su disposición para realizar los *objetivos* (o el objetivo) prefijados, reciben su orientación de los *valores culturales*. Estos valores son los que justifican la existencia de la institución y los que, en conclusión y a pesar de haber sido producidos por el *sistema*, son presupuesto y condicionante del mismo; son el *a priori*, los puntos de referencia de la acción, los factores que imponen la concepción de la realidad, la ideología que orienta a cada persona y a cada grupo en su situación.

Este encuadramiento, que coloca en *su puesto* dentro del contexto social al individuo, al sistema, a la acción social, a la cultura (o valores culturales), define los ámbitos de competencia de las *tres ciencias sociales de base*, o *nuevas*, como dicen algunos autores, en cuanto añadidas a las ciencias sociales tradicionales, como la historia, la demografía, la estadística, la economía, las cuales presuponen la psicología, la sociología y la antropología cultural.

La distinción de los tres campos de las ciencias sociales de base, ya de suyo suficientemente clara, la ha explicitado bien Talcott Parsons en *La estructura de la acción social*. En esta obra el autor define los ámbitos de las tres disciplinas partiendo del examen de la acción social. La acción social —dice— se presta al análisis si se contempla en términos de *sistema de acción*, en el que figuran un actor, una situación y una orientación del actor a la situación. El actor puede examinarse:

- como individuo, cuyo análisis corresponde a la psicología;

- en la situación, es decir, relacionado interactivamente con los demás actores; aquí el análisis pertenece a la sociología;

- en relación con el conjunto de esquemas que determinan la orientación del actor a la situación y, por tanto, la definición de su propia situación; el análisis de este punto incumbe a la antropología cultural.

En definitiva, se trata de tres niveles de la realidad social, a los que corresponden tres metodologías diversas de elaboración científica.

## 2. PERSONALIDAD Y CULTURA

Uno de los sectores importantes de la antropología cultural lo constituye el estudio de la personalidad en relación con la cultura.

Entre los primeros autores que se ocuparon de este tema recordamos a Edward Sapir (que ya en 1933 llamó la atención sobre la relación psiquiatría-antropología en su ensayo *Aparición del concepto de personalidad en el estudio de las culturas* y en otras obras sucesivas), a Ralph Linton (del que recordamos su breve pero lucidísima obra *Cultura y personalidad*) y a Clyde Kluckhohn, a quien debemos una de las primeras teorías sobre la adquisición de la cultura por parte del individuo.

El proceso —que algunos autores llaman de *estructuración del patrimonio cultural* o *inculturación*— mediante el cual, por participación mecánica o por reflexión y aprendizaje crítico, vamos absorbiendo durante toda nuestra existencia la cultura de la sociedad a la que pertenecemos, comienza ya en los primeros meses de vida. Es precisamente en esta fase inicial de la existencia cuando se estructura la *personalidad de base* y

cuando se emprende el camino decisivo hacia la *socialización*, es decir, hacia la definición y la aceptación de la relación individuo-ambiente social.

En cualquier sociedad el niño, ya desde los primeros años, se da cuenta de que hay muchas cosas que no puede hacer y que, sin embargo, le gustaría experimentar, mientras que tiene que hacer otras muchas que no le interesan ni le gustan. Todo esto lo aprende el niño mediante ese sutil sistema de castigos, frustraciones y gratificaciones que los adultos adoptan para con él a fin de que se grabe bien en su conciencia lo *prohibido*, lo *consentido* y lo *compartido*.

De esta manera, el individuo aprende ciertas técnicas de comportamiento, interioriza actitudes y normas morales del grupo y, sobre todo, aprende a comprender la alternativa entre cultura y naturaleza, entre adhesión a la sociedad y satisfacción personal de tendencias individuales. Pero la interiorización de las normas adquiridas, en lugar de suprimir los instintos, las necesidades y las tendencias individuales, lo único que hace es arrinconarlos en el inconsciente, de donde luego saldrán para sacudir fuertemente al yo durante toda su existencia.

El estudio de la relación personalidad-cultura los antropólogos lo realizan sirviéndose de diversos métodos, que por su orientación pueden reducirse a cuatro: descriptivo, genético, funcionalista y filogenético.

a) El método *descriptivo* hace que el antropólogo se asemeje al literato, al narrador, al ensayista, al historiador, al científico, al estudioso en general que con sus investigaciones trate de esclarecer el carácter de un pueblo o de un grupo humano

a la luz de su vida y de su historia. Kant intentó describir de esta manera el carácter de varios pueblos europeos; Giuseppe Baretti, el de los italianos; Carlo Levi, el de los campesinos lucanos; Sebastiano Agliano, el de los sicilianos, etc. Entre los antropólogos hay que mencionar a G. Gorer (*Los americanos*), Margaret Mead (*El carácter de los americanos*), Ruth Benedict (*El crisantemo y la espada. Patronos de la cultura japonesa*).

b) El método *genético* lleva al antropólogo a insistir en el análisis de las experiencias infantiles. El punto de partida lo constituye el postulado de que las sociedades humanas (o algunas de sus categorías, como las *clases*) desarrollan determinados sistemas de crianza y de educación estándar, que pueden aplicarse a todos los niños que en ellas se inician en la vida y en la relación social. Esto hace que los miembros de cada sociedad alcancen una socialización semejante. El conjunto de rasgos semejantes de personalidad que se encuentran entre los miembros de un mismo grupo o de una misma sociedad, rasgos que determina la homogeneización misma de los sistemas de crianza y de educación de los niños, los antropólogos R. Linton y A. Kardiner (seguidores de la escuela genética) lo llaman *personalidad de base*. Esta personalidad de base se considera como una especie de matriz a partir de la cual se desarrollan posteriormente cada una de las personalidades individuales, que se caracterizan por un *quid* fundamental común a pesar de la amplísima variabilidad de los modos de ser de los individuos.

Muchas han sido las investigaciones realizadas por los antropólogos

de la escuela genética para explicar el carácter de los pueblos. A título de ejemplo podemos recordar la investigación de E. Erikson sobre la génesis de la agresividad y de la tendencia autopunitiva de los indios sioux. Para explicar el carácter de los sioux, se remonta a la tensión que surge entre madre e hijo cuando la lactancia, que se prolonga muchas veces hasta los cuatro años de edad del niño, se vuelve fuertemente conflictiva al iniciarse el proceso de dentición. Esta crisis se agravaría con el contraste y contradicción entre la actitud excesivamente protectora de la madre para con el hijo y la constricción física a que se somete a éste debido a la costumbre de atarlo aprisionado en la misma cuna, tras haber sido estrechamente fajado. Todo esto acumularía en el niño tal cantidad de rabia impotente y reprimida, que luego, una vez adulto, se desencadenaría de forma incontenible, caracterizando al sioux como guerrero receloso y cruel, agresivo e impávido frente a los demás y frente a sí mismo (baste recordar el rito autopunitivo que lo presenta atado a un poste mientras es azotado con correas de cuero de bordes cortantes).

c) El método *funcionalista* tiende a poner en relación la personalidad de base no tanto con las técnicas de crianza típicas de cada sociedad, sino más bien con todos los aspectos del sistema social del grupo en el que se ha formado. Con esta clave, Dinco Tomasic ha analizado el carácter de los pastores dináricos en su obra *Personality and culture in East European politics*, de 1948; y Jules Henry ha estudiado la función de la sexualidad en la personalidad de los indios pilagá de Sudamérica.

d) El método *filogenético* es el

que siguen los antropólogos que aceptan los efectos de la herencia en la cultura. Sostienen que nos desarrollamos en formas culturales que sirven para canalizar los instintos innatos.

A. Kardiner, en *El individuo y la sociedad*, compendia este presupuesto así: "El hombre está filogenéticamente dotado de ciertos estímulos y de ciertos instintos que reclaman una satisfacción a través de los objetos del mundo externo. Estos instintos, durante su ontogénesis, siguen algunas fases de desarrollo, filogenéticamente predeterminadas y regularmente repetidas, en cada una de las cuales cabe que se dé una detención del desarrollo. De estos instintos brotan y se van desarrollando, mediante dinanismos y modalidades todavía no bien conocidos, los sistemas institucionales (es decir, los esquemas culturales)... Las instituciones (es decir, los esquemas) de una cultura, según este punto de vista, se consideran excrecencias, co-yunturas derivadas de ciertos estímulos que intentan expresarse y que, por consiguiente, no son determinantes importantes de la naturaleza humana".

### 3. SISTEMA SOCIAL Y CULTURA

Un ámbito de notable interés para los antropólogos es también el estudio de la relación existente entre sistema social y cultural. El contexto socio-cultural de un grupo humano es un compendio de respuestas a las necesidades primarias y derivadas del grupo mismo.

Las necesidades fundamentales o primarias del hombre en la sociedad son: las biológicas (metabolismo, sexualidad, defensa); las de organización para poder satisfacer esas nece-

sidades biológicas; la inevitable de situarse intelectualmente en la realidad (de forma crítica o acrítica).

A las necesidades biológicas corresponden respuestas materiales: los productos de la tecnología.

A la necesidad de organizarse corresponden respuestas organizativas: las instituciones.

A la necesidad de comprender la realidad y de justificar las opciones que en ella se hacen se dan respuestas intelectuales: la cultura.

Las necesidades primarias, nacidas de instancias materiales, organizativas, intelectuales, suscitan a su vez otras necesidades (derivadas), que varían en relación con la variabilidad de las situaciones naturales y sociales en que el hombre se coloca.

De esta forma, en la realidad de la vida diaria las *respuestas* se multiplican y se entrecruzan. Se influyen mutuamente y son interdependientes.

En el contexto de los procesos sociales, sería inexacto, artificial y equívoco presumir que una respuesta es más o menos importante que las otras, como sería equivocado creer que en los dinanismos sociales *una* respuesta puede determinar las otras.

Sin embargo, han corrido este riesgo no pocos antropólogos que, en el estudio de la relación sistema social-cultura, han querido seguir el camino de la perspectiva histórica o comparativa. Tal es el caso (por citar un ejemplo) de Ruth Benedict, quien, descubierta la importancia de la cultura (su *modelo cultural*), exaltó la función de la misma respecto a los demás fenómenos sociales. Su *modelo* aparece como una entidad, más que original, innata: la calidad connatural de un pueblo, el *unicum* insustituible, capaz de dar forma, de favorecer, de impedir instituciones económicas, políticas, familiares,

etcétera, en todo sistema social.

Como no pretendemos hacer una crítica profunda y articulada de la teoría de Benedict, aquí sólo objetamos que dejar en la incertidumbre de la ahistoricidad el origen del *modelo* y creer en el automatismo de reacciones connaturales a la estirpe presupone una especie de barrera oscura y fatal contra la que saltan en pedazos la libertad y el devenir histórico; esto significa hacer demasiadas concesiones al racismo, por más que la autora afirme sincera y enérgicamente lo contrario.

Así pues, las necesidades del hombre social y sus relativas respuestas se encuentran en una relación de interdependencia y a menudo de complementariedad.

En cuanto a la reproducción (que figura entre las necesidades biológicas), hay que decir que no se realiza sólo por apareamiento y unión sexual, sino también, en todo sistema social, mediante las instituciones del matrimonio y de la familia (que satisfacen exigencias organizativas del grupo) y mediante toda una serie de actos, esperanzas, acuerdos, tensiones, ritualizados en el comportamiento, sublimados en concepciones morales, idealistas, románticas, etc., que responden a la necesidad humana de situarse intelectualmente en la realidad y en la acción (necesidad de la que surge la cultura).

Las relaciones de conexión, de dependencia, de complementariedad y también frecuentemente de antítesis entre los diversos factores sociales dan un equilibrio inestable a las situaciones; por eso un cambio en un sector del sistema se refleja o puede reflejarse (con efectos más o menos evidentes y profundos) en otro sector o en todos los sectores. La inestabilidad del equilibrio crea —en una irrepitibilidad de situaciones

sociales concretas— el devenir histórico.

Si la cultura es el componente ideológico de una realidad social, el estudio antropológico de la misma puede ser global, si se ocupa de dicha realidad en su ser y devenir totales, o parcial, si se ocupa fundamentalmente de un sector de dicha realidad. Esto hace que aparezca una antropología (cultural) económica, política, religiosa, folclórica, filosófica, etc.

La antropología social, en cambio, ocupa un lugar autónomo en el ámbito de las ciencias antropológicas.

#### IV. Antropología social

Es la disciplina que estudia las estructuras sociales de las comunidades humanas. Encabeza los trabajos de la escuela *estructuralista*, cuyo fundador es A. R. Radcliffe Brown (1881-1955).

Por estructura social se entiende la compleja red de relaciones existentes entre los miembros de una sociedad. Estructura —escribe Radcliffe Brown al explicar la acepción del término— es un sistema bien ordenado de partes o componentes. Un fragmento musical, un período gramatical, un edificio y un animal tienen una *estructura*. También las sociedades humanas tienen una *estructura*. Las *unidades* (o componentes) de la estructura social no son notas musicales, partes de un discurso, piedras, moléculas; lo son las personas, no en cuanto organismos biológicos, sino en cuanto sujetos que ocupan posiciones y actúan en la sociedad.

La estructura social es un fenómeno dinámico, si bien se caracteriza por una estabilidad fisonómica. Las

personas van, vienen, desaparecen. Factores naturales y accidentales (nacimientos, muertes, matrimonios, divorcios, emigraciones, inmigraciones, amistades, enemistades, etc.) provocan continuas modificaciones en las relaciones de los individuos. Cambia la composición de la comunidad, pero no cambia su estructura social.

Observa Radcliffe Brown: si volvemos a una comunidad después de diez años de ausencia, vemos que las personas han cambiado, así como las relaciones entre los miembros del grupo; pero constatamos que estructuralmente la sociedad es la misma, es decir, es idéntico el *tipo* de relaciones. Incluso en el caso de una revolución, ni siquiera los movimientos y los cambios más radicales lograrían de golpe alterar en profundidad la estructura anterior.

Toda persona ocupa en su propia estructura social varias posiciones (un inglés, además de ser ciudadano británico, puede ser padre, hijo, marido; trabajador, miembro de un sindicato, de un partido, de una congregación religiosa, etc.). El conjunto de estas *posiciones* constituye la *personalidad social*, que es, por consiguiente, un producto de la estructura.

Radcliffe Brown aclara también el concepto de *función* desde el punto de vista estructuralista. Función —nos dice— es un término técnico de la fisiología que tiene significado propio, muy distinto del de *uso*, *tarea*, *fin*, corrientemente empleados y heredados de los antropólogos funcionalistas. De la fisiología el término ha pasado luego a las ciencias sociales. Lo mismo que en un organismo vivo la función fisiológica del corazón, de la secreción de los jugos gástricos, etc., consiste en la relación de dicha función con la estruc-

tura orgánica, a cuya existencia y continuidad contribuye, así también la función social, que se ajusta a un modo estandarizado de pensar y actuar, ha de considerarse como la relación entre este modo o actitud y la estructura social, a cuya existencia y continuidad ofrece su propia contribución.

Para Radcliffe Brown, la antropología social es una rama de las ciencias naturales; en concreto, la ciencia natural teórica de la sociedad humana. Los fenómenos sociales son una clase bien definida de fenómenos naturales: productos de las relaciones asociativas entre organismos vivos. Por consiguiente, el estudio de estas relaciones tendrá que llevarse a cabo con métodos semejantes a los de las ciencias biológicas.

Los fenómenos sociales no deben aislarse artificialmente ni considerarse en abstracto. Han de examinarse en sus relaciones directas e indirectas con la estructura social, es decir, en relación con el modo como influyen o se ven influidos por las relaciones sociales entre personas y grupos de personas. Si, por ejemplo, consideramos en su esencia los ritos *potlac* de los indios de la costa noroccidental de América del Norte (durante los cuales la familia que los cultiva queda reducida a la miseria a causa de los dones que ofrece a los invitados), habremos de juzgarlos insensatos y perjudiciales. Pero el antropólogo estructuralista verá en ellos una institución que ayuda a mantener vigente la forma de estructura social propia de esos indios. En efecto, se trata de una institución que exalta el prestigio de las familias pertenecientes a la clase dominante, estimula mediante los dones el proceso de producción de bienes y facilita con las invitaciones el sistema

de relaciones y de comunicaciones sociales.

Levi-Strauss concibe de otra manera la estructura social y, en consecuencia, también la perspectiva en que enmarca la antropología social. Según Radcliffe Brown, la antropología social es ciencia inductiva que observa hechos, formula hipótesis y las somete a la comprobación de la experiencia para descubrir las leyes generales de la sociedad. En este contexto metodológico, la estructura —sistema ordenado de partes— pertenece a la observación empírica. Según Levi-Strauss, la estructura no es un sistema de partes, sino la *disposición* de las partes, que obedece a dos condiciones:

- tiene que estar regida por una cohesión interna;
- esa cohesión, inaccesible a la observación de un sistema aislado, se manifiesta cuando se estudian las transformaciones, gracias a las cuales encontramos propiedades similares en sistemas aparentemente distintos.

Por tanto, la estructura social —sostiene Levi-Strauss— no pertenece al plano de la realidad empírica, sino a los modelos construidos a partir de la misma. Si se la ha considerado como realidad empírica es porque se han confundido los conceptos de *estructura social* y de *relaciones sociales*. Las relaciones sociales son la materia prima que se utiliza para construir modelos, los cuales manifiestan la estructura social.

La estructura levistraussiana no es una *definición del objeto*, sino una *construcción informadora del objeto*.

Mientras que la antropología social de Radcliffe Brown supera el concepto de cultura (o lo rechaza),

la de Levi-Strauss considera dicho concepto como un punto de partida muy importante para la investigación. Para él cultura es todo fragmento de humanidad que asuma una significación propia distinta en relación con los demás. Por tanto, cultura es una realidad objetiva. Y la finalidad última de la investigación estructural es la de deducir las constantes de las divergencias.

Continuando con Levi-Strauss, la sociedad es un conjunto de estructuras que corresponde a diversos tipos de órdenes. El sistema de parentesco (del que este autor ha hecho un importante y conocido estudio) es un modo de ordenar conforme a unas reglas a los individuos que forman parte de una sociedad; la organización es otro modo de éstos; las estratificaciones sociales o económicas, otro. Todas las estructuras de orden pueden ser ordenadas a su vez, con tal que se comprendan cuáles son las relaciones (cohesiones) que las unen y de qué modo influyen unas en otras desde el punto de vista sincrónico.

En este sentido, Meyer Fortes ha intentado, en su obra *Social Structure*, construir no sólo modelos válidos para un tipo de orden (parentesco, organización social, relaciones económicas, etc.), sino también un modelo general o total que constituya como el resultado de los numerosos modelos particulares.

Llegados aquí, surge la perplejidad y se impone una pregunta: esta manera de construir un modelo general que abarque las diversas estructuras de orden y las relaciones que las unen, ¿corresponde a una realidad? Los órdenes vividos son función de una realidad objetiva y pueden estudiarse como tales, independientemente de cómo se los representen los hombres. Pero los ór-

denes no vividos, sino sólo concebidos, necesarios no sólo para comprender los anteriores, sino también la manera con que toda sociedad procura coordinarlos en una totalidad ordenada, no encuentran correspondencia en ninguna realidad objetiva y, por tanto, no son susceptibles de conocimiento experimental. Pertenecen más bien a la categoría del mito y de la religión.

El intento de construir modelos de desarrollo para las formas sociales humanas, de descubrir las causas de naturaleza estructural que permiten o bloquean el desarrollo, en una u otra dirección, de las posibilidades organizativas humanas, se presenta como una tarea difícil, cuyo atractivo reside mucho más en la esperanza que en las interpretaciones de la realidad.

### T. Tentori

BIBLIOGRAFÍA: Alcina Franch J., *La antropología americanista en España, 1950/70*, en "Rev. de Estudios de Antropología Americana" 7. Madrid 1972.—Balandier G., *Antropología política*. Península, Barcelona 1969; *Antropología lógicos*. Península, Barcelona 1975.—Bastide R., *Antropología aplicada*. Amorrortu, Buenos Aires 1971.—Beals R.L., *Introducción a la antropología*. Aguilar, Madrid 1971.—Beattie J., *Otras culturas. Objetivos, métodos y realizaciones de la antropología social*. FCE, México 1972.—Benedict R., *El hombre y la cultura*. Sudamericana, Buenos Aires 1939.—Bloch M., *Análisis marxista y antropología social*. Anagrama, Barcelona 1977.—Bock P.K., *Introducción a la moderna antropología cultural*. FCE, México 1977.—Burridge K.O.L., *Estructuralismo, mito y totemismo*. Nueva Visión, Buenos Aires 1967.—Caro Baroja J., *Los pueblos de España*. Istmo, Madrid 1975.—Comas J., *Antropología de los pueblos iberoamericanos*. Labor, Barcelona 1974.—Evans-Pritchard E.E., *Las teorías de la religión primitiva*. Siglo XXI, Madrid 1973; *Ensayos de antropología social*. Siglo XXI, Madrid 1974.—Farré L., *Antropología filosófica. El hombre y sus problemas*. Guadarrama, Madrid 1968.—Firth R., *Elementos de antropología social*. Amorrortu,

Buenos Aires 1977.—Fleischmann E., *Estructuralismo y Antropología*. Nueva Visión, Buenos Aires 1969.—Foster G.M., *Antropología aplicada*. FCE, México 1975.—Fox R., *Sistemas de parentesco y matrimonio*. Alianza Editorial, Madrid 1980.—Gluckmann M., *Política, derecho y ritual en la sociedad tribal*. Akal, Madrid 1978.—Goddard D., *Los límites de la antropología británica. La crisis de la antropología británica. Imperialismo: Una revisión de la crítica de la antropología social por la Nueva Izquierda*. Anagrama, Barcelona 1977.—Harris M., *El desarrollo de la teoría antropológica. Historia de la cultura*. Siglo XXI, Madrid 1981; *Introducción a la antropología general*. Alianza Editorial, Madrid 1982.—Heusch L. de, *Estructura y praxis. Ensayos de antropología teórica*. Siglo XXI, Madrid 1971.—Kluckhohn C., *Initiation a l'anthropologie*. Charles Dessart, Bruxelles 1966.—Kuper A., *Antropología y antropólogos. La Escuela Británica, 1922/1972*. Anagrama, Barcelona 1973.—Leach E., *Cultura y comunicación. La lógica de la conexión de los símbolos. Una introducción al uso del análisis estructuralista en la antropología social*. Siglo XXI, Madrid 1978.—Lévy-Bruhl L., *La mentalidad primitiva*. Leviatán, Buenos Aires 1957; *El alma primitiva*. Península, Barcelona 1974.—Lévi-Strauss C., *El pensamiento salvaje*. FCE, México 1964; *Tristes tópicos*. Eudeba, Buenos Aires 1970.—Lisón Tolosana C., *Antropología social de España*. Siglo XXI, Madrid 1971; *Ensayos de antropología social*. Ayuso, Madrid 1973.—Maestre Alfonso J., *Técnicas de investigación social en antropología*. Akal, Madrid 1975.—Malinowski B., *Estudios de psicología primitiva*. Paidós, Buenos Aires 1963; *Crimen y costumbres en la sociedad salvaje*. Ariel, Barcelona 1969; *Magia, ciencia y religión*. Ariel, Barcelona 1974.—Martínez Cruz A., *Léxico de antropología*. Estela, Barcelona 1970.—Mauss M., *Sociología y Antropología*. Tecnos, Madrid 1971.—Mead M., *Antropología. La ciencia del hombre*. Siglo XX, Buenos Aires, 1971; *Adolescencia, sexo y cultura en Samoa*. Laia, Barcelona 1972; *Sexo y temperamento en las sociedades primitivas*. Laia, Barcelona 1973.—Mercier P., *Historia de la antropología*. Península, Barcelona 1969.—Morgan L., *La sociedad primitiva*. Ayuso, Madrid 1970.—Nadel S.F., *Fundamentos de la antropología social*. FCE, Buenos Aires 1955.—Pitt-Rivers J., *Tres ensayos de antropología estructural*. Anagrama, Barcelona 1973.—Radcliffe-Brown A.R., *Estructura y función en la sociedad primitiva*. Península, Barcelona 1973; *El método de la antropología social*. Anagrama, Barcelona 1975.—Tentori T. (ed.), *Antropología económica*. Angeli, Milano 1974.—Tylor E.B., *Antropología*. Ayuso, Madrid 1973.—Winick Ch., *Diccionario de antropología*. Troquel, Buenos Aires 1969.

## ARTE

SUMARIO: I. Objetivos y naturaleza de la sociología del arte - II. El arte como hecho social - III. Temáticas artísticas de interés sociológico e interdiscipliniedad - IV. Conclusión.

### I. Objetivos y naturaleza de la sociología del arte

La sociología del arte tiene como fin interpretar la relación arte-sociedad y, consiguientemente, comprobar el arraigo del fenómeno artístico en la realidad social, así como estudiar la proyección social de las formas artísticas. Se trata de realizar un esmerado examen crítico del arte como acontecimiento que tiene lugar en un campo cultural preciso y perteneciente a una época determinada, y que, por lo mismo, se expresa por medio de las peculiaridades de dicha época y de dicho ambiente. Pues toda expresión artística va unida a la dinámica histórica con toda su complejidad, por lo que, en rigor, no podría obtenerse un juicio estético que no fuera a la vez un juicio histórico, y viceversa; esto vale también para cualquier otra manifestación del devenir social (conocimiento, costumbre, educación, política, etc.).

Sin embargo, la sociología del arte no es propiamente historia ni investiga la génesis intrínseca del hecho estético, sino que aspira a construir la fenomenología del presente artístico y de todas sus conexiones con los elementos culturales que lo producen o que son producto del mismo. Se sitúa, pues, en el lado extrínseco del acontecimiento, que, aunque cargado de significados estilísticos, simbólicos, técnicos, etc., se constituye como un hecho vital de la comunidad presente (en este senti-

do, la historia —y la historia del arte— tiende a convertirse cada vez más en una sociología diacrónica, en cuanto que va reconstruyendo en su complejidad los fenómenos como *presente-pasado*).

Así pues, la sociología tiene en cuenta y estudia a fondo los límites de su competencia, sin invadir el campo de la fundamentación filosófica del arte, al que ve como algo ya debidamente fundamentado y que se mueve dentro del ámbito real de los sistemas antropológicos organizados; se trata del límite de la *positividad* —que, en definitiva, es un mérito— de las ciencias humanas entendidas como acercamiento crítico y operativo a la realidad social inmediata. Bajo este aspecto, la sociología del arte se está constituyendo y resiste con todo el rigor metodológico de que es capaz, descartando escrupulosamente todo lo que no se deja reducir a la socialidad visible del acontecimiento o al acontecimiento como socialidad concreta.

Por tanto, el hecho del arte, considerado como fenómeno cultural, es objeto de interés sociológico en cuanto que implica a la colectividad o a la relacionalidad, bien como fuente de inspiración y representación, bien como meta o finalidad. Contra la tentación de introducirse en la génesis ontológica del arte en vez de estudiar su *manifestación* y su *esplendor* en términos de socialidad, se debe afirmar que está legitimada como ciencia toda reflexión crítica que descubre la realidad social dentro o a través de la transfiguración que de la misma realiza la obra de arte; en definitiva, se la considera como medio interpretativo de ese dinamismo más amplio, al menos como extensión, que es la sociedad. Ciertamente, Emile Durkheim tocaba ya los umbrales de lo ontológico,

y quizá los superaba, cuando deducía del *ser-sociedad* cualquier modo de conocer, de expresarse, de querer, de desear, etc.; pero este sociologismo inmanentista se autocorrigió, por así decirlo, experimentalmente; por eso, más que captar el *fondo nativo* de los fenómenos y de las funciones (o de llamar *fuentes creativas* a la sociedad), la sociología prefiere estudiar su modo de existir según la categoría de la *relación* y construir *cuadros de referencia* más o menos provisionales, de corto o de largo alcance, explicados según los criterios de la *generalización empírica* y orientados siempre al conocimiento fenomenológico del cambio social.

## II. El arte como hecho social

En este marco, al arte se le pueden plantear interrogantes radicales, aunque verificables siempre fenoménicamente; además de los concernientes a la presencia constante o a la discontinuidad del fenómeno artístico en las diversas formas de sociedad, también otros como, por ejemplo: si el arte prolonga lo social o si, en definitiva, es su extrañamiento, si no su liberación o su antídoto; es decir, si la imaginación simboliza el anhelo de *salir* del malestar social o si, por el contrario, el de participar más intensamente en él; o si la plenitud comunitaria, así como el equilibrio estable de un sistema o entre varios sistemas humanos, no se completa con la exaltación del orden y con la culminación de la belleza y de lo sublime; y, finalmente, si todo esto, contradictoriamente, no convive más bien dentro del devenir social de todo tiempo, incluido el presente (existe el arte de la sociedad en crisis, lo mismo que existe el

arte de la sociedad en equilibrio, etc.).

A pesar de que resulta inagotable la cuestión ontológica del arte —que da lugar a diversas perspectivas filosóficas—, se puede afirmar que el *in se* del hecho creativo no se diluye ni se destruye totalmente en los múltiples momentos del *extra se*, ya que estos últimos sólo son la cantidad sobre la que interviene legítimamente la crítica sociológica. La representación misma del arte se convierte en un hecho social con características cuantitativas visibles, comprobables, comparables, sin dejar de ser un proceso cualitativo de la cultura, el cual se evidencia en los *gustos* y en los *estilos de vida*. Por eso la sociología asume el arte como una variable y una función de la sociedad en orden a un ulterior conocimiento de la sociedad misma.

## III. Temáticas artísticas de interés sociológico e interdiscipliniedad

Un aspecto importante del análisis sociológico es el que se refiere al disfrute de la obra artística, que provoca una serie de actitudes culturales no exentas de interés a la hora de hacer formalizaciones e interpretaciones antropológicas; en efecto, toda expresión artística *evoca un comportamiento colectivo* sintomático, que a su vez puede favorecer la interpretación de los hechos sociales: la música, la literatura, el folclore, la pintura, etc., son *lenguajes* que implican de suyo una serie de fenómenos organizativos y que plantean los problemas, ya clásicos, del *grupo* y de su dinámica interna-externa, además de una serie de hechos relativos a la inspiración lírico-poética en correspondencia con la realidad

comunitaria y, por tanto, con el fluir mismo de la civilización.

Así, por ejemplo, en el ámbito de la sociología de la literatura, el lenguaje del teatro (o de la poesía o de la novela), que hace ver la vida social de hoy o de ayer en su pleno desenvolvimiento y en su representación catártica o polémica, y siempre emotiva y participativa, es el arte con que se *representan* —mediante símbolos e *historias* arbitrarias, pero verosímiles— ciertas *verdades* vividas o posibles, que la imaginación transfiere a la psique del espectador y las transforma en objeto de belleza (*visión*) y de participación (*sentimiento*); la sociología, lo mismo que la psicología, trata de tematizar y comprender lo que el arte o la invención dramática capta intuitivamente en la aventura humana y celebra en lo *sublime* o en lo *horrendo* (Freud en el yo, Fromm en la sociedad, por ejemplo, analizan todo lo que ya se había explotado artísticamente en la tragedia de los antiguos griegos); por eso la sociología se interesa por la fuerza creativa del arte dramático, viendo reflejados en ella la dinámica de las relaciones humanas, espontáneas o artificiales, y el rol del inconsciente en la vida colectiva, elementos éstos que se consideran ya indispensables para una teoría crítica de las relaciones humanas.

Otra de las vertientes del arte que estudia la sociología es su expansión hacia la industrialización del fenómeno estético, como ocurre en el caso de la *cinematografía* y de la *publicidad*, en cuanto vehículos de imágenes y de creaciones *dramáticas* que se convierten en instrumentos de rápido contagio cultural, hasta el punto de llegar a afectar y empapar las costumbres y las actitudes, ya en cuanto ocasiones de confrontación y

de juicio autónomo y dialéctico, ya en cuanto oportunidades —mucho más frecuentemente— niveladoras de los modos de vivir y de desear, bajo el estímulo despersonalizante del fenómeno del *divismo*, por un lado, y del *consumismo*, por otro. Tenemos aquí todo un nudo de temas en el que la sociología del arte y la sociología de las comunicaciones de masa se mueven en estrecha colaboración, pudiendo al mismo tiempo abordar críticamente el fenómeno de las *modas (fashions)* o del *gusto colectivo* en relación con los sistemas simbólico-representativos, o como fenómenos relativos a la *imitación* acrítica, al *conformismo*, a la *manía*, etc.

El estudio sociológico en torno al arte se ocupa también, con criterios análogos, de otros campos expresivos, como las artes figurativas, la arquitectura, la literatura, la música, etcétera. Como es sabido, desde hace algún tiempo la crítica sociológica ha puesto su atención con insistencia en la música; se ha tratado de buscar, y no sólo en lo *primitivo*, los orígenes etnológicos de este fenómeno, cuya vasta problemática había indicado ya Max Weber y estudiaría luego con particular intensidad T. W. Adorno. Estudios relativamente recientes han descubierto el aspecto psicológico de la creación y de la percepción de la obra musical. Además de estimar que el lenguaje de la música, como el de cualquier otra obra artística, procede de una base étnica y social, la sociología, en colaboración con la psicología, considera este fenómeno sobre todo como un hecho comunicativo y, por tanto, asociativo, que se apodera del *público de oyentes*, convirtiéndose en un momento terapéutico o traumático, lírico o enfático, cuando no cargado de pasión o de violencia, cuyo

significado comportamental no puede reducirse a la sola individualidad. También en este caso la sociología se ocupa de la *cuantificación* del fenómeno musical en relación con el disfrute y el agrado estratificado, por lo que analiza los múltiples problemas que van unidos a la *especificidad de lo social* presente en la *producción* del arte musical y en su *consumo*: problemas de organización y de previsión del consumo; problemas de selección y preparación profesional; problemas relativos a la *psique participativa* de *coros, cuerpos* o *conjuntos* institucionalizados; problemas de *solidaridad* y de *culto*, en el área de la comunión eclesial y religiosa; problemas referentes al tiempo libre, que surgen cuando la expresión artística se une a la diversión y a la frivolidad, contribuyendo así a caracterizar hasta los modos y las modas de mediocrización del arte mismo [*↗Música*].

El fenómeno cultural del *folclore*, del que se ocupan la historia de las tradiciones populares, la antropología y la sociología, siguiendo cada una sus propias finalidades analíticas e interpretativas, contiene formas elementales de arte, cuya tarea es conservar, que no elaborar, los símbolos originales con que una comunidad celebra su identidad étnica y su propio sentimiento de pertenencia.

Finalmente, la arquitectura y la urbanística constituyen el lugar de encuentro entre la sociología del arte y la sociología urbana. La actual transformación cultural y tecnológica, que repercute visiblemente en los *estilos de vida*, exige del arquitecto que se convierta en mediador de cuanto ocurre en el ámbito de las costumbres, sentimientos y gustos de una comunidad *situada* urbanísticamente. En este campo, con mayor

evidencia que en otros, el artista no puede imponer estilos y soluciones que no compartan los demás. El cambio social y organizativo que se está realizando reclama para el *hábitat* una síntesis dinámica entre utilidad y armonía, paralela al encuentro entre participación social y propuesta artística, mientras se crean unas condiciones que permitan un disfrute social cada vez más intenso de lo *bello*. Todo esto lo confirma también el descubrimiento del problema de los *centros históricos* como *valores* que se han de transmitir y *conservar*, a fin de mantener la propia identidad comunitaria, a pesar del carácter irreversible de los cambios culturales.

#### IV. Conclusión

El arte, que en cualquiera de sus formas es desde su raíz, aunque de modo invisible, un *hecho social* (el artista no sólo se *habla* a sí mismo), se mueve dentro de la sociología, ya que con toda claridad se constituye en auténtico acontecimiento *público*. Por eso se ha dicho que la ciencia social pretende interpretar la múltiple y densa relación existente entre el momento estético y la sociedad. Sin embargo, hay que recordar que semejante pureza metodológica —la de entender los fenómenos artístico-sociales desde el solo punto de vista de su dinámica, sin presuponer ni pretender nada sobre su *origen* y su *significación* radical— sólo se da raras veces en la práctica, por lo que es una convicción *filosófica* la que guía casi siempre el análisis sociológico del arte. Esto no cuestiona necesariamente las definiciones de ámbito y de método antes expuestas, pues su validez sociológica se salva considerando el *modelo ideológico*

como hipótesis y el repertorio fenomenológico como *espacio autónomo* —el espacio de la experiencia— en el que la dinámica social del arte puede hallar en diversos grados su legítima explicación. Bajo esta luz se comprende por qué las filosofías del arte más antitéticas (la que ve el arte como valor *independiente* y separado de lo social y la que lo ve *formando una sola cosa* con la realidad histórico-social) no impiden que el método experimental construya cuadros comprensivos del comportamiento colectivo, al menos por lo que se refiere a la producción y disfrute concretos de la obra artística históricamente dada, y que, en consecuencia, formule propuestas y previsiones correctas en su significación sociológica.

#### A. Scivoletto

BIBLIOGRAFÍA: Argan G.C., *El arte moderno (1770/1970)*, 2 vols., Fernando Torres, Valencia 1975.—Arturo Cuevillas F.N., *Sociología, arte y ciencia. Su delimitación epistemológica*, en "Rev. Internacional de Sociología" 80 (oct.-dic. 1962) 481-518.—Arundel H., *La libertad en el arte*, Grijalbo, México 1967.—Avron H., *La estética marxista*, Amorrortu, Buenos Aires 1972.—Bauer H., *Historiografía del arte* (Introducción crítica al estudio de la historia del arte), Taurus, Madrid 1981.—Beardsley M.C. y Hoppers J., *Estética. Historia y fundamentos*, Cátedra, Madrid 1976.—Berenson B., *Estética e historia de las artes visuales*, FCE, México 1959.—Biemel W., *Análisis filosóficos del arte presente*, Sur, Buenos Aires 1973.—Bozal V., *El lenguaje artístico*, Península, Barcelona 1970.—Cassirer E., *Estética y efecto del concepto de símbolo*, FCE, México 1975.—Croce B., *Estética*, Nueva Visión, Buenos Aires 1969.—Charbonnier G., *Arte, lengua, etnología*, Siglo XXI, México 1969.—Dempf A., *La expresión artística de las culturas*, Rialp, Madrid 1962.—Dewey J., *El arte como experiencia* (versión de Samuel Ramos), FCE, México, Buenos Aires 1949.—Dorfler G., *El devenir de las artes*, FCE, México 1963; *Las oscilaciones del gusto*, Lumen, Barcelona 1974.—Duvignaud J., *Sociología del arte*, Península, Barcelona 1965.—Eco U., *Apocalípticos e integrados*, Lumen, Barcelona 1969; *La definición*

del arte. Martínez Roca, Barcelona 1972; *Signo*, Labor, Barcelona 1976.—Ehrenzweig A., *El orden oculto del arte*, Labor, Barcelona 1973.—Eluard P., *Antología de escritos sobre arte*, Proteo, Buenos Aires 1967.—Eyot Y., *Génesis de los fenómenos estéticos*, Blume, Barcelona 1980.—Fischer E., *La necesidad del arte*, Gráficas Tossal, Barcelona 1967; *El artista y su época*, Fundamentos, Madrid 1972.—Francastel P., *Sociología del arte*, Alianza, Madrid 1975.—Freud S., *Psicoanálisis del arte*, Alianza, Madrid 1981.—Gaya Nuño J.A., *Historia de la crítica de arte en España*, Ibérico-Europea, Madrid 1975.—Gombrich E.H., *Arte e ilusión*, Garriga, Barcelona 1964.—Goodman N., *Los lenguajes del arte*, Seix Barral, Barcelona 1974.—Hauser A., *Sociología del arte*, Guadarrama, Barcelona 1976; *Fundamentos de la sociología del arte*, Guadarrama, Barcelona 1982; *Teorías del arte. Tendencias y métodos de la crítica moderna*, Guadarrama, Barcelona 1982.—Hegel G.W.F., *Introducción a la estética*, Península, Barcelona 1971.—Heidegger M., *Arte y poesía*, FCE, México 1958.—Kernig C.D. (comp.), *Arte*, en *Marxismo y Democracia*, vol. IV, Rioduero, Madrid 1975, 64-93.—Lukacs G., *Aportaciones a la historia de la estética*, Grijalbo, México 1965; *Estética*, 4 vols., Grijalbo, Barcelona 1965.—Marx K. y Engels F., *Textos sobre producción artística*, A. Corazón, Madrid 1976.—Menéndez Pelayo M., *Historia de las ideas estéticas en España*, 2 vols., CSIC, Madrid 1974.—Moles A., *Teoría de la información y percepción estética*, Júcar, Madrid 1973.—Ortega y Gasset J., *La deshumanización del arte y otros ensayos de estética*, Alianza, Madrid 1981.—Panofsky E., *Idea (Contribución a la historia de la teoría del arte)*, Cátedra, Madrid 1977.—Read H., *Arte y sociedad*, Península, Barcelona 1969.—Schelling F., *Relaciones de las artes figurativas con la naturaleza*, Aguilar, Madrid 1954.—Silbermann A. y otros, *Sociología del arte*, Nueva Visión, Buenos Aires 1971.—Taine H., *Filosofía del arte*, Espasa-Calpe, Madrid 1942.—Uscatescu J., *Idea del arte*, Reus, Madrid 1975.—Volpe G. della, *Crítica del gusto*, Seix Barral, Barcelona 1963.—Williams R.L., *Cultura, Sociología de la comunicación y del arte*, Paidós Ibérica, Barcelona 1982.—Winckelmann J.J., *De la belleza en el arte*, UNAM, México 1959.—Wölfflin H., *Conceptos fundamentales de la historia del arte*, Espasa-Calpe, Madrid 1970.

## ASISTENCIA

SUMARIO: I. Introducción - II. Necesidad y asistencia - III. Evolución histórica de la asis-

tencia - IV. Definición, características y funciones - V. La asistencia en España: 1. Historia y estructura de los servicios sociales; 2. Historia y funciones de la profesión socio-asistencial.

### I. Introducción

Mientras que gran parte de la terminología sociológica es de tiempos recientes, el término *asistencia* tiene raíces seculares y conserva aún en nuestros días una vitalidad multiforme, que se expresa mediante su estrecha vinculación con las transformaciones sociales que se realizan en todo el mundo, con el orden institucional de cada país, con el desarrollo socio-económico, con la historia y las costumbres de un pueblo, con los valores en que se inspira cada sociedad. Esto explica por qué el significado del término *asistencia* adquiere connotaciones diversas cuando se estudia no sólo su desarrollo histórico (en cuyo caso incluso habría que ceñirse a un período histórico determinado de un país determinado o, mejor aún, de un ámbito preciso y geográficamente delimitado), sino también sus relaciones con las realidades sociales, particularmente con las *necesidades* individuales y sociales. Los criterios que se utilizan para interpretar o expresar las necesidades llevan a servirse de múltiples términos, que pueden ser sinónimos de *asistencia* sólo si antes se aclara cuáles son los criterios elegidos para definir las necesidades. Puede esto parecer un juego de palabras; pero es una realidad de hecho, con la que se tropieza cada vez que nos encontramos con términos como seguridad social, servicio o servicios sociales, política social, *social welfare*, acción social, etc. Por tanto, no se trata solamente de una cuestión de vocabulario. Como afirma G. Cattani, "las realidades sociales que indican los

vocablos no son ni podrán ser nunca realidades unívocas como las geométricas. Son realidades complejas, productos de la historia y de las costumbres; sufren cambios permanentes y sólo pueden comprenderse realmente dentro de su contexto natural".

### II. Necesidad y asistencia

Los conceptos de necesidad y de asistencia están correlacionados estrechamente, hasta el punto de que no puede hablarse de asistencia sin referirse a la *necesidad* o al *estado de necesidad* [*↗ Necesidad*].

Necesidad podría definirse como la carencia de algo: de algo útil, oportuno o necesario para que un individuo pueda sobrevivir, crecer física y psíquicamente, desarrollarse afectivamente, o de algo que le sirva en una circunstancia concreta para alcanzar un fin prefijado. La necesidad no puede postularse *a priori*; es una variable socio-cultural, profundamente inmersa en los valores de una época, de una sociedad, de un grupo de pertenencia. Las necesidades de los años sesenta, ligadas a una sociedad consumista y dispensadora de satisfacciones superficiales, no son ciertamente las necesidades de los años setenta, en que se da una recesión económica. Pero dentro de estas llamativas expresiones de diferencia entre necesidades verdaderas o ficticias, manifiestas o latentes, implícitas o explícitas, incluso en esos años que hemos puesto como ejemplo existe el área de la vivencia personal, de la respuesta individual a las necesidades inducidas, que entran en la zona de lo imponderable, de lo indefinible, de lo inclasificable.

Para un planteamiento correcto de la asistencia, no sirven los diver-

sos intentos que se han hecho para distinguir entre las necesidades llamadas primarias y las secundarias, entre las elementales y las complejas, entre aquellas cuya satisfacción es fuente de derecho y aquellas que entran en el ámbito de la discrecionalidad; la asistencia debería dirigirse, sin más, a las necesidades del hombre. Paradójicamente, se podría decir que la asistencia es un compromiso entre lo que sería deseable, aunque imposible (la ausencia de la necesidad), y lo que es posible, aunque no del todo deseable (el alivio temporal de una de las necesidades). Pero ¿de qué necesidad?

Es evidente que en una sociedad desarrollada no se puede auspiciar el *Estado asistencial*, padre que ampara y protege autoritariamente a sus hijos *desde la cuna a la tumba*, con la presunción de cubrir absolutamente todas sus necesidades; como tampoco se puede pensar en dejar a la libre voluntad de los ciudadanos particulares la respuesta a sus necesidades, aunque contasen con organizaciones apropiadas. Dicha respuesta ha de moverse al compás de los cambios sociales, adaptándose a las exigencias de los individuos y de los grupos, disponiendo las estructuras, servicios, *normas, entidades e instituciones* que sean necesarios para el bienestar social. Se trata de poner en marcha un sistema de seguridad social y de servicios sociales que responda a las diversas exigencias de la convivencia; desde las económicas hasta las de la salud, de la educación, del trabajo, de la casa; un sistema que deje cada vez menos espacio a la asistencia, pero que a la vez no sólo la prevea, sino que incluso la garantice, ya que las necesidades escapan a toda regla de planificación, surgen según su propia lógica, difícil de embridar

dentro de las categorías que se comportan como propias en la sociedad y que muchas veces son creación de esta misma.

La asistencia es uno de los instrumentos de respuesta a las necesidades, es un instrumento liberador de la necesidad.

### III. Evolución histórica de la asistencia

Puede decirse con fundamento que la asistencia se introdujo en la historia positiva de la humanidad para mitigar las necesidades más apremiantes, como las que provocan las catástrofes naturales, las epidemias y las carestías, o las que genera un sistema en el que la riqueza, el poder político y el económico se concentran en un restringido núcleo de personas dominadoras de grandes masas de oprimidos, derrotados, esclavos y desposeídos, entre los que cabe aún distinguir: por una parte, los ciudadanos a quienes los poderosos conceden unos derechos sociales elementales, dispensándoles no más que los bienes imprescindibles para subsistir, "al menos en las condiciones necesarias —así se expresa U. M. Colombo— para asegurar que la turba de desheredados puedan cumplir la función de plataforma para las fortunas de los más hábiles y de los más fuertes"; por otra parte, los demás, los derrotados y los esclavos, que no merecen más que la consideración de *mercancía*.

Cuando el Estado entra de una forma organizada en la vida social, o cuando un pueblo toma conciencia de sí mismo como nación (piénsese en el pueblo hebreo y en sus leyes de justicia y de atención al prójimo, predicadas apasionadamente por los profetas), comienza

la intervención pública, en cierto modo organizada para superar la situación de necesidad. Los egipcios, los griegos, los romanos, por quedarnos en el ámbito de las civilizaciones occidentales, dictaron leyes asistenciales, una legislación que en todos los casos —no puede olvidarse— intervenía únicamente para encubrir las causas de la situación de necesidad, las injusticias sociales, la separación en clases sociales rígidas, la concentración de las riquezas y del poder, etc.

La característica constante de estas intervenciones públicas era la preocupación por alejar el peligro de motines y por garantizar el orden público. En la historia de la humanidad, esta preocupación con frecuencia ha venido acompañando, incluso hasta nuestros días, a la intervención del legislador en el terreno asistencial.

El concepto de solidaridad humana, de ayuda al hermano necesitado, nace con el cristianismo, uniéndose estrechamente el concepto de caridad al de justicia. El cristianismo ha superado los límites de las intervenciones estatales, ya con iniciativas directas de la Iglesia católica, ya con llamadas al espíritu de generosidad de los individuos privados, y ello en todos los países en que se vivía y se predicaba el evangelio, dando vida a numerosas iniciativas asistenciales, que intentaban satisfacer ampliamente el abanico de las necesidades humanas desde las llamadas *obras de misericordia* a la fundación de asilos, obras pías, hospitales, montepíos, cofradías, etc.

Fuera de la intervención de la Iglesia católica, se pueden señalar en la Edad Media, con la aparición de los municipios, algunas formas interesantes de asistencia previstas en los reglamentos de los gremios; pero

tendría que llegar el siglo XVII, con la *poor law* (ley de los pobres) de Isabel de Inglaterra, para encontrarnos con la intervención pública, aunque con fines y métodos discutibles, en el terreno de la asistencia.

Con la revolución francesa y el advenimiento del Estado moderno se introduce la concepción del hombre sujeto de derechos ante la sociedad, lo cual hace que surja en los países más sensibles a esta conciencia social una legislación que, si bien de valor puramente programático, indica la síntesis de la actividad social del Estado, afirmando el derecho individual e inalienable a la vida en el ámbito de la comunidad nacional. Pero es con la revolución industrial con la que se logra un avance decisivo: se fundan las sociedades de ayuda mutua, que constituyen el precedente de la formación de la conciencia al derecho asistencial mediante la administración de sus intereses por parte de la clase trabajadora, dados los riesgos a que están expuestos los trabajadores y la posibilidad de que los empresarios los exploten. En esta época, en que la previsión voluntaria se anticipa a la obligatoria, da comienzo la legislación social.

### IV. Definición, características y funciones

En sentido etimológico, asistir es estar presente, interesarse, acudir en ayuda de un individuo o de un grupo. La actividad asistencial expresa una realidad muy compleja, que afecta al hombre en sus relaciones interpersonales y en sus relaciones sociales, así como afecta a la mayoría en relación con cada particular y a la sociedad en relación con el individuo. Según la concepción actual,

podemos definir la asistencia como el conjunto de servicios, programas, estructuras sociales y esfuerzos sociales e individuales encaminados a conseguir, por una parte, que pueda superar su situación de desventaja, mediante una ayuda organizada y participada, cualquier individuo o grupo de una sociedad determinada y, por otra, que se hagan desaparecer las causas de dicha situación de necesidad, que se realicen intervenciones que la eviten y que se creen condiciones en que individuos y grupos gocen plenamente de todos sus derechos.

Habida cuenta de que toda definición tiene sus límites, merece la pena subrayar algunos de los criterios en que se basa la presente:

- La asistencia constituye un derecho que corresponde tanto a los individuos como a la colectividad; no es un acto de beneficencia pública o privada que presuponga la liberalidad de quien da y la pasividad de quien recibe.

- Como derecho, la asistencia crea obligaciones que incumben al Estado y a los individuos y grupos: el primero la debe reglamentar en orden al bienestar social, en cuya promoción y desarrollo han de participar los segundos.

- En una sociedad, la asistencia no debe convertirse en sistema; lo que tiene que hacer es suplir las carencias del sistema sin perpetuarlas.

- En cuanto derecho y deber, la asistencia exige intervenciones organizadas, que no obedezcan a las leyes del don, sino a las de la justicia y la eficacia; ni se dirijan, de una forma más o menos manifiesta, a condenar, reprimir, marginar, sino más bien a valorar, potenciar, estimular e integrar.

- Toda ayuda organizada tiene

que expresarse de tal modo que los individuos o los grupos a los que se dirige se vean directamente implicados en el proceso de ayuda, llegando ellos mismos a gestionar su situación.

- La asistencia no puede ni debe establecer distinciones entre las necesidades, sino que ha de adaptar flexiblemente sus intervenciones a los cambios, en el tiempo y en el espacio, de las necesidades, así como a la expresión de las mismas entre los individuos y los grupos; tampoco tiene que crear diferencias entre los individuos sobre la base de categorías de necesidades.

Estos conceptos están presentes en las conclusiones y recomendaciones de la Conferencia de ministros europeos responsables de la asistencia social, publicadas con el título *Tendencias actuales en el desarrollo social europeo: consecuencias para la asistencia social*.

La finalidad y el lugar de la asistencia en el contexto de las políticas de desarrollo que se realizan hoy en Europa se expresan de esta manera: "La Conferencia subraya la importancia de la actual orientación europea hacia la adopción de un concepto integrado de desarrollo económico y social encaminado a objetivos globales que marque toda la sociedad. El desarrollo económico sigue siendo en los países menos desarrollados una exigencia esencial y constituye en todos los países la base del progreso social, con la condición de que la política económica se interprete en sentido amplio, de forma que incluya, por ejemplo, objetivos como el pleno empleo, la estabilidad de precios y la mejora del nivel de vida. Pero él solo no basta para garantizar el bienestar de los individuos y el funcionamiento ade-

cuado de las estructuras sociales. Ya no es posible hacer planes y programas de desarrollo más que sobre la base de una estrecha integración y un continuo equilibrio entre los aspectos económicos y los sociales. En este nuevo contexto, la asistencia ocupa un lugar central y se convierte en un instrumento esencial para alcanzar objetivos prioritarios, como son: el desarrollo de los recursos humanos, la redistribución de las riquezas de una forma más justa, la mejora del nivel de vida y la participación popular en el desarrollo. Aunque se continúe dando una asistencia prioritaria a los grupos más necesitados, la asistencia del futuro debería dirigirse cada vez más hacia la totalidad de la población. Además de su función de remedio, debería desarrollar las de prevención y desarrollo, que deberían hacerla capaz de contribuir a las reformas y a los cambios estructurales. Se debería, pues, reconocer la estrecha interdependencia de estas tres funciones. De esta manera, cada individuo y cada grupo social puede participar en el desarrollo nacional, convirtiéndose en su principal interés el beneficio que de aquél se derive. La asistencia puede dar una aportación especialmente significativa al desarrollo de los recursos humanos elaborando programas para preparar a los niños y a los jóvenes para la vida adulta, para mejorar la condición de la mujer en el lugar de trabajo y en la casa y para solucionar los problemas que crean a los trabajadores su incapacidad técnica y otras situaciones de *inferioridad* física o mental, como la vejez, la emigración, etcétera".

Otra apoyatura para definir con claridad la asistencia la encontramos en las recomendaciones del *Working Group* de la ONU de Ber-

na, el cual afirma que "una clara concepción de las posiciones y de las acciones de la asistencia como parte esencial de los esfuerzos globales hacia la planificación del desarrollo social, económico e institucional implica un programa de actividades dirigidas a una amplia serie de categorías, cuyo compromiso, a la hora de tomar decisiones y de cumplir funciones, es esencial para el éxito de dichos esfuerzos".

Recientemente se han especificado cuatro funciones de la asistencia actual:

1) *Función de sostén*. Por definición, la función de sostén o de complemento de la asistencia se da cuando se destinan algunas actividades asistenciales a conseguir objetivos sociales planificados en el ámbito de un sector y no a satisfacer objetivos típicos de la asistencia en cuanto tal. Tenemos un ejemplo cuando una actividad asistencial hace suyos los objetivos de la política de la población, influyendo en las actitudes de los padres en cuanto a la regulación de los nacimientos; o también cuando una actividad asistencial colabora en políticas de vivienda, fomentando entre las clases más necesitadas la formación de cooperativas.

2-3) *Funciones de prevención y de recuperación*. En el pasado, el campo de la asistencia se identificó por mucho tiempo con una función de socorro, de alivio, de ayuda, que se expresaba como "preocupación por los que no pueden ayudarse por su cuenta"... Esta política ya no puede aceptarse. El objetivo social del desarrollo, según se admite hoy universalmente, es el de mejorar las condiciones de vida de todos los ciudadanos sin excepción, dándoles a todos el mismo trato y las mismas oportu-

nidades... De todas formas, no es lo mismo fijarse modelos o niveles de vida realistas y aplicables a todos los ciudadanos que tener la seguridad de que cada uno de los ciudadanos esté en grado de alcanzarlos. En toda sociedad hay categorías de ciudadanos que son más vulnerables que otras... Por consiguiente, todo país tiene que estar en condiciones de poder saber quiénes son sus ciudadanos más vulnerables, es decir, quiénes son los que tienen mayores dificultades para alcanzar los niveles sociales previstos o que podrían verse expuestos al hundimiento personal ante dichos niveles si no reciben un apoyo adecuado. Por tanto, todo país tiene que desarrollar programas funcionales a fin de prever lo que se puede hacer, corregir lo que puede corregirse y atenuar las consecuencias de todo lo que pueda corregirse en un futuro inmediato.

4) *Función de desarrollo*. El concepto de asistencia visto desde la perspectiva del desarrollo es relativamente reciente y ha aparecido en los países con amplios estratos de población que se hallan en estado de necesidad. Surge como resultado tanto de un desafío como de una ocasión. El desafío lo ha constituido la necesidad de proporcionar a todas esas personas un nivel de vida socialmente aceptable, lo que no puede conseguirse mientras no se logre comprometer a las comunidades en su conjunto en un proceso de desarrollo económico y social. En otras palabras, el bienestar del individuo depende del desarrollo de la comunidad en su conjunto... Esto significa que los esfuerzos de todos los operadores sociales deben dirigirse a lograr que los ciudadanos, aceptando este desafío, puedan participar plenamente en los programas

en que se busca mejorar su situación y la de toda la sociedad.

Es evidente que las funciones de prevención y de recuperación son las más propias y típicas de la asistencia; tanto la función de sostén como la de desarrollo son características de otros sectores de lo social, aunque se deriven de las dos primeras.

En las sociedades económicamente avanzadas se tiende hoy a dar mayor realce a las funciones de sostén y de desarrollo que a las otras dos; pero si se quiere tener una visión correcta de las funciones de la asistencia, es preciso situarse en una perspectiva que considere la presencia simultánea de todas estas funciones en el ordenamiento de una sociedad. Parece demasiado fácil ver las funciones de prevención y de recuperación estrechamente vinculadas a la caridad y la solidaridad, conceptos que hoy se consideran ya superados y que han de sustituirse por otros menos tradicionales; esto lleva a infravalorar estas funciones y a dar preferencia a las de sostén y desarrollo. La prevención y la recuperación se deben ampliar y no sustituir: para lograrlo se necesita que, en todo proyecto social, estén activamente presentes las demás funciones.

Por otro lado, como se sostuvo en un congreso patrocinado por la ONU y celebrado en Izmir (Turquía) en 1974, "superando sus propios límites, la fuerza moral del concepto de caridad ha garantizado por mucho tiempo a la asistencia un lugar en el ámbito de la intervención pública. Se discute mucho la cuestión de si la sutil idea de asistencia como componente de una hipótesis general de desarrollo es tan válida que le permita competir en cuida-

dos, prioridades y recursos materiales con las demás formas de la intervención pública, relacionadas más directamente con objetivos económicos y productivos... Una presión excesiva sobre las funciones dirigidas al desarrollo puede implicar el riesgo de tener que demostrar el impacto y la eficacia de toda medida asistencial; pero es evidente que algunas funciones importantes de la asistencia no pueden de suyo justificarse más que en términos de solidaridad humana. El concepto de desarrollo transmite la idea importante de que la asistencia puede ser válida para la sociedad, pero podría resultar nociva si se la confundiera con la idea de que *debe* ser válida, con independencia de consideraciones de orden moral".

M. Canevini

## V. La asistencia en España

### 1. HISTORIA Y ESTRUCTURA DE LOS SERVICIOS SOCIALES

a) *Antecedentes históricos.* Las prestaciones de la seguridad social, los servicios sociales y la asistencia social son funciones que antiguamente desempeñaban la familia, los gremios y la Iglesia. De hecho, "es inútil, antes del siglo XVI, buscar antecedentes doctrinales relacionados con la previsión social y con los seguros sociales en nuestro país" (A. Rumer de Armas). Las ideas de los grandes pensadores sobre este tema no sólo no encontraron eco en nuestro país, sino que además fueron combatidas. Con el paso del tiempo, la acción que se limitaba a los gremios se fue haciendo extensiva a las cofradías. La acción de estas últimas se centró más en lo que

hoy día se llaman seguros sociales que en los servicios sociales. Resulta interesante observar cómo en los casos de invalidez se tendía a exigir que el inválido realizara un trabajo útil en la medida de sus posibilidades. De modo análogo, la jubilación era gradual. Existe, pues, una verdadera reconversión laboral, que puede considerarse como un antecedente, tal vez el primero, de los servicios sociales. En el siglo XVII, el laicismo creciente trajo consigo la aparición de los montepíos, que sólo llegaron a tener un peso verdadero cuando fueron subvencionados por el Estado.

En otro orden de cosas, la industrialización progresiva condicionó la aparición de problemas de minusvalía e invalidez, que en ese momento no contaba con protección oficial alguna, sumado a la desaparición de gremios y cofradías, así como la inexistencia de sindicatos. Aparecen las casas de misericordia y los hospicios, los cuales debían paliar esta situación. Los primeros minusválidos que recibieron asistencia fueron los ciegos y sordomudos, si bien los primeros intentos de rehabilitación e instrucción, adaptada a este tipo de impedimento físico, se produjeron con posterioridad. La mayor parte de los servicios públicos de rehabilitación empezaron a funcionar de modo sistemático y organizado en nuestro siglo.

En la actualidad, el concepto de servicios sociales se halla totalmente apartado del antiguo concepto de beneficencia. Se pueden definir los servicios sociales como "la respuesta a una obligación del Estado de atender a un derecho objetivo y objetivo de personas que, por razón de edad, estado, enfermedad o minusvalía, quedaban marginadas de los procesos normales de actividad la-

boral, cultural, económica y social". Hoy se considera que es el Estado quien ha de ocuparse de ese grupo de personas y que su cobertura debe corresponder a la sociedad entera, representada por la administración pública. La evolución de estos servicios se puede observar a través de las instituciones específicas, así como mediante la legislación a lo largo de estos últimos cien años.

Uno de los pocos estudios sociológicos sistemáticos sobre el tema, según señala Demetrio Casado, es el *Informe de los Servicios Sociales y la Asistencia Social en España*, elaborado en 1966 por el gabinete de sociología del Ministerio de Trabajo. Dicho informe, como se explica en su introducción, toma como base el cuestionario confeccionado por dichos organismos, reestructurando las respuestas de acuerdo con las peculiaridades de la asistencia social española. Consta de dos partes; en la primera se consideran aspectos generales, en particular los históricos y jurídicos, así como la organización de los servicios, asistencias y aspectos relativos al personal. La segunda parte centra su atención sobre los proyectos en materia de servicios sociales incluidos en el primer plan de desarrollo económico y social con vigencia para el período 1964-1967. Como señala Casado, dicho informe marca los rasgos fundamentales de las características que los servicios sociales irán adquiriendo a lo largo del tiempo.

b) *Estructura actual de los servicios sociales.* Los recursos sociales formados por los medios humanos, materiales, técnicos, institucionales y financieros se formalizan en servicios y en prestaciones sociales. Los primeros (servicios sociales) son los medios que se ponen a disposición

pública de la comunidad para uso y beneficio colectivo. Las segundas (prestaciones sociales) son medios que se proporcionan a los individuos o familias para su uso privado, pero que cumplen una función social (becas, pensiones, subsidios de desempleo, etc.). El mayor énfasis se suele poner en los servicios sociales, por lo que haremos una breve revisión para ver dónde se encuentran en la sociedad española y a través de qué organismos se distribuyen (tabla 1). Los recursos sociales se distribuyen por medio de los departamentos sociales, que son los encargados de poner en marcha los servicios sociales a través de instituciones o de asociaciones. Los servicios sociales se clasifican en dos grandes apartados: a) de la comunidad, que cubren la generalidad de las necesidades de la misma; su función es facilitar y enriquecer la convivencia ciudadana; entre ellos hallamos los servicios de promoción social, orientados a facilitar la convivencia de los sectores carenciales y mejores arquitecturas para los minusválidos, servicios especiales para ex presos, toxicómanos, etc.; b) por área de necesidad se crean para servir a aquellos que tienen una necesidad determinada, que no pueda ser calificada técnicamente de carencia. En la actualidad se incluyen las áreas de sanidad, educación, trabajo, cultura y deporte. El área más amplia es la de sanidad, que incluye psiquiatría, geriatría y toxicomanía (tabla 2).

c) *El INSERSO, estructura institucional y acción política asistencial.* El Instituto nacional de servicios sociales (INSERSO) se creó por real decreto-ley 36/1978, del 16 de noviembre, como entidad del sistema de la Seguridad social dedicada a gestionar los servicios complementa-

rios a las prestaciones de la previsión social y de seguro de enfermedad. Debía de integrar al antiguo servicio de Recuperación y Rehabilitación de minusválidos físicos y psíquicos (SEREM) y también al antiguo servicio de Asistencia a pensionistas (SAP), dependencia de la Dirección general de la Acción social, cuyo titular sería el director general del INSERSO.

Sus funciones específicas son: a) *ayuda a pensionistas*, que se traduce en creación y mantenimiento de centros de día y residencias para válidos, creación y seguimiento de centros geriátricos, prestación de ayudas domiciliarias, así como cualquier otra acción en beneficio de los pensionistas de la Seguridad social; b) *ayuda a minusválidos* a través de la gestión de programas individuales, informes sobre nuevas instalaciones, reconocimiento y clasificación de minusválidos, así como su atención directa. Algunas de estas competencias se verán reformadas durante su realización.

## 2. HISTORIA Y FUNCIONES DE LA PROFESIÓN SOCIO-ASISTENCIAL

a) *Antecedentes históricos.* En la década de los treinta, grupos cristianos progresivos, en contacto con movimientos belgas y franceses, crean la primera Escuela de asistentes sociales en España. En 1934, hace ya más de cincuenta años, empiezan a actuar los nuevos profesionales, punto de partida de la ya larga historia de una profesión. La ordenación académica de las Escuelas y el reconocimiento del título han seguido un proceso lento, que va desde el primer plan de estudios, aprobado en 1935, hasta la publicación en 1964 del plan oficial de estu-

## RECURSOS SOCIALES

TABLA 1

DEPARTAMENTOS SOCIALES				
INSTITUCIONES				ASOCIACIONES
PUBLICAS			PRIVADAS	
ESTATALES	ENTES AUTONOMICOS	ADMN. LOCAL		
<b>MINISTERIOS</b> — Comercio — Cultura — Defensa — Educ. y Ciencia — Hacienda — Interior — Justicia — Obras Públicas y Urbanismo — Sanidad y S. Social — Trabajo	<b>CONSEJERIAS</b> — Comercio — Cultura — Educ. y Ciencia — Hacienda — Interior — Justicia — Obras Públicas y Urbanismo — Sanidad y S. Social — Trabajo	— Ayuntamientos — Diputaciones — Mancomunidades — Entidades locales menores	Empresas filantrópicas Religiosas Fundaciones Bancarias	

dios y el reconocimiento del título de asistente social, obligatorio para el ejercicio de la profesión, la formación técnica de los asistentes sociales y el reconocimiento social de la profesión. En 1967, la primera Escuela oficial de asistentes sociales inicia una progresiva remodelación y clausura de numerosas escuelas; tres años después, la incidencia de la ley general de educación de 1970 abre nuevos interrogantes al futuro de las escuelas y a la formulación de nuevos objetivos, que se consiguen con la publicación del real decreto de 20 de agosto de 1981, incorporando a la Universidad los estudios de asistentes sociales y configurando a los centros como *Escuelas universitarias de trabajo social*; pocos meses después, la ley de 13 de abril de 1982 crea los *Colegios oficiales de diplomados en trabajo social y asistentes sociales*. En el curso 1982-83 han funcionado en España 28 escuelas de asistentes sociales, con un total de 5.093 puestos escolares, según datos publicados recientemente por el Ministerio de Educación y Ciencia, habiéndose graduado en dicho curso 670 alumnos, 50 de ellos varones y 620 mujeres. Todas las Comunidades Autónomas disponen al menos de una Escuela, excepto Castilla-La Mancha, Extremadura y Murcia.

b) *Funciones de la profesión: del paternalismo a la identidad profesional.* Debido al papel específico que tienen los asistentes sociales en el bienestar social, hemos considerado el tema en su trayectoria histórica y en la realidad actual para hacer comprender la función de los asistentes sociales como el soporte técnico básico de los programas de bienestar social; las necesidades y los recursos sociales son los que deter-

minan el campo de intervención del trabajo social. Por una parte, las necesidades son las que dan contenido y justifican el trabajo; por otra, los recursos sociales constituyen los instrumentos que esta profesión utiliza para el tratamiento de las necesidades sociales. A lo largo del tiempo se han ido dando distintas definiciones del trabajo social; nos limitaremos a las más recientes, que permiten una aproximación más reciente al contenido del rol de esta profesión en la actualidad. En las III Jornadas nacionales de Asistentes sociales, celebradas en Pamplona en 1977, se aprobaron las siguientes definiciones del trabajo social: "El campo de la intervención profesional —acción social—, su objeto, las necesidades sociales en su relación con los recursos aplicables a los mismos, su objetivo —bienestar social—, su marco operativo —servicios sociales—". Además se adoptaron los *principios operacionales de la profesión*, extraídos de la experiencia en la aplicación del método y técnicas que le son propios. A partir de los conceptos básicos allí acordados, se define la función de la profesión. La función básica de la asistente social consiste en coordinar y globalizar las necesidades sociales en sus distintas áreas, situándolas en el marco general de las condiciones de vida y convivencia, es decir, en el marco de una política de bienestar social. Podríamos sintetizar las funciones de la asistente social en el Estado español en la interpelación del señor Mendizábal ante el Parlamento (publicada el 25 de septiembre de 1978 en el *Boletín de las Cortes*), que dice así:

"La profesión de asistentes sociales no realiza funciones parciales, en base a la atención de una determinada área de necesidades o de proble-

## RECURSOS SOCIALES

TABLA 2

SERVICIOS SOCIALES	
I. COMUNIDAD	II. AREA DE NECESIDAD
<p>CONVIVENCIA CIUDADANA</p> <p>Jardines de infancia Servicios de protección maternal e infantil Servicios de protección integral a la infancia Servicios para la adopción Hogares funcionales Clubs juveniles Escuela de alfabetización de adultos Escuela de promoción social Centros de promoción de la mujer Centros planificación y orientación familiar Socialterapia familiar Clubs y hogares de ancianos Residencias para ancianos Servicios de asistencia a domicilio Comedores sociales Centros sociales y culturales Viviendas sociales...</p> <p>PROMOCION SOCIAL</p> <p>Cs. discapacitados físicos Cs. discapacitados psíquicos S.S. minorías sociales S.S. emigrantes S.S. para toxicómanos S.S. prevención delincuencia S.S. personas privadas de libertad Cs. reinserción social... S.S. albergues para desplazados S.S. minorías étnicas</p>	<p>SANIDAD</p> <p>Hospitales y clínicas Ambulatorios Inst. sanidad y salud pública Servicios psiquiátricos Hospitales de enfermedades del tórax Centros logopédicos Centros geriátricos Centros oncológicos Centros de crónicos Centros diagnóstico precoz Centros medicina preventiva Centros educación sanitaria Centros seguridad e higiene Medicina social escolar...</p> <p>EDUCACION</p> <p>Educación para la primera infancia Preescolares Colegios E.G.B. Centros educación especial Centros enseñanzas medias Gabinetes psicopedagógicos Gabinetes orientación profesional Centros de formación profesional Colegios rurales...</p> <p>TRABAJO</p> <p>Servicios de acción formativa. Formación profesional obrera Oficinas de colocación Servicios orientación profesional Centros empleo protegido Servicio social para empresas Servicios de extensión agraria</p> <p>DEPORTE</p> <p>Polideportivos. Campos de fútbol Piscinas. Frontones. Gimnasios...</p> <p>CULTURA</p> <p>Ateneos. Salas de conciertos Conservatorio de música Salas exposiciones. Teatros Bandas de música. Masas corales Bailes regionales...</p>

máticas, sino que se inserta de forma global, canalizando e interrelacionando, mediante métodos y técnicas propias, todo tipo de necesidades y recursos sociales, de forma que las personas, grupos y comunidades no encuentren parcializada la atención que sus necesidades requieren, posibilitándoles el cauce institucionalizado para cada tipo de problemática, o en defecto de este cauce, contribuyendo a su promoción en base al principio del respeto a las decisiones tomadas por el propio individuo, grupo o comunidad”.

Por último, algunas de las directrices del Comité de ministros del Consejo de Europa en la resolución (67)16 sobre funciones, formación y status de los asistentes sociales, que dicen así:

“Es deseable que los asistentes sociales participen en actividades de investigación social. Los asistentes sociales y sus asociaciones deberán participar en el desarrollo de la política social, dando a conocer las necesidades de la población y su opinión sobre los medios para afrontarla. Los asistentes sociales y sus asociaciones deberán ser alentados a desarrollar una función constructiva en la actuación de sus intervenciones sociales, a nivel central y local. Se deberá prestar atención tanto a los aspectos preventivos como curativos de los diversos sectores del servicio social; un mejor conocimiento de las necesidades y de los medios aptos para satisfacerlas permite evitar problemas de más difícil solución y más onerosos a la colectividad”.

Esta función básica que hemos definido para el trabajo social constituye el núcleo central de la profesión en España.

Alicia Eva Kaufmann

BIBLIOGRAFÍA: Canevaro A. y otros, *Il gioco dell'oca dell'assistenza*, Guaraldi, Firenze 1973.—Casado Pérez D., *Cambio de las instituciones de bienestar social en España*, Marova, Madrid 1977; *Organización y administración de los servicios sociales*, Marsiega, Madrid 1981, 27-72.—Cavallone A.M. (ed.), *La preparazione degli operai sociali*, en “Quaderno della Regione Lombardia” 7, Assessorato Istruzione, Milano 1972.—Colombo U.M., *Principi e ordinamento dell'assistenza sociale*, Giuffrè, Milano 1972.—Colomer M., *El método en el trabajo social*, en “Rev. del Trabajo Social” 75, Barcelona 1979, 12-48.—Consejo de Europa, *Integración social des personnes socialement inadaptées et protection des personnes en danger d'inadaptation sociale*, Consejo de Europa, Estrasburgo 1978.—Conti L., *L'assistenza e la previdenza sociale*, Feltrinelli, Milano 1958.—De las Heras P., *Introducción al bienestar social*, Federación Española de Asociaciones de Asistentes Sociales, Verbo Divino, Estella (Navarra) 1979.—Desdentado A. y otros, *Descentralización de los servicios sociales*, Marsiega, Madrid 1979.—Documentación de las Naciones Unidas, *La planificación de los servicios de asistencia social en el contexto de los Planes Nacionales de Desarrollo*, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, Nueva York 1971.—Hendriks G., *Social planning and community development*, Ministry of Cultural Affairs, Recreation and Social Welfare, La Haya 1967.—Instituto Nacional de Asistencia Social, *Servicio de organización y régimen de centros: Guarderías infantiles. Hogares infantiles. Hogares escolares. Residencias de estudiantes. Albergues escolares. Residencias y Clubs de ancianos. Comedores infantiles, mixtos, especiales, diabéticos y cocinas de hermandad. Centros de alimentación infantil*. Hogares cuna: Madrid, mayo 1979.—Martín López E. (dir.), *Sanidad, seguridad social y servicios sociales en España (1975-1982)*, en *Informe sociológico sobre el cambio social en España*, IV Informe FOESSA, vol. II, Euroamérica, Madrid 1983.—Ministerio de Trabajo (Secretaría General Técnica, Gabinete de Sociología), *Informe sobre los servicios sociales o la asistencia social en España*, Madrid 1966.—Organización Internacional del Trabajo, *El coste de la seguridad social: Octava Encuesta Internacional (1967/1971)*, OIT, Ginebra 1976 (trilingüe).—Primeras Jornadas Nacionales de Estudio del Comité Español para el Bienestar Social, *Los servicios asistenciales y sociales en el Estado de las autonomías*, Marsiega, Madrid 1983.—Rumer de Armas A., *Historia de la prevención social en España*, Reglamento de derecho privado, Madrid 1944, 163.

## ASOCIACION

SUMARIO: I. Definición - II. Origen y evolución del asociacionismo voluntario - III. Estudio sociológico de las asociaciones - IV. Sociografía de las asociaciones: difusión del fenómeno asociativo, tipología de las asociaciones - V. Funciones de las asociaciones: comprensión de los problemas sociales, integración social e identificación, promoción económica y social, sensibilización ante las exigencias colectivas, integración de los subgrupos, participación en el poder, comienzo de las reformas sociales, mediación - VI. Conclusión.

### I. Definición

La asociación puede definirse como una agrupación social de carácter voluntario, en la que sus miembros ponen en común sus conocimientos o sus actividades para alcanzar unas metas compartidas por todos. El sociólogo francés Gurvitch ofrece algunos criterios para distinguir las asociaciones de otros tipos de grupos:

● *Voluntariedad*. El carácter voluntario de un grupo supone que sean completamente libres tanto la adhesión como la participación y la salida del mismo. Este criterio distingue a las asociaciones de las agrupaciones de hecho, de las que forma parte el individuo por motivos independientes de su voluntad (minoría étnica, grupo de edad, familia, etcétera), y de las agrupaciones obligatorias, que imponen la participación a sus miembros (la cárcel, el ejército).

● *Forma de ingreso*. El ingreso en una asociación voluntaria no siempre es totalmente libre; puede estar condicionado por el pago de una cuota de inscripción, por la presentación de algunos miembros, por la posesión de ciertos requisitos, etc.

● *Grado de exteriorización*. La

conducta de los asociados se regula según modelos establecidos de antemano; pero la mayoría de los grupos voluntarios no llegan a tener unos estatutos que fijen los modelos de comportamiento de sus miembros.

● *Grado de compatibilidad*. Algunas asociaciones son enteramente compatibles entre sí (cooperativas, asociaciones de ayuda mutua); pero entre otras se da incompatibilidad (por ejemplo, la que implicaría la pertenencia a dos partidos políticos).

Teniendo también en cuenta otras características, se puede concluir que las asociaciones son “agrupaciones voluntarias, generalmente abiertas, parcial o completamente organizadas, compatibles entre sí, con poder constrictivo condicionado sobre sus miembros, con estructura democrática y con propiedad colectiva”.

### II. Origen y evolución del asociacionismo voluntario

Por lo que sabemos, los orígenes de las asociaciones se remontan a la Roma de siglo V a.C., en la que existían ya tres tipos de asociaciones:

● los *colegios compitalicios*, semejantes a cofradías religiosas, cuya finalidad era celebrar fiestas y organizar juegos populares;

● los *sodalitia*, que ayudaban con su apoyo a los candidatos a las elecciones;

● los *colegios de artesanos*, que agrupaban a varias categorías de profesionales y que desembocarían luego en los gremios medievales.

Durante el transcurso de la Edad Media tuvo lugar la fusión de las tradiciones corporativas romanas

con una institución de origen germánico: la *guilda*. Esta era una asociación con finalidades diferentes según los diversos ambientes. La función de las guildas era generalmente la de luchar contra las violencias y abusos, dada la inmovilidad y la insuficiencia de la autoridad.

Había tres tipos de guildas: las de mutua protección, las de mercaderes y las de artesanos. Como las asociaciones voluntarias contemporáneas, las guildas estaban más difundidas en la ciudad que en el campo. En cambio, se caracterizaban por su plurifuncionalidad, ya que comprendían un aspecto religioso, otro moral y la asistencia mutua, basándose, además, en un estatuto, al que los miembros prestaban juramento de fidelidad. Con la llegada de la sociedad industrial nacieron formas nuevas de asociacionismo, como las sociedades de ayuda mutua, las *friendly societies* y las cooperativas. El asociacionismo europeo de la época industrial se presenta, pues, como una respuesta a las transformaciones rápidas y brutales del ambiente técnico y económico. Sucesivamente, estas asociaciones económico-sociales dejan de ser agentes reivindicativos, convirtiéndose en estructuras de control; mas no para oponerse al ambiente social creado por la industrialización, sino por ser necesarias para su funcionamiento.

En los Estados Unidos las asociaciones voluntarias asumen, desde comienzos del siglo XIX, una amplitud mucho mayor que en el viejo mundo. Esta proliferación se debe al liberalismo americano, a la inexistencia de un Estado centralizador y a la gran diversidad de subgrupos étnicos y religiosos que componen el panorama de la formación estadounidense. Según Meister, los inmigrantes, "obligados a abrirse camino

por sí mismos, tratarán de preservar sus valores y sus costumbres y, a la vez, de adaptarse al nuevo ambiente. Por su parte, la población de inmigración menos reciente encuentra en las asociaciones la forma de dar a los no privilegiados una ayuda caritativa y unos modelos de conducta que puedan poco a poco acomodar sus comportamientos a sus progresos". En relación con estas finalidades integradoras, adquieren especial relieve las asociaciones culturales populares. Baste pensar, por ejemplo, en el Movimiento de los liceos de 1831, que durante sus primeros cinco años de vida se difundió por 3.000 ciudades, en las que organizaba semanalmente conferencias y discusiones. Tras la guerra civil, se crean numerosas asociaciones con fines recreativo-religiosos y asistenciales muy semejantes, como los Boy scouts, las asociaciones fraternas, la Young Men Christian Association, etc., aunque también se desarrolla el tristemente famoso Ku Klux Klan, a la vez que van adquiriendo cada vez más importancia los partidos y los sindicatos.

### III. Estudio sociológico de las asociaciones

El análisis sociológico de las asociaciones voluntarias nace con la obra de Tocqueville *La democracia en América*. En efecto, al llegar a los Estados Unidos, en la primera mitad del siglo XIX, Tocqueville se quedó asombrado del multicolor florecimiento de asociaciones en el paisaje social norteamericano, descubriendo no sólo "asociaciones cívicas e industriales en las que todos participan, sino otras mil de todo tipo, religiosas y morales, serias e intrascendentes, universales y restringidas, inmensas y diminutas. Los

americanos se asocian tanto para organizar fiestas y fundar seminarios, fábricas y hoteles, levantar iglesias, difundir libros, enviar misioneros a las antípodas, como para instituir hospitales, cárceles, escuelas..." Estas asociaciones, situadas entre el individuo aislado y el Estado, constituirán para Tocqueville una de las mayores garantías de la libertad democrática. Entre sus características sobresalían la autofinanciación, el interclasismo y una fuerte capacidad comunicativa, que se efectuaba no sólo mediante relaciones interactivas, sino también por medio de folletos, manifiestos y sobre todo periódicos, con los que los socios se mantenían en contacto e incluso los no afiliados podían conocer los objetivos y las actividades de la asociación. Así pues, la formación de grupos asociativos le parecía positiva a Tocqueville en un doble sentido: para compensar el aislamiento y la decadencia de las relaciones primarias y para defenderse contra las "usurpaciones del poder real".

Tras este primer informe entusiasta de Tocqueville, el estudio de las asociaciones languideció durante casi un siglo, hasta que llegaron los primeros estudios relativos a las comunidades, a pesar de que ya en 1910 Max Weber advertía: "Uno de los objetivos fundamentales de la sociología es estudiar esas estructuras llamadas comúnmente *sociales*, es decir, todo cuanto está comprendido entre los poderes organizados y reconocidos —el Estado, el municipio, la iglesia institucional—, por una parte, y la comunidad natural de la familia, por otra. Se trata esencialmente de una sociología de las asociaciones en el sentido más amplio de la palabra: desde el club de amigos de las bochas hasta el parti-

do político y los grupos religiosos, desde el círculo artístico hasta el literario... Ante todo, será conveniente indagar sistemáticamente el origen de las asociaciones, las ocupaciones de los miembros y su procedencia geográfica, étnica y social. Estoy seguro de que con el tiempo podremos crear una especie de catastro de las categorías más importantes de asociaciones, mediante el cual podremos conocer los principios de selección (de los miembros), principios de los que las mismas asociaciones generalmente no son conscientes y que sólo pueden determinarse tras la recogida de un material bastante completo. Además, tendremos así la ocasión de analizar los medios con que la asociación, en su interior y mediante la propaganda, influye en sus miembros, así como los contenidos de esta misma influencia; todo ello en una nueva perspectiva sociológica".

La invitación de Weber no cayó en el vacío y el campo de investigación relativo a las asociaciones voluntarias se ha ido enriqueciendo con una vasta serie de datos sobre el número de las asociaciones existentes en las diversas comunidades, sobre la pertenencia a las mismas, sobre sus actividades y funciones. Estos datos, aunque escasamente confrontables por haberse utilizado métodos diversos para llegar a ellos, ofrecen una masa más que abundante de material empírico que permite hallar algunas tendencias generales.

### IV. Sociografía de las asociaciones

#### 1. DIFUSIÓN DEL FENÓMENO ASOCIATIVO

La difusión de las asociaciones puede medirse de dos formas: calcu-

lando el número de asociaciones en relación con el número de habitantes de una localidad determinada o bien el número de grupos de que forma parte cada individuo de tal localidad.

Ante todo, hay que decir que las investigaciones realizadas en Europa en la postguerra han puesto de manifiesto que el fenómeno asociativo no constituye una prerrogativa irrepetible de la sociedad americana, sino que la asociación voluntaria es un organismo típico de la sociedad moderna y democrática, relacionada muy estrechamente con su urbanización. Pues cuanto más se aparta al individuo de su matriz social (familia, vecindad), tanto más busca en las asociaciones a quienes tengan intereses y características similares, a fin de poder alcanzar sus propios objetivos. Naturalmente, se dan diferencias entre los distintos países; por ejemplo, se ha comprobado que la sociedad rural japonesa está plagada de asociaciones, mientras que la del Mediodía italiano casi no las conoce.

Algunos estratos de la población se muestran constantemente más interesados que otros por el fenómeno asociativo, por lo que se han conseguido identificar las variables que influyen de forma manifiesta en este fenómeno. Prevalecen generalmente los varones sobre las hembras, la edad media sobre las otras. Además, el modelo de pertenencia y de afiliación guarda relación con el *status* familiar: los esposos con un solo hijo demuestran una tendencia asociativa mayor que los demás. Lo mismo vale para aquellos que residen desde hace tiempo en un lugar respecto a los recién llegados. También se encuentra una mayor propensión asociativa entre los protestantes, los judíos, las personas cultas

y con una elevada posición socio-económica.

## 2. TIPOLOGÍA DE LAS ASOCIACIONES

Las asociaciones voluntarias no constituyen un bloque único indiferenciado, sino que ofrecen una gran variedad, por lo que los autores han adoptado diversas clasificaciones.

Fox, por ejemplo, ha propuesto clasificarlas en *mayores*, *medianas* y *menores*. Las *mayores* buscan los intereses de las organizaciones más importantes de la sociedad; ejemplo de ellas son las asociaciones comerciales, profesionales, científicas, culturales y laborales. Las *menores*, por el contrario, se ocupan de los intereses de una minoría de la población, como, por ejemplo, las asociaciones femeninas y las asociaciones étnicas. Las *medianas*, finalmente, hacen de intermediarias entre los sectores más importantes o entre las organizaciones principales de la sociedad.

Otra clasificación interesante es la que sugieren Gordon y Babchuk, basada en una variable estructural y en dos variables funcionales. Para estos autores, el elemento estructural más determinante lo constituye la posibilidad de acceso de los miembros, es decir, el mayor o menor número de requisitos que se exigen para poder formar parte de una asociación. Las dos variables funcionales son la capacidad que la asociación tiene de conferir prestigio a sus miembros y la naturaleza *instrumental* o *expresiva* de la actividad principal, distinta según vaya dirigida hacia los socios o hacia los que no son socios.

El grado de prestigio que confiere la pertenencia a un grupo depende sobre todo de la utilidad que la opi-

nión pública atribuye a las funciones que el grupo pretende desempeñar. De resultas, cada miembro del grupo participa del grado de prestigio que la sociedad reconoce a todo el grupo. En la valoración de la opinión pública influyen muchos factores, entre los que cabe recordar la posición social que ocupaban los socios fundadores al comienzo de la vida asociativa, la importancia más o menos perceptible de la actividad que desarrolla el grupo, el éxito que ha logrado alcanzar, su composición étnico-social.

La naturaleza instrumental o expresiva de las asociaciones la considera como variable funcional diferenciadora principalmente A. Rose. Sobre la base de este criterio, se advierte que algunos grupos no tienen como fin primordial satisfacer las necesidades y obligaciones de sus miembros, agotando en esto toda su actividad, sino ser órganos de influencia social, creados y dispuestos para servir a otros grupos o a determinadas cláusulas normativas, o para lograr algún cambio en uno u otro estrato de la sociedad. Por consiguiente, tales grupos son *instrumentales* en cuanto que existen para alcanzar metas situadas fuera de la misma organización. En las asociaciones *expresivas*, la orientación del grupo no mira a alcanzar metas futuras, sino que tiene como fin expresar y satisfacer los intereses presentes de los miembros. Sin embargo, la presencia de un carácter no excluye el otro, pues también las asociaciones instrumentales ejercen una función expresiva, la cual, para su vida y mantenimiento, es más necesaria que otros muchos fines y principios accesorios.

Goldhammer distingue entre asociaciones de relación asociativa *especializada* por exigencia de los inte-

reses de los socios, por lo que la participación de éstos no es total, sino segmentada, y asociaciones de relación asociativa sin tal especialización, en las que cada individuo participa para expresar su personalidad de forma total y completa, mediante una serie más o menos amplia de actividades y de manifestaciones. El autor define el primer tipo de asociación como "instrumento para conseguir diversos fines" y dice que en él la interacción entre los socios está condicionada de antemano por el modelo de actividad elegido; el segundo tipo lo define, en cambio, como "forma relacional de solidaridad con una finalidad en sí mismo"; en él los socios escogen libremente el modelo de actividad, sin dejarse condicionar demasiado por él.

Meister dividió las 1.650 asociaciones que había descubierto en Ginebra en 1952 en los siguientes tipos:

- uniones para defender la *profesión* (299): asociaciones profesionales, grupos patronales, grupos campesinos, sindicatos, comisiones paritarias;
- uniones para defender *intereses comunes* (408): políticos, intereses de barrio y de desarrollo, trabajo social y servicios, educación, sociedades culturales y academias, sociedades religiosas;
- uniones de *socorro* (342): mutualidades, beneficencia, cooperativas, hogares infantiles, colonias;
- uniones *recreativas* (del tiempo libre) (387): recreativas postlaborales, recreativas culturales (sociedades culturales, música y canto);
- uniones derivadas de *afinidad* (149): asociaciones militares, asociaciones profesionales, asociaciones de ex alumnos;

• uniones con *función no determinada* (66): jóvenes, minorías, grupos especiales.

En 1951, una investigación realizada por el *Service de Sondage et de Statistique* agrupó las múltiples asociaciones examinadas en las siguientes categorías:

Asociaciones profesionales..	30 %
Sociedades atlético-recreativas.....	9 %
Asociaciones culturales.....	6 %
Partidos políticos.....	5 %
Sociedades.....	4 %
Asociaciones de ex combatientes.....	3 %
Agrupaciones religiosas.....	2 %
Otras.....	2 %

## V. Funciones de las asociaciones

Las funciones que desempeñan las asociaciones voluntarias pueden dividirse, según el esquema mertoniano, en manifiestas y latentes. Las primeras, que suelen aparecer en los estatutos, las conocen bien los participantes; las segundas escapan a su conocimiento. Olmsted distingue las funciones de las asociaciones en dos categorías, según que conciernan a los individuos pertenecientes a ellas o bien a la sociedad en su conjunto. Según Rose, las asociaciones desempeñan tres funciones fundamentales: "Distribuyen el poder social entre un gran número de ciudadanos al estar el poder político totalmente concentrado en manos de los representantes elegidos; satisfacen al ciudadano, pues le ayudan a comprender, desde la experiencia del grupo reducido, el funcionamiento de la democracia moderna, en tanto que los ciudadanos en general llegan a comprenderlo sufriendo el ejercicio de un poder lejano más o menos im-

personal; constituyen un mecanismo de cambio social continuo para satisfacer las nuevas necesidades de la población".

Examinemos ahora con mayor profundidad estas funciones, así como otras que ponen de relieve algunos autores.

### 1. COMPRENSIÓN DE LOS PROBLEMAS SOCIALES

La participación en las asociaciones confiere a los socios una gran experiencia en el funcionamiento de los procesos sociales, políticos y económicos de su sociedad. Son muchos los conocimientos y disposiciones de los individuos que no pueden desarrollarse en el ámbito familiar o en el escolar y sí en las asociaciones voluntarias, dentro de las cuales se aprenden normalmente con la práctica los mecanismos de interacción, de organización y de control.

Los sociólogos han clarificado que, participando en las asociaciones, los sujetos se dan cuenta *mediatamente* de cómo vive y mantiene su cohesión la sociedad global, pues aprenden su funcionamiento mediante las experiencias de la estructura asociativa limitada en que se mueven.

También se señala que el asociacionismo, aunque sólo tuviera fines recreativos, ofrece la ocasión de comprometerse en algo creativo, cosa que compensa los efectos deprimentes que causa el trabajo demasiado simple, repetitivo y monótono. La asociación que mejor expresa y satisface esta exigencia es el sindicato, dado que parece que proporciona al trabajador un medio importante de control de sus condiciones laborales y le ofrece, fuera de la fábrica, la ocasión de poder dedicarse a muchas actividades creativas

y promocionales que, de no ser así, quedarían fuera de su alcance.

### 2. INTEGRACIÓN SOCIAL E IDENTIFICACIÓN

Muchos autores opinan que la debilidad de los vínculos familiares y vecinales en la sociedad urbana se ve compensada con la participación en las asociaciones voluntarias, en las que son posibles unas relaciones individuales más humanas y creativas. La asociación permite al sujeto identificarse con un pequeño grupo, al que puede comprender plenamente y en el que puede influir con su personalidad. Con frecuencia los asociados manifiestan a los entrevistadores que su filiación y las actividades de la asociación les ayudan eficazmente a dar una finalidad y un significado a su vida.

### 3. PROMOCIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL

Son numerosas las investigaciones que han verificado que muchos individuos ingresan en asociaciones voluntarias para mejorar su *status* social. En efecto, se puede observar que cuando un individuo logra acceder a grupos de difícil adhesión por su rígido control, suele abandonar gradualmente los grupos que no exigen muchos requisitos para inscribirse. Algunas asociaciones, especialmente las que acogen a hombres de negocios y a profesionales, como el *Rotary Club*, el *Lyons Club*, etc., ofrecen buenas oportunidades de encuentro para hacer negocios, lo que supone una ventaja notable para quienes desean progresar económica y socialmente.

Los judíos, los negros, los asiáticos, que pertenecen a grupos minoritarios en la sociedad americana, suelen ser excluidos de esos clubs, por

lo que a veces les resulta difícil competir con quienes gozan de los beneficios que dichas asociaciones proporcionan a sus miembros. Además, los cargos que se ejercen en las asociaciones cívicas y políticas, etc., a menudo se suelen considerar como un banco de prueba para los jóvenes destinados a constituir la futura clase dirigente. En efecto, a tal experiencia se le da gran realce en las campañas electorales, pues al recomendar a los ciudadanos los distintos candidatos se airean todos los cargos que los mismos han desempeñado en el mayor número posible de asociaciones.

### 4. SENSIBILIZACIÓN ANTE LAS EXIGENCIAS COLECTIVAS

Otros autores indican como función importante de las asociaciones la de educar a los individuos en la comprensión de las exigencias de toda la colectividad. Con frecuencia, el deseo de conocer dichas exigencias lleva a los individuos a participar en lo social. Sin embargo, no todas las formas asociativas consiguen desenvolver esta función, ya que los grupos informales más pequeños tienden fácilmente a acentuar el particularismo y no el universalismo.

### 5. INTEGRACIÓN DE LOS SUBGRUPOS

Las asociaciones voluntarias han prestado un servicio meritorio al ser las primeras en encauzar los procesos de adaptación de los grupos étnicos y sociales minoritarios dentro de la convivencia urbana y de la sociedad nacional, en que vivían casi marginados. Incluso cuando surgen las mayores tensiones psicológicas entre estos grupos y el resto, lógicamente siempre mayor, de la colectividad, las asociaciones consiguen

minimizar los efectos más deletéreos del conflicto. Las iglesias o denominaciones religiosas estadounidenses han desempeñado con relativo éxito esta función distensiva, promoviendo la inserción de los indios, de los negros y de otras muchas minorías étnico-lingüísticas en el contexto socio-cultural. Se han creado también asociaciones interétnicas con la tarea concreta de promover la comprensión mutua entre los grupos étnicos y raciales [ *↗* *Minoría* ].

En una situación general de conflicto agudo entre nacionalidades o razas diversas, los grupos compuestos por individuos pertenecientes a diversas nacionalidades o razas chocan con traumas difícilmente superables, ya que se refleja en su interior el conflicto que domina la opinión pública. Pero se ha advertido que cuando algunos miembros de esas asociaciones son a la vez miembros de otras diversas, es más fácil poner en marcha procesos distensivos, así como frenar las repercusiones desintegradoras que provoca la opinión pública cuando se deja llevar por oleadas de intolerancia, todo lo cual constituye un antídoto poderoso contra la degeneración de las relaciones sociales.

## 6. PARTICIPACIÓN EN EL PODER

Se ha puesto de relieve que el ciudadano puede, desde las asociaciones, influir en la estructura gubernativa, aunque no asuma directa y explícitamente ninguna responsabilidad en ella. Este hecho Rose lo interpreta como algo característico de los americanos, que tradicionalmente vienen desconfiando de la política activa. Las presiones de las asociaciones sobre los centros decisivos de la vida pública han pesado mucho en la producción legislativa y en

la intervención estatal en los asuntos sociales. Rose destaca el hecho de que estos grupos de presión consiguen el mayor éxito cuando la opinión pública se interesa poco por los problemas que los tales grupos propugnan y cuando éstos se limitan a influir en las áreas en que tienen una competencia efectiva y fuertes intereses [ *↗* *Grupo de presión* ].

## 7. COMIENZO DE LAS REFORMAS SOCIALES

Muchas iniciativas de asistencia a los pobres, a los enfermos, a los huérfanos, a los ancianos, y muchas actividades educativas y económicas, que hoy se consideran tarea ineludible del Estado, en el pasado las asumían libremente asociaciones voluntarias. Con el paso del tiempo, la opinión pública fue comprendiendo el carácter de necesidad de tales iniciativas, por lo que pasaron a manos de la autoridad pública. En los países en que se permite la iniciativa libre, las asociaciones voluntarias siguen desarrollando todavía esta función, ayudadas muchas veces económicamente por el Estado.

La libertad con que se organizan los grupos voluntarios permite alcanzar los objetivos sin las rémoras ni las dificultades burocráticas que atormentan a las grandes organizaciones. Además, la viveza e inmediatez de las relaciones informales que animan a estos grupos ponen de manifiesto muchas finalidades que no advierten los dirigentes de las organizaciones formales, suscitan la participación emocional de los miembros, lo que ayuda mucho a reducir gastos y a obtener buenos resultados, y encuentran en seguida los procedimientos a seguir ante los cambios repentinos e imprevisibles de la situación.

## 8. MEDIACIÓN

Finalmente, las asociaciones tienen el reconocido mérito de constituir un canal importante de comunicación entre el Estado y el individuo, gracias al cual se atenúa la frialdad de las formalidades legales y se aclaran las demandas recíprocas del individuo y del Estado; todo un contorno de motivaciones, explicaciones e instancias ayudan a comprender mejor los fines y objetivos de dichas demandas.

Algunos defensores del pluralismo político sostienen que el sistema democrático es tanto más estable y fecundo cuanto más frecuente y viva sea la participación de los ciudadanos en las asociaciones voluntarias. En ellas las ideas encuentran una mayor difusión, llegándose a crear plataformas culturales comunes a muchas asociaciones, que se federan y cooperan en el ámbito nacional e internacional.

## VI. Conclusión

Las asociaciones voluntarias, en cuanto instituciones intermedias entre el particularismo de la familia y el autoritarismo del Estado, asumen un rol estratégico importante en la sociedad urbanizada e industrial de nuestros días; en ellas el individuo puede celebrar su autonomía abriéndose a roles sociales, cuya experiencia le ayudará a insertarse críticamente en la sociedad, sin dejarse absorber por ella, y a colaborar en la realización de sus fines al servicio de la persona.

*B. Cattarinussi*

BIBLIOGRAFÍA: Berriatúa San Sebastián J.M.<sup>o</sup>. *Las asociaciones de vecinos*. Instituto de Estudios de Administración Local, Madrid

1977.—Bonnie F., *Les pratiques des associations de quartier et les processus de récupération*, en "Espaces et Sociétés" 6 y 7, 1972, 29-36.—Briefs G., *Entre capitalismo y sindicalismo. Situación crítica de la Asociación Obrera*. Rialp, Madrid 1955.—Cavallaro R., *La sociología dei gruppi primari*, Liguori, Napoli 1975.—Ferraresi F. y otros, *La politica dei gruppi*. Comunità, Milano 1970.—Gail Bier A., *Crecimiento urbano y participación vecinal*, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid 1980.—Liebholz G., *El orden social, estatal y las asociaciones*, en "Rev. del Instituto de Ciencias Sociales" 4 (1964) 207-226.—Meister A., *Participación social y cambio social. Materiales para una sociología del asociacionismo*. Monte Avila, Caracas 1971.—Pelise Prats B., *Voz Asociación en Enciclopedia Jurídica*, vol. III, Seix, Barcelona 1951, 61-97.—Rubino D., *Las asociaciones no reconocidas*, en "Rev. de Derecho Privado", serie B, Monografías fundamentales de Derecho Privado y Público, vol. XXV, Madrid.—Sills D.L., *Voluntary associations. Sociological aspects*, en D.L. Sills (ed.), *International Encyclopedia of the Social Science*, McMillan, London 1968, 363-379.—Tellia B., *L'associazionismo giovanile*, en F. Demarchi, P. Grasso y S. Orvati (eds.), *Gioventù '70 nel Friuli-Venezia Giulia*, Trieste 1971, 293-316.—Tuckman B.W., *Secuencias del desarrollo en grupos pequeños*, en J.R. Torregrosa, *Teoría e Investigación en la Psicología Social*, Instituto de la Opinión Pública, Madrid 1974, 757-764.—Villoria Martínez E., *Las asociaciones familiares*, Edic. del Movimiento, Madrid 1971.

## AUTOGESTION

SUMARIO: I. Autogestión y participación - II. Autogestión en su aspecto negativo - III. Autogestión en su aspecto positivo - IV. Tendencias a la autogestión - V. Conclusión.

### I. Autogestión y participación

1. Explicar qué se entiende por *autogestión* significa tener que ahondar en una temática vasta y compleja, cuyas premisas teóricas e ideológicas aún no están suficientemente definidas. Por otra parte, hoy se tiende ya a usar el término *autogestión* para definir genéricamente

cualquier acto o cosa que uno hace sin la ayuda de nadie, por lo que organizar el propio trabajo según criterios de eficiencia significa *autogestionarlo*. Se pueden encontrar abundantes ejemplos por el estilo en el lenguaje cotidiano, en el que la autogestión ha asumido de hecho en muchos casos el significado de *autocontrol*. Se trata de un proceso de *caída semántica* de la palabra, debido a su amplia difusión y que ha afectado también a otros términos: democracia, socialismo, libertad, etc.

A esto se contraponen la autogestión como utopía de unos cuantos ingenuos, como huida de la realidad; también en este caso se evidencia una pérdida de significado, pues no se captan sus aspectos concretos, efectivos, de enganche con lo real.

Por consiguiente, podríamos decir que “el significado de la palabra *autogestión* discurre entre la *mediocridad* y la *abstracción* de su contenido”.

Así pues, se hace necesario redefinir el concepto de autogestión. Para ello parece oportuno comenzar con una distinción teórica entre *autogestión* y *participación*, dado que muchos autores consideran que se debe distinguir bien entre modelos de autogestión y lo que, a su juicio, sólo son experiencias negativas de participación.

Hablar de participación o de autogestión significa partir siempre de una dicotomía que se constata, globalmente dentro de la sociedad y específicamente dentro de cada una de sus unidades constitutivas, entre quienes dominan y controlan los ámbitos de decisión y quienes, por el contrario, están excluidos y marginados de los mismos. Y significa sobre todo, ya que en estos casos la atención se dirige principalmente a la esfera productiva, partir de esta

otra constatación: que los trabajadores sufren la *alienación* en el ámbito de las relaciones de producción, condición que se decanta con mayor o menor precisión según los enfoques que elijan los estudiosos.

Ardigò propone que se haga una tripartición abstracta de las correspondencias entre estructuras sociales generales y espacios abiertos o cerrados a la superación de las condiciones de alienación de los trabajadores:

“a) Estructuras de dominio que excluyen toda forma de participación de los trabajadores en la gestión de las empresas, es decir, estructuras de dominio completamente alienantes para los trabajadores.

b) Estructuras en las que la autogestión de las empresas por parte de los trabajadores y de los dirigentes asociados no encuentra límites ni obstáculos institucionales provenientes del Estado y de la sociedad política en general, y en las que las únicas contradicciones y presiones posibles, si se exceptúan las internas relativas a las opciones de gestión empresarial, conciernen a las relaciones de las empresas con el mercado o con los sustitutos funcionales del mismo.

c) Estructuras de dominio que permiten a los trabajadores conquistar un espacio parcial de participación en la gestión de las empresas. Este espacio queda abstractamente delimitado por arriba y por abajo por las dos estructuras mencionadas”.

Esta división tripartita se considera válida para todo sistema de dominio, es decir, tanto para los sistemas sociales con propiedad privada de los medios de producción como para los sistemas sociales con pro-

iedad socializada. Además, se cree que, entre los polos opuestos, existe “un campo amplio de posibles experiencias de participación parcial, al que corresponden estructuras de dominio que ven la coexistencia entre autoritarismo y democracia bajo formas diversas de compromiso y de conflicto”.

2. Desde otros enfoques se lanzan abundantes críticas contra el alcance real de este “amplio campo de posible participación”.

En efecto, una vez puesto de relieve que el tema de la participación se hace necesario dentro de los sistemas sociales en que las fuerzas productivas han alcanzado ya una fase avanzada, algunos autores afirman, con Jürgen Habermas, que la institucionalización del progreso científico-tecnológico fundamenta una nueva legitimación del dominio como *poder de disposición técnica* sobre los hombres y sobre la naturaleza, que necesita formas nuevas y más adecuadas de consenso. Pero dado que este consenso se limita a la legitimación del poder de disposición técnica, es menester que la *opinión pública* se mantenga lejos del debate sobre los fines y sea desviada hacia la discusión de los medios *técnicos* para alcanzar estos fines. Se trata, según Horkheimer, de afirmar la *razón subjetiva* y de destruir la política entendida como *imaginación histórica*, en favor de la *actuación racional* en orden al objetivo establecido por otros. Se lograría así fragmentar la voluntad y la conciencia frente a la historia.

De este modo, como afirman Belasi, La Rosa y Pellicciari, “las formas y las experiencias de participación, tanto las llamadas de *participación política* en *unidades locales* de la sociedad global como las otras

formas y experiencias en *unidades productivas*” —comparables todas estas últimas con el modelo de la *co-gestión*—, responderían “a las exigencias de crear un nuevo tipo de *consenso controlado*, encerrado dentro de unos límites en los que el poder de disposición técnica no sólo no se ponga en discusión, sino que ni siquiera aparezca como discutible ante la opinión pública que pueda crearse”.

“Las experiencias de participación se revelan, pues, como intentos dirigidos a drenar y fragmentar la conciencia y la imaginación histórica colectiva, tanto en el plano de la sociedad como en el de la empresa”.

En este contexto, la participación acabaría constituyendo “el marco de referencia de una sociología que tiende a establecerse como *ciencia de la conciliación* y como antítesis de la economía, la cual, al reconocer la relación salarial, se ve como *ciencia de la división*”.

El punto central de esta ideología consistiría en postular como *natural* la unidad sociológica del grupo de trabajo, unidad que no se concibe como superación de la relación salarial —propia de la economía capitalista—, sino como algo que puede conciliarse perfectamente con ella. “De este modo, gran parte de la sociología del trabajo aboga por reunificar en el plano psico-sociológico lo que en el plano económico se encuentra separado, desunido, alienado; es decir, por reunificar una realidad cuyos elementos aparecen estructuralmente antagónicos... En este sentido, la ideología de la participación no es más que un corolario de la psicología social del trabajo... Está claro que, en esta perspectiva, siguen siendo ininteligibles los verdaderos antagonismos estructurales de la sociedad global...”

Por tanto, la ideología de la participación de los trabajadores se basaría en la aceptación del axioma capitalista del trabajo asalariado y de la división social del trabajo, que fundamenta dicho axioma. Para algunos autores esta ideología constituiría la fuente común de las experiencias de participación, así como de las experiencias de autogestión, que se realizan tanto en el mundo capitalista occidental como en los Estados de *democracia popular* de la Europa oriental.

Así pues, la ideología de la participación parece que oculta un desgarramiento real, que se produce no sólo entre naturaleza y sociedad, sino sobre todo en el seno de la sociedad misma. Se presenta como un intento de construir una comunidad nueva apoyada en una base que no sea la apropiación monopolista, es decir, la división del trabajo y de las competencias, división presentada no como *social*, sino como meramente técnica.

En esta perspectiva, cualquier presión a favor de un *uso humano* de la tecnología, es decir, mediante la participación de los trabajadores, aparece como moralista y falsificadora.

Consiguientemente, la participación se ve siempre como si ya desde su base exigiera al subordinado llamado a participar una actitud fundamentalmente pasiva: “A lo sumo, se participa en decisiones que toman los demás y siempre dentro de unos límites institucionales más o menos rígidamente determinados; y esto implica, evidentemente, que quien participa se identifique con el cuadro general de valores de referencia subyacentes a las instituciones mismas y, más ampliamente, a las estructuras fundamentales de la sociedad global. O sea, nos encontramos

ante un proceso de tipo integrativo, que afecta al nivel de interacción social; un proceso que puede ser *animado*, según se dice; que puede ser *facilitado* y que, de todas formas, está siempre programado y controlado con precisión por quien tiene realmente en sus manos el poder y propone el marco general, los canales, los modos y los límites de la participación misma... Cuando en las sociedades industriales con un nivel alto de progreso las fuerzas productivas han alcanzado una fase avanzada, los sistemas de poder necesitan como regenerar continuamente su autoridad mediante un consenso social cada vez más amplio; podría decirse que este consenso se configura como una autofinanciación de fuerzas renovadoras, a las que se acelera dentro del sistema por medio de unos mecanismos de *participación frenada*... Por tanto, en este caso la participación se configura a un tiempo como control y como autorregeneración de los sistemas de poder”.

3. En efecto, se observa que para la sociología de la participación “el análisis más general y el concepto mismo de participación acaban resaltando todos los aspectos correspondientes a las relaciones interpersonales, sobre todo las jerárquicas del mundo del trabajo, así como los aspectos del liderazgo que pueden convertir el trabajo en algo gratificante”. Por eso Gori y La Rosa estiman que, “por un lado, se pueden proponer exclusivamente puntos de referencia de tipo tecnológico aislándolos de la articulación, más general y compleja, del desarrollo de lo real, mientras que, por otro, se pueden subrayar los factores determinantes de tipo psico-social y organizativo; el resultado no cambia.

Estas dos *interpretaciones*, si no afectan a las razones principales de determinado modo de organizar el trabajo, que no puede identificarse exclusivamente ni con el factor tecnológico ni con el organizativo, más propio de las empresas, permanecen siempre en un plano superestructural en relación con los problemas que se desearía resolver por medio de la participación”.

Blumberg, por ejemplo, en su *Sociología de la participación obrera*, obra ya clásica, atribuye la alineación al “microcosmos de relaciones del obrero con la máquina y con los compañeros de trabajo”. La crítica a estas posiciones se hace radical: la participación degenera en formas cada vez más refinadas de manipulación y de falsificación, por lo que se encuentra a un nivel cualitativo muy distinto del propio de la autogestión, incluso cuando se presenta como instancia técnico-organizativa descentralizadora y limitada a la empresa. En efecto, aceptar la *ideología* que trata de reunificar en el plano psico-sociológico lo que en el plano económico está desunido y alienado significaría legitimar la división social del trabajo capitalista y aceptar los esfuerzos que realiza la clase dominante por ocultar (y no corregir) una realidad fragmentada.

Por consiguiente, la participación se rechaza como *falsa conciencia* creada por la clase dominante. “La participación que no gestiona su propio poder, sino que cogestiona el poder de otro; que no tiene la facultad de escoger la cantidad ni la calidad de los bienes que hay que producir, que carece de la posibilidad de someter los objetivos y la organización de la producción a la exigencia primaria de un *hombre humano*, es realmente —afirma Tomasetta— la forma falsificada de la integración

que todo sistema se siente empujado a perseguir para salvaguardar una y otra vez su equilibrio y su seguridad interna”.

4. Pero incluso los críticos radicales de la participación admiten que ésta es ambivalente. Si bien el aspecto que se acaba de denunciar sin rodeos es el que predomina en la participación, caracterizándola de manera fundamental, es innegable que, en una sociedad con estructura de dominio capitalista, la participación lleva en su seno dos tendencias que chocan entre sí: por una parte, se contraponen los intereses de los trabajadores a los de los empresarios; por otra, se propone la convivencia entre unos y otros subordinando a los primeros a la jerarquía de la empresa. Así que, en concreto, una tendencia *conflictiva* pugna contra otra tendencia *integrativa*. Para estos críticos, tal contraposición es antagónica e inconciliable. Además, para Tomasetta es inevitable una ruptura revolucionaria: “El aspecto conflictivo de la participación puede encontrar límites en las reglas que impone el sistema, por lo que tiene que desarrollarse hasta rechazar la integración. Pero por este camino se rompe todo el esquema de la participación conflictiva. Lo único que queda es el conflicto, es decir, la lucha a ultranza de la clase obrera por su total y real emancipación. De esta forma nos vemos ante los umbrales de la autogestión, que nadie ha dicho que no pueda nacer de la resolución (dialéctica) de la ambivalencia contenida en la participación, aunque nunca se coloca evolutivamente en relación con aquélla, pues presupone una ruptura o un salto cualitativo, que corresponde al salto revolucionario de las relaciones de producción” [ *Participación*].

## II. Autogestión en su aspecto negativo

Hemos dedicado tanto espacio a la crítica más radical de la sociología de la participación porque en ella tiene su raíz toda propuesta de autogestión, entendida como antítesis de la realidad falsificadora de la participación o, por lo menos, como ruptura cualitativa respecto de la misma.

Toda teoría de la autogestión, como propuesta positiva, presupone en su origen la destrucción de cualquier sistema de dominio y de toda falsa conciencia que pretenda sostenerlo teóricamente. Dado que, en esta perspectiva, participar es como contribuir a que se consolide y sobreviva un sistema ordenado sobre la base de valores que son extraños a los intereses reales de los productores y que incluso los transforman en consumidores permanentes de su propio trabajo alienado, la autogestión no puede significar otra cosa que una repulsa de la participación y una destrucción del viejo sistema de producción.

Aceptar cuanto se acaba de decir equivale a rechazar no sólo la falsificación de la participación en las empresas capitalistas, sino también el modelo de socialismo que se realiza en la Europa oriental. “Es la crítica del *socialismo burocrático* —dice Paul Thibaud— la que en gran parte da consistencia al tema de la autogestión”. La acusación de Thibaud al socialismo *realizado* es radical y acaba afectando —con una crítica excesivamente estructural y muy personal— a las mismas fuerzas políticas de izquierdas del mundo occidental: “Siendo las izquierdas el gran partido de los funcionarios, sueñan con ser el régimen ideal en que las buenas intenciones de los

servidores desinteresados del bien público se volverían operantes y escaparían de las presiones nocivas de lo privado. Así es como el formalismo socialista ha reemplazado al formalismo de la democracia electoral. Estando así las cosas, cabe aún declararse en favor de la autogestión, pero tal calificación no pasa de ser algo muy secundario. Y la autogestión se convierte en un medio para prevenir eventuales desviaciones burocráticas o tecnocráticas, en una modalidad de lucha y de organización...; la autogestión no es más que un condimento, una manera de regular los conflictos técnicos residuales y de impedir que se ensucien los mecanismos”. “Si se admiten las pretensiones que tiene el Estado técnico-burocrático de conocer la sociedad y de saber responder a sus necesidades, no queda fundamento alguno para un pluralismo político; y si se rechazan, se abre un lugar para la crítica autogestiva”.

Mientras se siga insistiendo en los aspectos negativos de la autogestión, la perspectiva de ésta aparecerá siempre contraria tanto al capitalismo, aunque se enmascare con formas de participación, como al socialismo que se realiza en la URSS.

## III. Autogestión en su aspecto positivo

1. Es muy difícil exponer los aspectos positivos de la autogestión, sobre todo porque no se puede pensar en realizarla en estructuras aisladas de un sistema social; pero cabe la posibilidad de presentarla como un proceso global cuya realización abarque todo un sistema social.

En cambio, sí es fácil, en este campo de búsqueda de definiciones, lanzarse a construir modelos fácil-

mente criticables por utópicos o modelos difíciles de traducir en términos operativos y ajustados a los problemas reales y contingentes con los que tiene que enfrentarse en unas fases históricas específicas el movimiento de clase (al cual se dirige, después de todo, la propuesta autogestiva o, mejor, del cual debería nacer).

A este respecto, en *Las luchas de clase en Francia* Marx nos recuerda que las formas de *autogobierno de los productores* no pueden fijarse *a priori*, sino que habrán de depender sobre todo del modo con que la clase obrera llegue al poder. En efecto, Marx nunca teorizó en torno a los modelos socialistas de Estado. Siendo el socialismo científico *el análisis concreto de la situación concreta*, él consideraba que sólo de la praxis del movimiento obrero, sólo de la reflexión teórica sobre sus experiencias concretas, era posible deducir hipótesis relativas a la construcción de una sociedad dirigida por los productores. Y, efectivamente, Marx sólo comenzaría una elaboración más específica en este campo después de una reflexión crítica sobre la primera experiencia histórica: la *Comuna* de París.

2. No obstante, los teóricos de la autogestión sienten, al menos en sus primeros tanteos, como una necesidad incontenible de definir la autogestión, necesidad que incluye también una actitud radicalmente crítica frente a las experiencias históricas de pretendida autogestión, que comúnmente se asocian al marxismo. Y así, en las definiciones que elaboran resulta casi imposible diferenciar el nivel puramente sociológico del nivel antropológico o filosófico o incluso ético.

Lefebvre, por ejemplo, presenta la

autogestión como “el esfuerzo de los hombres por asumir por sí mismos la organización de lo cotidiano, por adueñarse de su propio ser social, poniendo fin a la separación entre el dominio técnico del mundo y el estancamiento de las relaciones prácticas, entre el poder sobre la naturaleza material y la indigencia de la naturaleza humana”.

Queriendo hacer frente a las críticas de utopía y de vaguedad histórica que podrían hacerse a definiciones como ésta, Bourdet dice: “Unos juzgan utópica esta teoría, otros consideran insensatos los intentos concretos de autogestión. En esta materia nos encontramos todavía en estado de búsqueda, es decir, insatisfechos frente a lo que hay y dudosos frente a lo que debería haber... Sin embargo, tomar conciencia del carácter dialéctico de todo esto puede salvaguardar de muchas credulidades y de muchos equívocos, como, por ejemplo, el de declarar que la autogestión no podrá existir nunca porque no existe (todavía), o que las experiencias históricas de autogestión no han perdurado o han acabado mal por aberrantes. En cuanto una teoría no se realiza, se la momifica bajo el apelativo de utopía y se la cree ya inútil. Pero con frecuencia también aquí, aunque en otro sentido, de las cenizas surge la vida. La utopía sigue alimentando sueños, y un buen día sucede que una praxis nueva convierte tales sueños en realidad”.

Quizá contengan estas palabras una referencia a la carga utópica que muchos quisieron ver en la explosión —concreta e histórica— del movimiento estudiantil de 1968 y particularmente en el mayo francés, y que se condensa en el eslogan aparecido en las paredes de la Sorbona: “La imaginación al poder”.

3. Massari opina que hoy no se puede ir más allá de una definición genérica de la autogestión, a pesar de que sea urgente clarificar conceptos.

En efecto, dice Massari, hay que moverse entre quienes ven en la autogestión una hipótesis escatológica de liberación humana y quienes la consideran como la mejor técnica directiva y organizativa de las empresas. Este término ha servido para definir ya el modelo yugoslavo de socialismo, ya la estructura de las explotaciones agrícolas argelinas constituidas después de la guerra de liberación, ya la red italiana de cooperativas, ya los experimentos de la Volvo en Suecia, ya, finalmente, las técnicas de psiquiatría de grupo o los experimentos de pedagogía libertaria, etc.

La definición que propone Massari entiende por autogestión "un modelo de construcción del socialismo en el que los resortes principales del poder y los centros de decisión y de control sobre el mecanismo productivo están en manos de los productores directos, de los trabajadores organizados democráticamente". Según este autor, esta definición, aunque genérica, permite excluir del campo de la autogestión las experiencias o las hipótesis de construcción del socialismo en que se aparte de hecho a la clase obrera de las tareas de gestión (y mezcla en esta denuncia, con una seguridad superficial, situaciones diferenciadas y contrastantes entre sí, como las que se dan en la URSS, en Cuba y en China). Permite, además, desenmascarar propuestas de *microgestión de empresas*, es decir, en el ámbito de unidades productivas sostenidas por los teóricos de la integración neocapitalista.

De todas formas, queda claro que

los teóricos de la autogestión conciben ésta como un proyecto revolucionario total de la sociedad, que se debe llevar a cabo tanto a nivel económico como a nivel político. Por tanto, consideran completamente ilusorias las intervenciones que se limiten a realizar tan sólo algunas reformas institucionales del aspecto productivo sin que a la vez se detenga el proceso generador de relaciones sociales alienadas tanto en la producción como en el trabajo y en las estructuras del poder.

Por consiguiente, es necesario llegar a un nuevo concepto de trabajo y conquistar una nueva *moral social* como condición para nuevas relaciones sociales progresivas. En efecto, afirma Tomasetta: "En cuanto problema político, la autogestión requiere ante todo una opción de valores, es decir, una elección coherente de las finalidades que se quieren asignar al sistema en la regulación del proceso productivo y en la relación entre producción y productos. Por eso la autogestión es también reconocimiento del antagonismo fundamental presente en la relación de producción capitalista y de la irreductibilidad de este antagonismo sin la supresión de la condición material de la que procede esta relación".

Así pues, la autogestión no puede limitarse a formar cuadros de obreros administrativos y técnicos, a reducir el peligro de rigidez burocrática y jerárquica, a dar a los obreros una visión completa de la empresa y del sector, así como un poder ordenador de la producción, a convertir a los obreros en jueces y responsables a la hora de ver si conviene reinvertir o destruir una parte del exceso de producción, a fomentar las innovaciones tecnológicas y las inversiones que buscan una mayor

producción. En este caso, la autogestión seguiría bajo la lógica del sistema establecido, compatible con la búsqueda de la máxima eficiencia y de las mejores condiciones de trabajo. Así, el *divorcio entre el productor y el consumidor* lo restablecerían los productores mismos, con lo que se volvería a buscar la liberación de las relaciones alienadas fuera del trabajo, en el tiempo libre.

Pero la autogestión no puede considerarse como el simple traslado del aparato técnico-productivo de las manos del capitalista a las del proletariado. La autogestión es ante todo la regulación social del proceso productivo. Y esto, según Raniero Panzieri, presupone "el vuelco integral de la relación capitalista entre el despotismo y la racionalidad, a fin de formar una sociedad administrada por productores libres, en la que —con la abolición de la producción por la producción— la programación, la planificación, la racionalidad, la tecnología, queden sometidas al control permanente de las fuerzas sociales y el trabajo pueda de este modo (y sólo por este camino) convertirse en la *primera necesidad* del hombre".

4. Así que el campo ha de quedar libre de cuanto pueda hacer suponer que la crítica que se hace al orden existente desde una perspectiva autogestionaria esconde una añoranza del paraíso perdido, de la seductora vida pastoril, así como un deseo idílico de vida en unidades sociales muy limitadas y alejadas de los modernos procesos de socialización, cual si el rechazo de la técnica y de la ciencia como factores de desarrollo anónimo y unidimensional fuera connatural al concepto de autogestión. El objetivo de ésta es, en cambio, una sociedad que sepa

utilizar la tecnología moderna en la realización de un proyecto coherente y más adecuado, en el que ni a la ciencia se le permita legitimar la dominación del hombre sobre el hombre.

Tampoco sería correcto suponer un antagonismo entre autogestión y organización, como si esta última fuera sinónimo de burocratización, de algo que impidiera a los hombres actuar en su vida social. Es decir, cuando se habla de autogestión no se está aludiendo a una espontaneidad anónima e intransferible a clase alguna de organización social. Una concepción exacta de la autogestión presupone y tiene como fundamento *la creatividad humana, la espontaneidad del sujeto entre sus semejantes*, espontaneidad que es y quiere ser racional, es decir, dirigida a unas metas propias del hombre y que éste elige con conocimiento de causa.

Todavía es preciso dar un paso más. Bourdet afirma que es muy poco reclamar mediante la autogestión unas relaciones nuevas, profundamente democráticas y transparentes entre dirigentes y ejecutores; es menester avanzar más y cuestionar radicalmente la dicotomía entre estas dos funciones, que han ido perdiendo poco a poco su carácter funcional para convertirse en auténticos *roles* determinados arbitrariamente y en fuente de dominio, incluso antes de ser expresión real de la articulación social.

En consecuencia, reafirmar el concepto de autogestión significa para Lefebvre proponer "una forma de gestión social absolutamente nueva y autónoma frente a la sociedad en su conjunto, efectuada por todos los sujetos interesados y en todos los ámbitos a que la misma se extienda. Por tanto, ella no constituye una atomización del cuerpo social, sino

una asociación del mismo bajo una forma nueva, en la que la gestión directa tanto del poder como de la autoridad (reducidos a sus funciones esenciales) no crea ni desempeña ningún tipo de dominio del hombre sobre el hombre, sino que acompaña el desarrollo libre y consciente con que cada uno se autodetermina en sus relaciones consigo mismo y con los demás; así pues, se tiende en ella a debilitar toda forma institucionalizada de dominio humano, pero no a acabar con todo tipo de organización social. Esto le permite a Lefebvre afirmar que la autogestión es hoy la apertura hacia lo posible. Es el camino, la conclusión, la fuerza que puede liberar a la sociedad contemporánea de todos los pesos que la oprimen”.

En este sentido, según Gori y La Rosa, la autogestión “forma parte del pensamiento y de la acción humana, no sólo por estar presente como *utopía concreta* en la historia, sino también por ser *proyecto humano*”.

No obstante, es preciso mantener un nexo constante entre el fundamento de la autogestión (tal como se la ha venido definiendo) y su vida parcial o formalización transitoria, a fin de evitar que la autogestión misma acabe en el más atroz de los modelos de comportamiento humano: el autocontrol completo del hombre dirigido incluso a metas externas a él.

Por eso, el concepto de autogestión tiene que considerarse siempre en su dimensión global y *totalizante*, sin caer en la tentación falsificadora de reducirlo a las dimensiones de un microsistema. Esta es la exigencia que expresa Fernández: “La autogestión no es un sistema distinto de dirigir las empresas o de organizar las fábricas y la economía, más o

menos rentable en relación con otros sistemas. La autogestión no puede limitarse sólo a la empresa o a la economía, pues tiende a responder a todos los aspectos económicos y políticos de una sociedad, oponiéndose tanto al capitalismo, que se basa en la propiedad privada de los medios de producción y organiza de manera autoritaria y opresiva la empresa y la sociedad, como al *socialismo* de Estado, el cual, a pesar de haber suprimido formalmente la propiedad privada de los medios de producción, mantiene una organización autoritaria en las empresas y en la sociedad en términos semejantes a los del capitalismo... Frente a estos dos sistemas, la autogestión indica una dirección y organización de la sociedad en manos de los trabajadores”.

5. Sólo de esta manera, según Lefebvre, puede la autogestión cambiar en redondo la relación entre valor de uso y valor de intercambio, restituyendo al primero la primacía que le corresponde. Se trata de descubrir de nuevo el *valor de uso* de los seres humanos en sus relaciones prácticas, en contra de su reducción a *mercancía*. Esto no significa pretender liberarse por arte de magia del mundo de la mercancía, sino “dar un contenido a los proyectos de planificación democrática, poniendo en primer plano las necesidades sociales, formuladas, controladas y gestionadas por los propios interesados”. Por este camino se puede superar el peligro, como escribe Jürgen Habermas, “de una civilización exclusivamente técnica, que pierde la conexión entre la teoría y la praxis”, una civilización “... amenazada por la escisión de la conciencia y por la división de los hombres en dos clases: ingenieros

sociales y huéspedes de instituciones totales”.

Así pues, el objetivo primordial de la autogestión es eliminar la dicotomía entre quienes tienen el poder y quienes carecen de él. La segunda dicotomía que es preciso superar es la ruptura existente entre lo que se considera como político y lo que se considera como económico. Dado que la estructura que sostiene el desarrollo capitalista es la económica, en el curso de la historia su lógica se ha concretado en la separación neta entre el ámbito político y el económico, atribuyéndole sólo al primero la instancia democrática, a fin de evitar que ésta se apoderase también del segundo ámbito. Así se ha llegado —escriben Bellasi, La Rosa, Pellicciari— “a la representación democrática que en el campo político resuelve, sólo formalmente, el problema del poder; la delegación periódica mediante un proceso formal de control y de elección ha sancionado este derecho aparente como una conquista sustancial y como una instauración efectiva del principio de la soberanía popular, a la vez que ha mantenido, en general, la autocracia en el ámbito económico, en el que el capital es el único factor determinante”.

La autogestión sustancialmente persigue restablecer la unidad hoy desconocida entre la política y la economía, entre el Estado y la sociedad civil, con el fin de imponer también en la esfera económica las instancias de la democracia directa, oponiéndolas al dominio del capital.

De esta forma, aunque la supresión de la propiedad privada de los medios de producción es condición indispensable, resulta de suyo insuficiente, ya que la autogestión no coincide con un poder centralizado del Estado, en el que el trabajador

también se ve privado de toda posibilidad de determinación real. La Rosa y Pellicciari profundizan en esta idea: “Mientras que el concepto de participación expresa una suma de actitudes y de comportamientos que van desde las relaciones sociales concretas hasta la superestructura institucional abstracta para regenerar de continuo la autoridad, el concepto de autogestión expresa precisamente lo contrario, es decir, una crisis continua de las abstracciones autoritarias en las relaciones sociales concretas y reales”. La autogestión se plantearía, pues, “como creatividad histórica libre y de suyo desestructurante y reestructurante”. “Si esta exigencia crece, llevará inevitablemente al debilitamiento del Estado... no sólo como instrumento de opresión de una clase sobre otra, sino también como institución y, por tanto, como abstracción de la realidad cambiante de lo social”.

6. Según Bourdet, dos principios fundamentan y condicionan la autogestión.

El primero es la *revocabilidad en todo momento* de los diputados, o delegados, o dirigentes. Este reglamento, tan simple como radical, tiene la finalidad de impedir, por un lado, la ruptura del cuerpo social en dos categorías de hombres, los que tienen el poder y los subordinados, y, por otro, toda tendencia a reconstituirse de tal dicotomía. Además, rechaza toda justificación *técnica* de esta división de roles.

El segundo principio es: “No existe democracia y, con mayor razón, no existe autogestión si los hombres no pueden determinarse con conocimiento de causa”. Aquí se plantean varios problemas vinculados a la ruptura del monopolio de las informaciones y, en general, de las *condi-*

ciones de las decisiones, que acaba convirtiéndose en una coartada de quienes detentan el poder para justificar su rol, y en una ocasión para que se reproduzcan las élites dirigentes.

#### IV. Tendencias a la autogestión

Si así puede definirse la aspiración a la autogestión, si son éstas sus condiciones, tal vez sea posible salir de un terreno exclusivamente utópico para poder descubrir las tendencias a la autogestión contenidas en movimientos sociales actuales y deducir de ellas un método de acción. Es lo que sostiene Thibaud: "La autogestión no es solamente un proyecto para humanizar el poder; provoca también movimientos concretos, acciones contrarias a la racionalidad estatal y económica existentes. En primer lugar, estas oposiciones se refieren a la voluntad de existir o de subsistir de un grupo y no a un proyecto definido de sociedad. La autogestión actual es la autodefensa del pueblo y de los modos de vida que valoran ciertos grupos". Tal es el caso de la lucha por la autogestión en la fábrica LIP. En un sentido más general, "es la rebelión, con frecuencia no violenta, aunque sí tenaz, que se levanta por encima del poder; una rebelión que, más que tratar de sustituir a los gobernantes, los paraliza e interpela. En esto se muestra poco radical, en conformidad con los criterios tradicionales según los cuales un poder no está verdaderamente en crisis más que cuando aparece su sustituto. Pero quizá sea más radical de lo que parece, pues cuestiona la legitimidad misma de la autoridad, su pretensión de ser la racionalidad central". En Thibaud surge con cla-

ridad una instancia netamente antistalinista y libertaria; pero tal instancia, al apoyarse en un planteamiento ahistórico, acaba colocando en el mismo plano al capitalismo y al socialismo. "Esto es lo que quiere decir autogestión: negarse a creerse rey, rechazar la adhesión a un poder. De lo que se trata es de seguir el camino contrario: el que se fundamenta en la resistencia y en la obstrucción que cuestiona... Autogestión es renunciar a ofrecer el pueblo en alimento a un poder futuro completamente nuevo (llamado eventualmente proletario) y a presentar la posesión del poder como el horizonte del pueblo en lucha. Autogestión es la castración del deseo de poder, es la condición de la lucha por la autonomía real".

Por eso no sería procedente nacionalizar los poderes dominantes; antes bien, habría que reducirlos. Nacionalizarlos significaría consolidarlos y mitificarlos. La tarea de la autogestión es recrear la sociedad civil, que está absorbida por el Estado moderno.

"La autogestión —continúa Thibaud— no es el nombre nuevo de la sociedad ideal y armoniosa. Indica el método de acción posible en una sociedad sin iglesia, en donde desaparecen los valores institucionales. La acción ya no puede tener como referencia una trascendencia exterior a la sociedad, ni una cultura religiosa como garantía del orden, ni siquiera aquellas obligaciones que se había inventado la sociedad". Y si la autogestión está hoy de actualidad es "porque el mundo creado por la industria se ha hecho invisible por haber reducido demasiado el rol de la creatividad. La cultura popular no es ya un punto de apoyo; está por construir y es un espacio que hay que conquistar sobre la cultura

del poder, que ha organizado en torno a sí todas las competencias. Los instrumentos de esta conquista son todos los grupos en que se cumple la traición de los expertos y en que la competencia pasa a manos del no poder: comités de barrio, comités de lucha antinuclear, grupos de animación cultural... Algunos de ellos se llaman grupos de información, que intentan desenmascarar los secretos de los poderes y hacer que los que sufren tengan derecho a los servicios de los expertos, para que puedan a su vez informar a otros sobre su suerte y romper la unión entre la irracionalidad del dominio y la racionalidad de la técnica".

Esta denuncia acaba afectando a la sociedad industrial en cuanto tal, pero no a las relaciones de producción ni a las sociales, que históricamente se determinan desde su interior. Por este camino no parece que se pueda ir más allá de algunas peticiones de principio; no parece suficiente exorcizar el problema del poder. La tarea consiste en conseguir que la perspectiva autogestionaria se adhiera a los movimientos reales de la historia.

#### V. Conclusión

Pero parece ser que todos están de acuerdo en una exigencia: la autogestión consiste en que los individuos y los grupos reconquisten su propia creatividad.

Hay dos momentos en continua relación dialéctica entre sí: cuando el hombre actúa para transformar las relaciones sociales en que está inserto, transforma también la conciencia que tiene de sí mismo. El hombre se libera a sí mismo, asume personalmente la organización de su cotidianidad, se renueva en la medi-

da en que renueva continuamente la realidad que lo rodea. Escribe Juras: "El hombre que ha adquirido en la libertad esta operante e integral conciencia humana autónoma, puede y debe ocupar con determinación el puesto que le corresponde en la historia y llevar a cumplimiento su propia tarea humana de forma autónoma, libre y personal. Esta plenitud de libertad exige dos condiciones específicas...: por un lado, el momento de la espontaneidad, de la autenticidad, del crecimiento autónomo, es decir, el momento de la creatividad más completa, en que el individuo puede y debe expresarse; por otro, el momento de la humanidad total, es decir, el momento del reencuentro de sí mismo con toda su individualidad".

Estas palabras, con riesgo de ir a parar a ámbitos utópicos y a problemáticas existenciales, quieren subrayar una especie de inmanencia mutua de dos proyectos: la construcción de la sociedad nueva y del hombre nuevo, es decir, del hombre capaz de construir los huesos y la carne de "la imaginación al poder".

G. Pellicciari-L. Altieri

BIBLIOGRAFÍA: Arvon H., *L'autogestion*, PUF, Paris 1980.—Bellasi P., La Rosa M. y Pellicciari G., *Fabbrica e società. Autogestione e partecipazione operata in Europa*. Angeli, Milano 1972.—Bourdet Y., *Per una teoria politica dell'autogestione*. Sapere, Milano 1975.—Bravo G.M. (ed.), *Il socialismo prima di Marx*, Ed. Riuniti, Roma 1966.—Carden P., *Los consejos obreros y la economía en una sociedad autogestionaria*, Zero, Madrid 1976.—Documentación Social 21, *La autogestión*, Madrid 1975.—Ferrarotti F., *Sociologia come partecipazione*, Taylor, Torino 1961.—Garson G.D. y otros, *Première Conférence Internationale sur L'Autogestion et la participation*, Zagabria 1972 (6 vols.).—Gruppo di Ricerche sull'Autogestione, *Autogestione: teorie, interpretazioni, realizzazioni*, L'eggo Editore, Catania 1974.—La Documentation Française, *La participation financière des salaires dans les entreprises. Expérien-*

ces étrangères. Sous la direction de Jean Remus, *La Documentation Française* 4682-4683, 23 de septiembre 1982.—Lepage H., *Autogestión y capitalismo. Respuestas a la anti-economía*, Asociación para el progreso de la Dirección, Madrid 1979.—Massari R., *Las teorías de la autogestión*, Zero, Bilbao 1975.—Meister A., *Sviluppo comunitario e partecipazione sociale*, Comunità, Milano 1971; *Socialismo y autogestión (la experiencia yugoslava)*, Nova Terra, Barcelona 1965.—Mothe D., *Autogestión y condiciones de trabajo*, ZYX, Madrid 1979.—Romagnoli U., *Contrattazione e partecipazione*, Il Mulino, Bologna 1967.—Stefanelli R. y otros, *L'autogestione in Italia*, De Donato, Bari 1975.—Tomasetta L., *Partecipazione e autogestione*, Il Saggiatore, Milano 1972.

## AUTORITARISMO

SUMARIO: I. Introducción - II. Características de la personalidad autoritaria - III. Desarrollo de los estudios sobre el autoritarismo.

### I. Introducción

Con el término *autoritarismo* podemos indicar, por lo menos, tres realidades distintas:

a) Una característica de la personalidad que se manifiesta de dos formas: como agresión autoritaria y como sumisión autoritaria; es decir, según la polaridad dominio-vasallaje, imponiéndose sobre el débil, el subordinado o el inferior, y humillándose ante los que son jerárquicamente superiores o ante los poderosos.

b) Una forma de entender las relaciones interpersonales y las políticas, así como las actividades de gobierno y de administración, en la que imperan las órdenes apodícticas y las amenazas de castigo, y se rechaza la discusión, la consulta y el consejo; todo esto nos permite hablar de *sociedad autoritaria* o de go-

*bierno autoritario*, o también de *familia autoritaria* y de *grupo autoritario*.

c) Una ideología o un núcleo de ideologías que propugnan y justifican un tipo de relaciones autoritarias, ya en el ámbito estrictamente político, ya en el social.

En esta exposición examinaremos el concepto de autoritarismo en la primera acepción, poniendo el acento sobre todo en la dimensión política y en sus implicaciones.

### II. Características de la personalidad autoritaria

Además de lo ya dicho, hay que subrayar también la tendencia del individuo autoritario a pensar en términos de poder, así como a descubrir y distinguir bien entre quien manda y quien obedece. Frente a la sociedad y en sus relaciones con los demás, asume actitudes muy rígidas, mostrándose incapaz de tolerar la ambigüedad; le gusta el orden y aborrece el desorden; cuando se ve en situaciones complejas y articuladas, las juzga según sus rígidas categorías interpretativas y valorativas, en las que no caben los matices. Por eso su pensamiento hace abundante uso de estereotipos. Otro rasgo común del tipo autoritario es el convencionalismo: el individuo autoritario, lo mismo que el heterodirigido, que describe Riesman, es muy sensible a los agentes externos y de manera especial a los modelos prevalecientes en su grupo social.

Los rasgos hasta ahora indicados no se apartan de nuestra imagen común del autoritario, pues nos resulta fácil visualizar a un individuo con tales atributos. Pero el síndrome autoritario nos presenta otros rasgos menos obvios, que nos llevan

más allá de la descripción fenomenológica hasta una teoría dinámica que se fundamenta en el psicoanálisis. El autoritario evidencia unas orientaciones hacia las imágenes de autoridad que, además de intencionalmente emotivas, son muy ambivalentes; este individuo, que se muestra tan servil frente a quienes considera superiores, en realidad los mira con sentimientos fuertemente negativos. Pero la atracción y la admiración por la autoridad son más fuertes, por lo que procura reprimir —esto es, apartar de la conciencia— todos los impulsos críticos. Esta represión tiene su precio y produce efectos colaterales, a la vez que los impulsos reprimidos buscan desahogos alternativos, sobre todo cuando son particularmente fuertes, como en el caso de las disposiciones negativas que el individuo autoritario alberga para con el que tiene el poder. Su hostilidad reprimida la canaliza sobre todo hacia quienes tiene por débiles e inferiores; pero puede tener otros desahogos más oscuros todavía. Pues la necesidad de expresar su hostilidad inconsciente le lleva a formarse una concepción totalmente negativa del hombre, a ser cínico y despiadado con las motivaciones de los demás, a ver el mundo lleno de cosas y de personas peligrosas de las que guardarse, a desear castigar a quienes han cedido a sus propios impulsos. Otro defecto colateral del esfuerzo por reprimir esa hostilidad es que la carga emotiva dificulta algunas capacidades cognoscitivas del individuo autoritario. Se hace incapaz de estudiar su propia psique por temor a lo que podría producir tal introspección, por lo cual tiende a buscarse una dependencia de guías externos. En esta perspectiva, es posible comprender otras manifestaciones del síndrome autoritario,

como: el convencionalismo o aceptación de los valores prevalecientes en su propio ambiente; la estereotipia, entendida como aceptación de las categorías descriptivas dominantes; la superstición, o sea creer que al hombre lo controlan desde fuera fuerzas misteriosas; la intolerancia de la ambigüedad y el recurso a categorías rígidas, una y otro consecuencia del malestar que acaba apoderándose de la persona autoritaria cuando el ambiente no le indica lo suficiente cómo comportarse y qué actitudes asumir. El tipo de autoritarismo cuya fenomenología y dinámica hemos descrito brevemente puede definirse, siguiendo la terminología propuesta por Brewster Smith, como orientado a la *defensa del ego*. Hay que destacar especialmente el gran consumo de energía que hace el *ego* para mantener el equilibrio interno, para defenderse de las preguntas, imperiosas a veces y frecuentemente conflictivas, que le plantean los impulsos y la conciencia. Los esfuerzos que realiza para alcanzar tal objetivo intrapsíquico lo apartan de la tarea de dominar la realidad, quedando el individuo imposibilitado para percibir el ambiente y para responder adecuadamente a dicho ambiente; en consecuencia, puede ver relaciones de poder donde no existen, quedar insensible ante matices y sutilezas de las relaciones interpersonales, cometer acciones torpes de autohumillación o de agresividad.

Además de esta interpretación del autoritarismo, fuertemente influida por el pensamiento psicoanalítico, existe otra, que podemos definir como autoritarismo *cognoscitivo*. Según esta visión teórica de orientación sociológica, las características de la persona autoritaria, si bien coinciden mucho con los rasgos fe-

nomenológicos ya descritos, más que ser el resultado del tortuoso proceso que describe la tipología psicoanalítica, se derivan de ciertas concepciones aprendidas (es decir, cognitivas) de la realidad, concepciones predominantes en culturas o subculturas específicas y transmitidas con el proceso de socialización. Efectivamente, el comportamiento autoritario puede expresarse de forma más o menos precisa condiciones reales de vida, más bien que complicados procesos intrapsíquicos. En algunos ambientes sociales, por ejemplo, resulta útil orientarse hacia el poder y mostrarse deferentes para con la autoridad; en otros se experimentan únicamente relaciones de tipo autoritario.

En el mundo real probablemente existen estas dos tendencias que hemos descrito, o sea la persona autoritaria volcada a la defensa del *ego* y la persona autoritaria de tipo cognoscitivo. En efecto, podemos recordar el problema del autoritarismo de la clase obrera, problema que incidentalmente es objeto de considerable confusión y que presenta aspectos especialmente complejos. En este caso el autoritarismo radica sobre todo en el aprendizaje cognoscitivo, pudiendo imputarse a los aspectos psico-sociales de la existencia de la clase obrera: privaciones materiales, culturales y emotivas, desorganización familiar, condiciones de vida precarias... En cambio, en niveles socio-económicos más elevados la orientación autoritaria parece que se relaciona más con motivaciones no tan accesibles.

### III. Desarrollo de los estudios sobre el autoritarismo

El autoritarismo ha sido y sigue siendo objeto de especulaciones teó-

ricas, de investigaciones empíricas y de críticas más que cualquier otro concepto de los que, referidos a la personalidad, se utilizan en el análisis socio-político. Este desarrollo, si, por una parte, indica un notable interés por la comprensión de la relación personalidad-política, por otra pone de relieve el estado controvertido —sin haber llegado aún a conclusiones— en que se encuentra toda la problemática, tal vez por la dificultad inicial de definir el concepto de *personalidad* y de determinar los instrumentos con que detectar algunos síndromes de la personalidad misma. Pues lo que revelan los distintos *tests* o escalas a menudo son tomas de posición frente a temas específicos, que pueden estar fuertemente influidos por factores situacionales inmediatos, por lo que se llega a la construcción de categorías relativamente complejas, que abarcan una variedad de puntos de vista concretos. Partiendo de este tipo de consideraciones, se han hecho objeciones a los intentos de profundizar en la relación entre personalidad y política, objeciones que pueden resumirse de la siguiente manera: *a)* las características se distribuyen casualmente en los roles institucionales, por lo que las diferencias se anulan, haciendo inútil cualquier estudio que de ellas puedan hacer los analistas de los fenómenos políticos y sociales; *b)* por lo que toca a su influencia en el comportamiento, las características personales de los individuos son menos importantes que sus características sociales; *c)* la personalidad no determina de modo importante el comportamiento, ya que individuos con características personales diversas tienden a comportarse del mismo modo cuando se hallan en situaciones comunes; *d)* necesidades psicoló-

gicas profundas como las que indica la expresión *defensa del ego* no repercuten gran cosa en el comportamiento, por lo que se puede prescindir de la personalidad a la hora de estudiar la política y el comportamiento político. En apoyo del estudio cuya perspectiva tiende a considerar también las actitudes y los comportamientos políticos como algo derivado de las características personales de los individuos, se puede señalar que, efectivamente, cuando el análisis de la actividad política se hace más detallado, los actores políticos se presentan como algo más de lo que pueden indicar las categorías impersonales que se utilizan generalmente para explicar el comportamiento político, es decir, como algo más que productos de situaciones particulares, como algo más que miembros de culturas específicas, como algo más que poseedores de características como la ocupación, el sexo o la edad. Comienzan a aparecer como individuos en los que influyen de forma políticamente importante las fuerzas y las debilidades propias de la naturaleza humana.

Cuando se habla de personalidad autoritaria, suelen los autores referirse inmediatamente a los estudios de Adorno y de sus colaboradores, estudios empezados en 1943 y publicados en 1950. Renunciando a examinar a fondo las numerosas críticas que surgieron contra dichos estudios (que si carecen de representatividad las muestras examinadas, que si no se precisan ni se explicitan las hipótesis, que si se identifica el autoritarismo con las posturas derechistas, etc.), hay que subrayar una aportación importante, es decir, el desarrollo de una escala que se considera ya como sinónimo del concepto de autoritarismo y que es hoy de corriente utilización. Nos referi-

mos a la escala "F" (de fascismo), con la que querían medir las *tendencias pre-fascistas*. Como componentes del autoritarismo se señalaron los siguientes: *a)* convencionalismo: adhesión rígida a los valores convencionales de la clase media; *b)* sumisión autoritaria: actitud acritica de sumisión ante las autoridades morales idealizadas del grupo de pertenencia; *c)* agresión autoritaria: tendencia a temer, condenar, rechazar y castigar a los que violan los valores convencionales; *d)* *anti-intraccción*: aversión contra los individuos de espíritu abierto, ricos en vida interior y soñadores; *e)* superstición y estereotipia: creencia en los factores místicos del destino del individuo; *f)* poder e inflexibilidad: interés por las dimensiones dominio-sumisión, fuerte-débil, líder-seguidores; identificación con los poderosos, énfasis excesivo en los atributos convencionales del *ego*, atribución de importancia exagerada a la fuerza y a la inflexibilidad; *g)* destructividad y cinismo: hostilidad generalizada, desprecio por los seres humanos; *h)* proyectividad: tendencia a creer que en el mundo suceden cosas infames y peligrosas; proyección hacia el exterior de impulsos emotivos inconscientes; *i)* sexo: excesiva preocupación por las actividades sexuales.

A pesar de que el trabajo de Adorno y de sus colaboradores ha provocado otros muchos estudios, que han utilizado sus conceptos e instrumentos de medición, no ha sido el primer intento de aclarar el problema del autoritarismo como síndrome de la personalidad. Por los años treinta, Reich y Fromm, aunque trabajaban por separado, ya habían descrito de manera particularizada los distintos aspectos del carácter autoritario, poniendo de

manifiesto sus implicaciones políticas. Los estudios que siguieron a la publicación de *La personalidad autoritaria* se han movido esencialmente en tres direcciones: perfeccionamiento de las técnicas de medición y definición más acuatada del concepto, relaciones entre autoritarismo y clases sociales, relaciones entre autoritarismo e ideología política. En la primera dirección se ha movido Rokeach, proponiendo la sustitución del concepto de *autoritarismo* por el de *dogmatismo*, que tiene por más amplio y definido; acentúa más su dimensión cognoscitiva que sus aspectos psicodinámicos, definiéndolo como "una estructura cognoscitiva relativamente cerrada de creencias (y no creencias) en torno a la realidad, centrada en un conjunto de creencias relativas a la autoridad absoluta, que proporciona un cuadro de referencia para las formas de intolerancia". Existen, por consiguiente, unos individuos con sistemas de creencias *cerrados* y otros con sistemas de creencias *abiertos*. Los primeros tienden a considerar de modo dogmático cualquier ideología; son rígidos en sus opiniones y creencias; se colocan de manera acrítica frente a la autoridad; rechazan a quienes no están de acuerdo con ellos y, consiguientemente, aceptan únicamente a quienes comparten sus ideas; se resisten tenazmente al cambio social y psicológico. Lo que diferencia la estructura de la personalidad dogmática de la estructura de la personalidad autoritaria es que, según Adorno, en esta última se destaca lo que el individuo cree y en la primera, en cambio, la manera como el individuo cree.

La relación autoritarismo-clase social, sobre todo en referencia a la clase obrera, la han estudiado algunos autores, como Kornhauser,

Sheppard, Mayer. Según Lipset, mientras que la opción política de un individuo la determina en gran medida su pertenencia de clase, su orientación democrática o antidemocrática depende de su personalidad. Los marcadamente autoritarios tenderían a adoptar una orientación política antidemocrática, o de derechas, o de centro, o de izquierdas. Sobre la relación entre autoritarismo, dogmatismo e ideología política se ha discutido mucho. Rokeach, sobre la base de una muestra inglesa, afirma que el dogmatismo más profundo se ha asociado tanto con la extrema derecha como con la extrema izquierda, mientras que quienes mantienen posiciones más moderadas tienden a ser menos dogmáticos. Eysenck estima que los fascistas y los comunistas tienen en común un fuerte componente autoritario. Di Renzo, en cambio, en un estudio sobre los miembros de la cámara de diputados italiana, recaba puntuaciones medias para cada uno de los grupos políticos en una escala de dogmatismo decreciente que va de los fascistas a los comunistas.

Lo contradictorio de los resultados y las hipótesis relativos a la personalidad demuestra que cualquier estudio sobre la personalidad no puede dejar de tener en cuenta las variables sociales, culturales y estructurales que actúan en el área que interesa al estudio, variables que dan un contenido concreto a conceptos que, de no ser así, permanecerían alejados de toda realidad.

#### B. Tellia

BIBLIOGRAFÍA: Adorno T.W., *Personalidad autoritaria*, Proyección, Buenos Aires 1965.—Di Renzo G.J., *Personalità e potere politico*, Il Mulino, Bologna 1976.—Frenkel-Bruswick D., Levinson J. y Sanford R.N., *La personalidad autoritaria*, en H. Proshansky y

B. Seidenberg, *Estudios básicos de psicología social*, Tecnos, Madrid 1973, 817-828.—Fromm E., *El miedo a la libertad*, Paidós Ibérica, Barcelona 1980.—Instituto de la Opinión Pública, *La estructura de autoridad en la familia española*, en "Rev. de Estudios de la Opinión Pública" 6, oct.-dic. 1966.—Lipset S.M., *El hombre político*, Eudeba, Buenos Aires 1963.—Marsal M., *La autoridad*, Oikos-

Tau, Barcelona 1971.—McKenzie S.J. y John L., *La autoridad en la iglesia*, Mensajero, Bilbao 1968.—O'Donnell G., *Modernización y autoritarismo*, Paidós, Buenos Aires 1972.—Rokeach M., *The open and closed mind*, Basic Books, New York 1960.—Russel B., *Autoridad e individuo*, FCE, México 1954.—Schaar J.H., *El miedo a la autoridad*, Herrero Hermanos, México 1966.

# B

## BARRIO

SUMARIO: I. Introducción - II. La Escuela de Chicago - III. El estudio de los barrios: 1. En América; 2. En Europa - IV. La crítica anti-barríos - V. El barrio en las ciudades italianas de la posguerra - VI. Conclusión.

### I. Introducción

Aunque el término *barrio* parece fácil de identificar y de situar en el ámbito de los conceptos de que más se sirven hoy la teoría y la investigación sociológicas, la verdad es que, cuando se quiere examinar a fondo, se vuelve escurridizo y polivalente. Ello se debe a las muchas variables del mismo utilizadas en el pasado y a sus interdependencias con conceptos próximos, como *vecindad*, *burgo urbano*, *subárea étnica*. Hace ya bastante tiempo que los historiadores y arquitectos comenzaron a ocuparse del concepto de barrio. La sociología, que es una ciencia joven, ha tenido que contar con ellos al emprender la tarea de analizar su objeto con instrumentos nuevos y diferentes. De modo marginal, también otras disciplinas, como el derecho, parecían interesarse por el barrio, especialmente cuando se comenzó a hablar en términos más específicos de descentralización administrativa. Pero en sus estudios sobre la realidad de los barrios, los

sociólogos se han visto obligados a tener sobre todo en cuenta a la historia, y en especial a la urbanística; en los países del otro lado del Atlántico de una forma ciertamente menos evidente y específica que en Europa, donde el concepto de barrio había gozado de especial fortuna durante la época de los municipios y en los siglos sucesivos. Aquí, como pretende especificar Max Weber en sus escritos sobre el nacimiento de la ciudad burguesa, el barrio es sinónimo de agrupación de *iguales*. Preferentemente dedicados al comercio y excluidos —al menos inicialmente— del *poder legal*, los primitivos burgueses organizaron junto a las murallas de los castillos agrupaciones estables, que poco a poco fueron adquiriendo consistencia y vitalidad. Dichas agrupaciones asumirían luego el rol de barrios o burgos urbanos, tras la ampliación de las murallas, que recogieron en su interior los frutos de su incipiente transformación económica y social. Los barrios, convertidos así en parte integrante de la ciudad, llevaban en su seno el germen de un nuevo modelo de poder (que Weber llamaría *usurpador*), conflictivo al principio, equilibrado después y, por último, claramente vencedor frente al decadente poder tradicional.

Como varios estudiosos han intentado demostrar, es cierto que no

en todas partes se realizó del mismo modo este proceso; sin embargo, es evidente el rol general de los barrios como motor propulsor de la democracia municipal. En esto se apoya, tal vez, una de las primeras hipótesis (equivoco más bien) que tendría bastante peso en época más reciente cuando se trató de hallar una *ideología de los barrios*.

No cabe duda de que escritores como Mumford influyeron de modo decisivo, durante la época industrial, en el relanzamiento de modelos e hipótesis de administración y organización de la ciudad que eran típicos de la experiencia medieval. Los méritos de esta corriente de análisis son ciertamente grandes; pero los equivocados a que ha dado pie son también considerables. Los mitos mumfordianos referentes a un retorno al pasado, su idealización y esquematización de experiencias realmente irrepetibles, constituyen ya una literatura adquirida en el campo de los estudios urbanísticos y sociológicos.

### II. La Escuela de Chicago

El concepto de barrio aparece por primera vez en la bibliografía sociológica gracias a la Escuela ecológica de Chicago. Es cierto que anteriormente no faltaron investigaciones de orientación empírica en el área de los burgos urbanos, especialmente los habitados por obreros, o en los arrabales más míseros del Londres o del París paleoindustrial. Pero la Escuela ecológica de Chicago tuvo el meritorio acierto de sistematizar la metodología y la temática, lo cual provocó en distintos lugares la aparición de estudios sobre los barrios.

Por encargo del departamento de sociología de la Universidad de Chicago, fundado en 1982 por

A. W. Small, en 1915 R. E. Park comenzó a realizar estudios sistemáticos sobre el territorio, introduciendo por primera vez conceptos fundamentales como los de *barrio* y *área natural*. Con la ayuda decisiva de E. Burgess, sus intentos de reconstruir unidades específicas y orgánicamente diferenciadas dentro del complejo y desarticulado tejido de las ciudades industriales de entonces, en un principio estaban motivados por la conciencia genérica de la necesidad de reformar radicalmente y cuanto antes el tejido de la ciudad. Este ímpetu inicial iría dejando luego paso a motivaciones diversas; y no pocos estudiosos, partiendo inicialmente de esta veta de investigaciones, llegaron más tarde a realizar análisis muy refinados en torno a la vida y organización de cada una de las subcomunidades urbanas o a avanzar teorías acerca de la división de la ciudad en barrios, acerca de las hipótesis de organización interna y acerca de sus finalidades socializadoras. El espíritu inicial fue decayendo en gran medida, y la voluntad reformadora de Park se vio sustituida por la aguda capacidad de análisis de W. Foote Whyte, que con su *Street Corner Society* propuso uno de los más significativos y fascinantes modelos de análisis sociológico sobre los barrios urbanos.

### III. El estudio de los barrios

#### 1. EN AMÉRICA

El interés por este tipo de análisis, movido vez por vez por una exigencia local específica, haría surgir en América, durante el período que medió entre las dos guerras mundiales, toda una serie de iniciativas relativas al análisis y reorganización

de los barrios, a la programación de las periferias, lugar de culto de una naciente burguesía consumista, y a la racionalización de la ciudad.

A este respecto, un personaje especialmente significativo fue C. Perry, quien, en los años que siguieron inmediatamente a la primera guerra mundial, fundó en América una asociación de *unidades vecinales* con el fin de reestructurar las periferias, que evolucionaban con rapidez sobre la base de barrios o comunidades socialmente integradas y provistas de los servicios y equipamientos más modernos. Por un momento, a nivel de esta hipótesis concreta, sociólogos y arquitectos parecían saborear la posibilidad de una intervención común. Pero, como veremos, se trataba de una ilusión efímera. Perry idealizaba barrios en que las personas pudieran desarrollar una cultura común; la escuela y el centro comunitario eran el centro de esta hipótesis. A la vez, se trataba de programar una articulación de servicios que, partiendo de los negocios de utilidad primaria, llegase a alcanzar incluso las estructuras más complejas y perfectas, capaces de servir a varios barrios. El modelo apostaba a racionalismo y los sociólogos lo desdénaron muy pronto. "Con piedras y cal no se hace socialidad", deploraban algunos. Pero a muchos arquitectos esta idea les resultaba fascinante; entre otras razones, porque encajaba en la línea impulsora del *racionalismo urbanístico*, punto de fricción, como veremos, entre arquitectos y sociólogos, por lo menos en aquel momento y en relación con la política de los barrios.

## 2. EN EUROPA

Durante el mismo tiempo, en Europa el problema de los barrios

parecía en letargo. El monopolio que iban adquiriendo los urbanistas en el campo de los estudios sobre la ciudad y la aparición de *ideologías fuertes*, mucho más orientadas a poner de manifiesto los signos de la grandiosidad que las condiciones de vida propias de ciertos barrios urbanos, limitaban los estudios sobre los mismos. Había alguna que otra investigación de tono geográfico; es significativa por sus aportaciones la de Toschi, que concentró su interés y su estudio sobre todo en la ciudad de Bolonia. En cambio, no se conoce mucho, aunque se llevó a cabo con rigor y metodología muy válida, la obra de F. Giorio *I quartieri della città di Sassari*, aparecida en el lejano 1937.

Entretanto, en punto al problema de los barrios, por aquellos mismos años, y a ambos lados del Atlántico, ya se iba delineando una profunda ruptura entre sociólogos, por una parte, y arquitectos y urbanistas, por otra. Dicha ruptura se debía ante todo a que el concepto de barrio se configuraba cada vez más desde la óptica del análisis urbanístico, como momento significativo y esencial de la racionalización de la ciudad.

Las teorías lecorbuserianas —lanzadas todas a la búsqueda de una solución definitiva de los problemas relativos al desarrollo de la ciudad mediante la maximización de un hipotético *hombre social*— dejaban, sobre todo en aquellos años, poco espacio para indagar lo específico del tejido urbano.

El concepto de *socialidad* tendía a coincidir con el concepto de *ciudad para todos*, que significaba planificar la eliminación de barrios y subcomunidades en beneficio de un conjunto urbano indiferenciado, interiormente carente de conflictividad,

de matizaciones y de diferencias articulares. Eran muchas las líneas culturales que se movían en esta dirección; entre ellas figuraba la corriente marxista tradicional, que todavía consideraba el barrio y la pequeña comunidad urbana, cerrados en su localismo, como momentos de *agrupación particularista*, capaces de obstaculizar la aparición de una nueva conciencia liberadora individualizada. Más o menos, como la escuela durkheimiana, la cual, si bien por otros motivos, tendía a mostrarse crítica con las unidades espaciales que, como el barrio, ofrecen a la ciudad formas superadas de control social. Dentro de la nueva realidad urbana —decía Durkheim— el proceso unificador de las voluntades individuales debe actuar a nivel profesional, y no territorial. Aunque parecía que estos presupuestos influían sólo periféricamente en la línea urbanista, dentro de ésta iban asumiendo un papel relevante la voluntad y el deseo, por mucho tiempo acariciados, de superar por fin los residuos de la paleourbanización y de ofrecer un modelo nuevo de ciudad: aséptico, neutral, homogéneo y libre de desequilibrios sociales. El hecho de que el concepto de barrio fuera para la mayoría símbolo y residuo histórico de un momento nada feliz de la ciudad industrial, parecía condenarlo al olvido.

## IV. La crítica antibarrios

La *ciudad-jardín* de Howard, por un lado, y el modelo utópico de ciudad espacial descrita por F. Gordon en sus novelas, por otro, representan el momento culminante de esta utopía antibarrios. Son el símbolo actual de la posibilidad de construir ciudades *orgánicas* y *homogéneas*, en

que no se concede espacio alguno a las unidades del barrio; pero estos modelos de asentamiento urbano revelan también la limitación de la hipótesis, evidenciando la caducidad del modelo mismo, perfecto pero inmóvil en el tiempo, homogéneo pero excluido realmente de toda dialéctica histórica posible. El mito de la racionalidad alcanza aquí sus cotas más significativas; sin embargo, de estas experiencias arrancarían después los nuevos modelos de ciudad programada, constituidos, a veces, sobre la base de barrios y unidades de vecinos. Se trata de un compromiso que, como tal, no carece de equívocos. Lo que se pretende es mantener a salvo el principio, aclarando que se trata siempre de ciudades globalmente programadas, en las que el barrio asume el rol de elemento unificador, que no diferenciador. Las *nuevas ciudades inglesas*, que se ajustan a este presupuesto, aparecen como el *collage* de varias unidades indiferenciadas: idénticas entre sí, inmóviles en el tiempo y —lo que es más— dominadas todas ellas por una misma lógica, la del *equilibrio*. Por eso la ciudad, a pesar de su articulación interna, no deja de ser un conjunto de organismos indiferenciados. La lógica es férrea, como férreas son las leyes que tienden a impedir todo cambio radical y toda vuelta a cualquier forma de segregación. Como se ve, se actuaba aún en el ámbito del mito de la racionalidad a toda costa, aunque las exigencias de relanzamiento de la ciudad industrial empujaban ya a redescubrir el concepto de barrio como elemento esencial de la nueva política organizativa de las ciudades y especialmente de las periferias urbanas. Salvo algunas excepciones, efectivamente, el concepto de barrio nace en Italia durante la posguerra.

referido en un primer momento a las periferias y posteriormente a los centros históricos, con características y problemas muy diferentes.

### V. El barrio en las ciudades italianas de la posguerra

Cuando, finalizando los años cincuenta, se empieza a hablar de barrios y de descentralización urbana sobre todo en las ciudades norteafricanas, la hipótesis de que se parte es la de la necesidad de dominar el desarrollo veloz de las periferias. Las hipótesis avanzadas por arquitectos y urbanistas, por un lado, y por sociólogos, por otro, se entrecruzan de muy diversas formas dentro de las nuevas experiencias y de cada una de las unidades que se someten a examen. Por ello, según que prevalezca una u otra línea, se opta en favor de barrios totalmente proyectados hacia la eficiencia más absoluta o en favor de la integración social a toda costa. De todas formas, es un hecho que en esos años arquitectos y sociólogos, las más de las veces unidos en una única actividad experimental, se mueven y luchan por dos ideales que son homogéneos sólo en apariencia, pues en realidad son contrapuestos. En efecto, para urbanistas y arquitectos la opción del barrio sigue siendo una opción guiada por la eficiencia y la racionalidad. La hipótesis última es la construcción de una *ciudad de iguales*, en la que la organización descentralizada de los servicios, la planificación de las comunicaciones y la programación de las distintas zonas respondan a las expectativas de los recién llegados, ofreciéndoles a todos una ciudad: *la ciudad*.

La pertenencia a una realidad que

se va empobreciendo y degradando en comparación con el modelo ideal no parece en aquel tiempo afectar de manera dramática a los *nuevos ciudadanos*. Entretanto, la literatura sociológica se ocupa sólo marginalmente de lo que se presenta como futuro ineludible de las nuevas agregaciones periféricas.

Por el contrario, en los años sesenta el estudio de los barrios se orienta principalmente a la valoración de los modelos socializadores de los recién llegados a la ciudad. Si en algunos casos se llega a analizar la estructura y los mecanismos de crecimiento y organización de los nuevos barrios, la hipótesis de una realidad urbana diferenciada y articulada en su interior, dominada por la ley inevitable de la segregación, nunca llega a desaparecer. Esto nos explica por qué los sociólogos urbanos italianos utilizaron casi siempre modelos analíticos preferentemente ecológicos, volviendo a recorrer, de modo más o menos consciente, el itinerario ya cubierto en su tiempo por la sociología americana, con la única diferencia de que los barrios que aquí se estudiaron fueron los nacidos al borde de las grandes ciudades. Mientras que los arquitectos, juristas y políticos se empeñaban cada vez más en la construcción de una hipotética *ciudad para todos*, los sociólogos italianos tenían grandes dificultades para colocarse en esa línea. La mayoría de ellos dudaba de que, mediante una pura política de barrios, se pudieran superar las diversidades que se estaban estratificando. El distanciamiento, pues, era también inevitable en el seno de la sociología urbana, con lo que, finalizando los años sesenta, se incrementó con rapidez el número de quienes comenzaron a considerar como pura utopía los ba-

rios y la descentralización urbana.

Entretanto, se habían ido generalizando la descomposición de las ciudades en barrios y la búsqueda de una nueva línea de participación desde la base. A medida que crecía el número de las aglomeraciones urbanas que seguían este modelo, se afianzaba entre quienes se dedicaban a estos trabajos la convicción de que la distancia entre la *ciudad tradicional* y la *ciudad que se estaba formando* era insalvable. Los barrios o se presentaban como realidades residenciales alrededor del viejo centro histórico o debían asumir progresivamente el rol de unidades puramente administrativas y marginales.

El desarrollo de la ciudad industrial no parecía resentirse casi nada a causa de la política de los barrios. Pero lo cierto es que la ruptura entre centro y periferia iba en aumento; hasta el punto de que el centro histórico volvía a proponerse como objeto de análisis en sí mismo y, para la mayoría, como símbolo mítico de una condición ideal utópica e inalcanzable. Lo demás es historia de nuestros días, si bien en este punto surge un interrogante lógico y recurrente: ¿Ha llegado a su fin la historia de los barrios? ¿Se han agotado del todo su potencialidad, su rol y su significado histórico?

### VI. Conclusión

La primera consideración marginal del problema no puede menos de dejarnos perplejos. En efecto, si se tuviera que responder al interrogante desde las consideraciones arriba expuestas, habría que afirmar que entre los epígonos de este tema no ha habido ni vencedores ni vencidos.

Por un lado, parece que, global-

mente, los barrios han fracasado, pues no han servido para reequilibrar las situaciones negativas surgidas dentro de la ciudad; en particular, ha fallado su rol reorganizador de las periferias. Mas también ha fallado la hipótesis de la ciudad lecorbuseriana, de la ciudad indiferenciada y de la *socialidad difusa*.

Así que, al comenzar los años sesenta, el futuro de nuestras metrópolis no podía por menos de presentar una perspectiva bastante negra.

Sin embargo, hoy no queda más remedio que esperar mucho de los barrios en orden a la organización futura de la ciudad. Un dato es cierto: el futuro que aguarda a nuestras aglomeraciones está cada vez menos ligado a la hipótesis de poder reducir todas las zonas de la ciudad a una misma situación de desarrollo, a unos mismos niveles de racionalización y a un mismo estadio evolutivo. Por su naturaleza, la ciudad es un fenómeno dinámico; por tanto, no puede programarse en términos estáticos, sino sólo reducirse a una trama genérica de relaciones y de situaciones complejas; cuanto más crece el modelo, más se acentúa esta tendencia. En esta situación de creciente aislamiento y de continua reorganización de las partes, habrán de surgir dentro de la ciudad agregaciones sociales, espacios que, llegados a un determinado nivel de consolidación, tratarán de encontrar su propio rol en el conjunto urbano. Barrios que querrán participar en el disfrute de los recursos disponibles en cada momento; agregaciones culturales que pujarán por ser partes significativas de la dialéctica urbana. Obviamente, se tratará de situaciones en unos casos de evolución rápida, en otros de duración más amplia. En cualquier caso, la presión que ejercen en la ciudad estas

unidades no podrá ignorarse. No se debe excluir que, en una situación como ésta, el concepto de barrio adquiere un significado nuevo e inesperado para quien forme parte del mismo. El mito de la *ciudad para todos* será todavía la fuerza preponderante, mas la ciudad parecerá muy lejana y el barrio podrá presentarse como una realidad inesperadamente cercana.

### P. Guidicini

BIBLIOGRAFÍA: Alonso Hinojal I., *Algunos aspectos sociológicos de un barrio madrileño de incorporación*, Ministerio de la Vivienda, Madrid 1969.—Candel Fco., *Apuntes para una sociología del barrio*, Península, Barcelona 1972.—Cavalli L., *La gioventù del quartiere operaio*, Pagano, Genova 1959; *La città divisa*, Giuffrè, Milano 1965.—Ferrarotti F., Uccelli E. y Rossi G., *La piccola città*, Comunità, Milano 1960.—Guidicini P., *La sociología dei quartieri urbani: analisi dinamica di una ipotesi*, Angeli, Milano 1975.—Keller S., *El vecindario urbano. Una perspectiva sociológica*, Siglo XXI, Madrid 1975.—ILSES, *Quartiere e partecipazione sociale*, Bologna 1969.—Martinez de Pisón E., *El barrio de Cuatro Caminos*, en "Estudios Geográficos" 95 (mayo 1964) 193.—Romeu Sabater A., *Estudio sociológico de un barrio barcelonés*, en "Cuadernos de Información Económica y Sociológica" 5 (diciembre 1957).—Rose M.A., *Indagine sull'integrazione sociale in due quartieri di Roma*, Istituto di Statistica Ed., Roma 1959.—Tartara M., *L'isolotto a Firenze. Indagine sui problemi di adattamento in un quartiere di edilizia pubblica*, Isscal, Roma 1961.—Tentori T., Guidicini P., *Borgo, quartiere, città*, Angeli, Milano 1971.—Trevisan C. y otros, *Il quartiere di periferia e la parrocchia*, Icas, Roma 1961.

## BIBLIA

SUMARIO: I. Importancia sociológica de la Biblia - II. Inserción de la Biblia en la cultura gentil - III. Criterios de análisis sociológico de la Biblia - IV. Unidad temática de la Biblia - V. Origen del hecho bíblico - VI. El proceso de acumulación del material bíblico - VII. El agotamiento de la inspiración bíblica - VIII. Por encima del rechazo.

## I. Importancia sociológica de la Biblia

Aunque se ha hablado de una sociología del pueblo elegido, de la comunidad cristiana primitiva, de la religión judeo-cristiana, remitiéndose siempre a unas fuentes que no son sino los textos recogidos bajo un título que de suyo no especifica su contenido (*Biblia* es una palabra griega que significa *textos, libros*), no conocemos un estudio expresamente sociológico de la Biblia como tal. ¿Tendremos que prescindir, por ello, de la obra que ha formado la conciencia social de muchos pueblos y en especial de aquellos que más han contribuido a la formación del pensamiento científico y, por ende, del sociológico?

Un estereotipo bastante extendido pretende hacer creer que la ciencia y la industria se han afirmado en Europa sólo en virtud de una larga lucha contra la Biblia y sus interpretaciones sucesivas. Pero la realidad es que la lucha liberadora del pensamiento científico se ha llevado a cabo en nombre de valores procedentes de la Biblia y contra las interpretaciones falsas y las instrumentalizaciones institucionales de la misma. Max Weber logró abrir una brecha en este equivocado estereotipo con sus estudios sociológicos comparados sobre la religión y reconstruyendo la influencia que la ética protestante, claramente orientada a la revalorización de la Biblia contra sucesivas sobreestructuras, ha tenido en la formación y afirmación del modo de pensar capitalista.

En las obras de M. Weber se puede incluso descubrir una serie de *aportaciones del pensamiento bíblico a la formación de las características culturales de la sociedad industrial*.

En primer lugar, del profetismo bíblico se recoge un proyecto de *salvación*, que deberá realizarse en el tiempo —no en la otra vida—, y la obligación moral colectiva de prepararla. En el cristianismo primitivo se hallan la ruptura con los prejuicios étnicos y la extensión de la salvación a todos los hombres, lo que permite revalorizar el mérito personal en la organización del trabajo y de la ciudad, superando el criterio exclusivista de la consanguineidad y de la nacionalidad. En el monaquismo se racionalizan el tiempo y las fuerzas del individuo mediante su reglamentación, significada en el criterio del *silentium*, entendido como parsimonia (economía). Con la divulgación de la traducción alemana de la Biblia se afirma la equivalencia entre vocación y profesión, con lo que se abandonan las escalas consuetudinarias de prestigio profesional. Implícitamente, se reducen a sus justas dimensiones el sacerdocio y la sacralización de sus posesiones, y se eleva la categoría profesional de la clase mercantil. Estas innovaciones encuentran un apoyo mayor aún en la doctrina calvinista, que despoja sin más al sacramento de su encanto (desencantamiento) y aconseja que se busque la garantía del favor divino en los resultados positivos del trabajo racionalmente programado.

De esto a la laicización del cálculo previsor, en que se sustituye el favor divino por la sobriedad del empresario, no hay más que un paso. La socialización de la actividad empresarial, propugnada por el marxismo, significa extender el productivismo comprometido y calculado —diríase también del *espíritu* del capitalismo weberiano— a toda la sociedad; ello implica siempre, tanto en la visión elitista burguesa como

en la colectivista, la transformación del soñado *reino de Dios* de la Biblia en una gigantesca utopía terrenal. Dicha transformación se alcanza con un acto de fe, más que en una epopeya de intervenciones celestiales, en un *daimon* fáustico, que empuja al hombre al progreso desde su interior, lo cual puede relacionarse con las páginas bíblicas que aluden a la fuerza de la inspiración interior.

La tendencia que se observa en la cristiandad moderna a purgar la religión del culto a personas, ángeles, imágenes, reliquias, operaciones sacramentales, objetos y lugares, instituciones y compromisos personales (votos), hasta llegar a reducir la teología a una reflexión sobre la inmanencia de una carga de trascendencia existente en la humanidad y a considerar la religión como una mera introducción a un humanismo fin de sí mismo, sería el viraje más reciente hacia una total *terrenización del reino de Dios*, una completa laicización de la salvación y un desarrollo del *mensaje* divino en una concatenación de intuiciones que preparan y acompañan el crecimiento del pensamiento científico y del *Welfare State*. Las preocupaciones ultraterrenas (el pensamiento de la muerte) y la perfección interior habría que considerarlas como algo ajeno a la lógica de la Biblia o como un residuo de una visión anticuada del mundo.

Por este camino, rigurosamente demolidor, se llega a exaltar tanto la imagen titánica del hombre, al que se le atribuyen capacidades demiúrgicas, configurables como una *omnipotencia in fieri*, que acaban haciendo olvidar las razones mismas con que la Biblia intentaba recuperar la confianza del hombre en sí mismo. Son los resultados de la tec-

nología lo que llena de orgullo al hombre, y no la confianza en ser semejante a la divinidad o en estar protegido por un Ser supremo, que ha quedado reducido a un símbolo provisional de las capacidades latentes del ingenio humano.

El *optimismo* sobre el porvenir de la humanidad, que en la Biblia sueña como un anuncio de acontecimientos indefectibles, no se apoya ya en la benevolencia del Creador, sino en la constatación de los éxitos clamorosos del hombre. Por eso no se necesita ya la Biblia para alimentar la fe en el avance de la humanidad; y puesto que la Biblia advierte al hombre del peligro de poner excesiva confianza en la idolatría de sus obras, lo que procede es marginarla, reducirla a asunto privado, apartarla del alcance del público, en una palabra, sepultarla; más aún, conviene desarrollar la reflexión religiosa con una función antiapologética y autolesionista, para obligarla a que se entierre a sí misma. Se puede incluso utilizar la Biblia con fines antirreligiosos, utilizando sus condenas de los cultos ajenos al único Dios, así como sus mismas imágenes y las transacciones de lo sagrado con lo profano.

No obstante, cabe preguntarse si esta dirección del pensamiento, que se remonta ya a un par de siglos, favorece de verdad el progreso científico y la evolución industrial de la producción, o si lo que hace no será más bien dificultarlos. El optimismo de la sociedad industrial se paraliza ante la amplitud y complejidad de la realidad, mucho más evidente para el científico que para los aficionados a cosas científicas. La previsión de desastres ecológicos, demográficos, meteorológicos, sismológicos, no es en la actualidad una amenaza que provenga de algún profeta de des-

venturas, sino un informe de datos científicos. El consumismo conduce a la humanidad a un estado de esclavitud dorada, en el que resulta difícil encontrar motivos para potenciar la dignidad personal del hombre.

En sustancia, la *Weltanschauung* del industrialismo precipita a la sociedad contemporánea en el pesimismo, del que es tanto más responsable cuanto más adoradora se hace de su propio y exclusivo prestigio y cuanto más rechaza la ayuda de fuentes de valores ajenas a su propia lógica. Su *separación de la matriz bíblica* la ha llevado a perder las motivaciones más evidentes del optimismo que la ha originado, motivaciones que son las que más inciden en la psique del hombre moderno. Por todo ello, una sociología de la Biblia tiene que entenderse como una reflexión sociológica sobre la matriz del pensamiento científico (incluido el sociológico), así como de la organización social que del mismo se ha derivado, aunque sea a través de falsas interpretaciones. Consiguientemente, cabe preguntarse si el progresivo antagonismo entre ciencia positiva y fe bíblica no radicará en una valoración no científico-sociológica de la ciencia y de la Biblia. Concluyendo, lo que conviene saber es si un nuevo análisis sociológico de la Biblia es capaz de revitalizar el optimismo perdido de la sociedad contemporánea.

## II. Inserción de la Biblia en la cultura gemit

En los últimos decenios, el estudio filológico de la Biblia se ha visto enriquecido gracias a diversos descubrimientos arqueológicos (Ugarit, El Amarna, Nuzu, Jericó, etc.) y lin-

güísticos, con los que los estudiosos han adquirido un mejor conocimiento del *ambiente histórico-social* en que los acontecimientos fueron memorizados, mitificados a veces, escritos e interpretados. Hoy se puede entender la Biblia como un capital literario, unificado por un solo *leitmotiv*, producido y acumulado a través de doce siglos, y con un fin defensivo y denunciador frente a culturas diversas y hostiles, sobre las cuales acabó imponiéndose en la época constantiniana.

Pero ya antes de esta época la Biblia había concluido su proceso *acumulativo*; tal proceso, en efecto, terminó cuando la Biblia salió de la esfera del mundo hebreo, convirtiéndose en mensaje para la humanidad entera. Una vez perdida la herencia biológica del pueblo elegido y difundida la opinión de que la elección es un hecho espiritual y no biológico, nadie tuvo ya el coraje de reivindicar una inspiración que excediera a la glosa de las temáticas bíblicas. La tradición explica este *cierre del canon* como toma de conciencia de la inutilidad de añadir ideas a las del Mesías prometido; la promesa, una vez cumplida, no tenía ya ninguna necesidad de ilustraciones más útiles que las de los apóstoles, así como la antigua propuesta de la salvación tampoco había tenido necesidad de justificantes de origen extrahebreo.

El sociólogo puede añadir a esta tesis la constatación de que, en los siglos II y III d.C., la tierra de la promesa estaba casi totalmente paganzada y, por tanto, la *diáspora de los elegidos* no podía menos de considerarse total y definitiva. Por eso el texto de la Biblia, durante las seis o siete generaciones que siguieron a la guerra de Tito, no pudo hacer referencia alguna a datos empíricos de

orden geográfico, pues tuvo que combinar un mundo imaginado y referido a un pasado misterioso con una visión de ensueño relativa a una solución escatológica definitiva e inminente. El sentido de la universalidad antropológica y geográfica del contenido bíblico había sustituido al sentido de su proyección indeterminada en el futuro; la proliferación adoptiva en el espacio había vaciado de interés la proliferación carnal en el tiempo.

En esta época, no obstante, sobre las temáticas relativas a la naturaleza de Dios y del hombre, nace la reflexión de unos gentiles que, educados en el racionalismo y viviendo en medio de un ambiente politeísta, hicieron tales aportaciones al patrimonio original, que lo reinterpretaron radicalmente, haciendo más honda la *disensión de la sinagoga* (los intelectuales judíos dispersos) y poniendo las bases a la milenaria incompreensión (mutua) con la manera musulmana tradicional de interpretar la Biblia. La formulación trinitaria de la divinidad, ideada en la época de los grandes concilios, no sólo permitió solucionar muchos dilemas que presentaba y sigue presentando la Biblia, sino que desarrolló el concepto de persona hasta poderlo proponer más tarde como criterio orientador de la síntesis del derecho romano hecha por Justiniano y como gozne de la cultura occidental.

Esta importante actividad del pensamiento, que se conoce con el nombre de *Patrística* y que se prolonga durante casi siete siglos, aunque supera en amplitud y versatibilidad a la Biblia, no se atrevió nunca a reivindicar el derecho a suplantarla ni consiguió nunca mayor prestigio que ella. Como consecuencia, en los otros siete siglos que siguieron al período patrístico, ninguna propues-

ta que pretendiera innovar el campo cultural o político pudo encontrar acogida si no estaba apoyada por la autoridad de la Biblia.

El *Corán* es para el hombre occidental una clara interpretación reductiva de la Biblia, hecha para el pueblo árabe y muy apropiada para poblaciones carentes de preocupaciones racionales. Sin embargo, las grandes culturas orientales, aunque han recibido la influencia de las ideas bíblicas, nunca lo han significado explícitamente. Es fácil avanzar la hipótesis de que su ineptitud para el desarrollo científico e industrial se debe a la falta de impulsos de ideas bíblicas, aun cuando el aparato verificador de tal hipótesis habría de asumir dimensiones enormes; pero la *opinio communis* de nuestro tiempo está muy lejos de creer que este homenaje a la Biblia pueda resultar de alguna utilidad.

### III. Criterios de análisis sociológico de la Biblia

Un análisis sociológico del fenómeno bíblico tiene que partir de la constatación elemental de que es preciso encuadrarlo dentro de una experiencia tecnológica característica de la *edad del hierro*: el arte de *conservar las escrituras* y el prestigio que éstas logran alcanzar. Este arte, así como su correspondiente prestigio, se remonta al período eneolítico y se extiende por Egipto y Mesopotamia al servicio de los grandes imperios; pero en la edad del hierro se afirma al servicio de otras unidades políticas de dimensiones mucho menores, como las ciudades-estado, e incluso al servicio de corporaciones o de familias ajenas a los intereses políticos. El hierro, tan abundante en la naturaleza, una vez aprendida su difícil técnica de fu-

sión, deja de ser monopolio de unos pocos centros de poder al ser ampliamente utilizable, refuerza la autonomía de las unidades políticas menores y de los armadores privados, facilita la construcción naval y desencadena la expansión comercial marítima.

Aun cuando la red de carreteras de origen persa y orgullo después del poder romano, fortalecido por el empleo masivo de la caballería, iría tras las colonias marítimas y las unificaría en una organización imperial, sin embargo, perdurarían por mucho tiempo la administración local y la autonomía de las corporaciones. Pero al unísono con la homogeneización cultural mediterránea, llevada adelante por la organización viaria y comercial, declina *el culto a las escrituras* de interés étnico limitado, desapareciendo de la ciudad y volviendo a florecer únicamente en los monasterios, una vez que la organización viaria y comercial se viniera abajo.

La Biblia constituye una *material libresco* cuya conservación estaba *protegida por su carácter sacral*, igual que los demás objetos depositados en el templo y confiados a sus ministros, los sacerdotes. Era tanta la consideración que el pueblo sentía por el servicio literario que prestaban los sacerdotes hebreos, que éstos estaban dispensados de otros servicios, como el de los auspicios o el de las imágenes. Por lo que se refiere a las técnicas que, durante el primer milenio antes de Cristo, se empleaban para transcribir, conservar, distribuir y meditar los textos bíblicos, se sabe muy poco. Lo mismo hay que decir del uso que de dichos textos se hacía en la liturgia. En cambio, sí se conoce algo más su empleo para fines didácticos, ya que con el correr de los tiempos los tex-

tos más antiguos se constituyen en fuentes de orientación moral, litúrgica y social para los textos más recientes, suscitándose el problema de la interpretación literal o espiritual de los mismos, cuyo conocimiento nos ha llegado a través de la polémica de Jesús con los fariseos. La lectura de los textos sagrados, mientras que en la época de los profetas (entre los siglos VII y VI a.C.) provoca indignación en individuos de gustos ascéticos contra la colectividad y sus jefes por haberse alejado del ejemplo y de las prescripciones de sus mayores, en los siglos más cercanos a nuestra era da origen a escuelas de espiritualidad y de derecho, que no sólo exhortan a seguir las buenas costumbres, sino también a controlar los usos tradicionales.

### IV. Unidad temática de la Biblia

Una característica única del texto bíblico es la de subrayar en el tiempo la concreción histórica de la promesa divina en *la espera de un personaje salvador* por antonomasia, hasta el punto de pretender ver en varios personajes la encarnación de este salvador. La ruptura entre Cristo y su pueblo se lleva a cabo precisamente a propósito del significado que la Biblia atribuía o no a este salvador, es decir, sobre si la desgracia de la que debía ser salvado el pueblo era de carácter político o de carácter moral, si debía ser librado de los romanos o del pecado.

Sin embargo, el tema de la *universalidad de la salvación* y el de su sentido sustancialmente espiritual estaban ya muy reflejados en varios textos bíblicos, por lo que no constituyen una verdadera novedad cultural dentro del cristianismo, que, sin embargo, trata de subrayarlos y de darles el mayor relieve práctico y so-

cial. El cristianismo parece tener su originalidad más que nada en la pretensión de prohibir la espera de otros mesías y, por consiguiente, en el carácter definitivo de su mensaje.

El motivo que hace ampliamente aceptable esta prohibición no puede, ni mucho menos, explicarse en términos de monopolio de poder. El motivo del carácter definitivo del mensaje cristiano, tal como se propone y se acepta, es que este mesías, *aun siendo hombre, se declara Dios*, resucita de la muerte. Afirma temerariamente su resurrección, insertándose con ello en la discusión más encarnizada de la época, la de la posibilidad de la resurrección. Pero la mayor importancia de este tema original reside en la respuesta que da a la expectativa, tan común entre los gentiles, de una *supervivencia ultramundana*, recurriendo a una doctrina religiosa que nunca se había preocupado mucho de esta expectativa. El cristianismo transfiere la salvación de este mundo a una visión eterna y trascendente, de escaso interés para el pueblo elegido, aunque muy atractiva para los demás pueblos mediterráneos. Con esto no es que se niegue su acepción terrenal, sino que ésta queda decididamente subordinada y condicionada a su acepción ultramundana.

Con este salto, el cristianismo constituye sólo la última novedad de un proceso de pensamiento que ya había tenido otras novedades. El riesgo de perder el valor de lo antiguo con esta propuesta revolucionaria es real y comprensible; por eso son también comprensibles, desde el punto de vista sociológico, la oposición de la sinagoga a cualquier innovación y su desconfianza frente a la propuesta cristiana. La realidad es que toda la Biblia constituye, desde sus orígenes, un *documento inno-*

vador con respecto a la tradición precedente. Su nacimiento coincide con el de la monarquía, en tiempos en que el recuerdo de los caracteres distintivos del pueblo elegido cumple la función de justificar su derecho político soberano de orientar la elección y el comportamiento del monarca, de conservar la unidad étnica frente al desinterés y hasta a la oposición y frente a las maniobras divisorias. En esta fase se lleva a cabo la transcripción definitiva de las memorias antiguas, más o menos mitificadas, que habían sido transmitidas en más de una versión.

Se produce una segunda innovación cuando la autoridad profética empieza a extenderse, manteniendo una actitud antitética, o al menos independiente, frente a la autoridad política. Tanto los discursos de los profetas como las crónicas de sus peripecias y otras de la época justificaban la aparición y función del profetismo, dado el extravío ético popular que siguió a la expansión de la agricultura. Es el tiempo de la decadencia de la monarquía.

La tercera innovación llega cuando, a pesar de la época gloriosa del destierro, el pueblo es incapaz de procurarse una organización política, corriendo el peligro de verse absorbido por la cultura helenista. La literatura sapiencial, influida a su vez por ideas ajenas al pensamiento hebreo, por un lado, enriquece los estilos y los temas de la tradición bíblica, y por otro, pretende sobre todo ayudar al pueblo elegido a mantener su identidad frente a los pueblos circundantes. La innovación de esta época consiste sobre todo en la puesta al día de la problemática cultural y ético-social.

El éxito de estas tres innovaciones es tal, que conduce a una *exasperación del sentimiento étnico*, provo-

cando la intolerancia y la dispersión total. Esta circunstancia impone la exigencia de reinterpretar radicalmente todo el contenido de la Biblia, a fin de que ésta no pierda su credibilidad; esta exigencia, pues, se añade a las tres primeras: la de la distinción de los elegidos, la de su sobrevivencia a la catástrofe y la de la reivindicación de su prestigio cultural dentro del contexto humano.

Sin embargo, este diagnóstico no responde todavía a la cuestión de fondo: ¿Por qué esta *elección* tiene que resultar *tan interesante* para una gente que, en el fondo, saca de ella tan pocas ventajas? Pues bien poco beneficia al pueblo, que se ve obligado a aceptar la organización monárquica; a los agricultores, que sufren la crítica de los profetas; a los dispersos de la diáspora, que entran en contacto con culturas materiales más convincentes; a los gentiles, a los que muy poco puede impresionar la evocación de la historia de un pueblo que no es el suyo. Hay en la Biblia una idea central que resiste a todos los ataques externos, a todo tipo de olvido natural, a toda subversión innovadora.

La *idea central* que rige y caracteriza el pensamiento bíblico, hasta convertirse en criterio selectivo de los materiales que merecen figurar en su colección global o ser excluidos de ella, es lo que tradicionalmente se designa como la *salvación*, aunque en realidad es algo muy denso, que ha tenido significaciones múltiples, como *predestinación, elección, adopción, liberación, prenda, alianza, pacto*, que aluden siempre a un *favor divino especialísimo*. Este favor no se entiende en términos exclusivos ni de forma incondicionada; pueden participar de él también otras gentes y está subordinado al respeto a una ley fundamental. El

favor divino corrobora la idea de que no se necesitan otras divinidades y de que basta con convertirse a Yahvé para superar toda calamidad. De aquí esa constante relación *espera-sorpresa*, que se consolida en la mentalidad popular y que distingue la cultura de los elegidos de la de los otros pueblos.

La opinión de que el monoteísmo hebraico es esencialmente una forma de tradicionalismo rígido no encuentra ninguna confirmación en la Biblia; el pueblo hebreo se muestra abierto a toda forma de progreso, incluida la de reinterpretar los atributos de la divinidad y sus derechos. El monoteísmo bíblico es el resultado de una serie de experiencias sucesivas y comparadas que permiten captar la constante de una relación *espera-sorpresa* tan sólida, que llega a convertirse en una norma interpretativa de la historia y, en definitiva, en la plataforma socio-cultural de la idea de progreso.

Un pueblo que en la época romana puede decir: "Hemos sido salvados del diluvio, de la esterilidad, de la esclavitud, de la carestía, de la agresión extranjera, del peligro de disgregación, de la plaga del destierro, de la disolución en la cultura helenista, de la dispersión moral, cuando ya estábamos esparcidos por todas las ciudades de la tierra conocida", ese pueblo puede muy bien concluir: "Todas nuestras esperanzas, vividas según las normas ya consolidadas de la oración y de la acción, tendrán como respuesta una sorpresa que, aunque imprevisible en sus formas, es sustancialmente constante: nuestra salvación".

## V. Origen del hecho bíblico

¿Cómo *nace, evoluciona y se difunde* esta idea? Es ésta la cuestión que

unifica la colección de textos que llamamos Biblia. El nacimiento de la idea de la salvación es bastante anterior a la primera colección de escritos oficiales, que se remonta probablemente a los comienzos del siglo X a.C. *La selección y la composición de las tradiciones y de los mitos* de las doce tribus da origen a los libros del Génesis, del Exodo, de los Jueces y de Samuel. El ambiente histórico-social condicionó los criterios con que se hizo esta primera redacción. Se trata del ambiente inespecífico en que nacen la monarquía y, con ella, tres experiencias características simultáneas: el reconocimiento de la peculiaridad que distingue a las doce tribus destinatarias de una protección divina especial (hecho étnico), la construcción de una ciudad como capital del reino (hecho sociológico urbano) y el hechizo de un personaje carismático excepcional (hecho socio-psicológico).

Hemos de añadir que la *estructura social del pueblo hebreo* en el siglo X no es ni mucho menos centralista, por lo que no puede imponer un criterio triunfalista a la hora de elegirse los materiales de la tradición. En efecto, se constata la simultaneidad de varios poderes distintos: el real, el profético, el sacerdotal, el militar. Por este motivo confluyen en los libros sagrados anécdotas y recuerdos nada edificantes, que se relatan con cierto gusto masoquista; éste, por un lado, parece tener la función de advertir a cada tribu que no aspire a un liderazgo presuntuoso y, por otro, logra recalcar continuamente la distancia abismal que existe entre la perfección de Yahvé y la dignidad discutible de los antepasados, en contraste con la tendencia a exaltar a éstos, característica de los pueblos circundantes, que daban culto a Baal.

El *culto cananeo a Baal* hace referencia a un mito que sintetiza múltiples experiencias de repulsa de los cultos antiguos, tras la aparición de nuevas técnicas productivas y organizativas. Baal, o, lo que es lo mismo, *el hijo-heredero del Señor* originario, constituye una terrenización de la fe en el Dios del cielo, una selección de las llamadas a su culto, de la que se excluyen el trueno y la lluvia, esto es, los fenómenos meteorológicos que aluden a las condiciones de éxito de la incipiente economía agrícola.

El pueblo de Israel, una vez asentado en la cadena montañosa que se interpone entre las dos grandes rutas de caravanas que unen los dos imperios de la época, recibe el influjo de las *orientaciones culturales modernizadoras*: el hierro, el caballo, el camello, los cereales, la técnica de construcción, la escritura, la monarquía; pero rechaza la superestructura religiosa, es decir, la cosmovisión que acompaña a estas orientaciones. En efecto, esta visión del mundo es totalmente opuesta a una idea central ya consolidada en las tradiciones y en los mitos hereditarios, que llevan el sello del paradigma *espera-sorpresa* proyectado hacia un futuro sin límites. Las doce tribus que se reconocen en este paradigma cultural son el *pueblo elegido*, que hace suya toda propuesta de progreso material, pero permanece alérgico a los cultos extranjeros.

En lo que toca a la desconfianza hacia los dioses extraños, es decisivo el rol que desempeña la tribu sacerdotal, que vive repartida entre las demás y cuyo prestigio y rentas se venderían abajo en el caso de que se diera invasión de otros cultos. Pero esta explicación no basta por sí sola, ya que los sacerdotes también pueden encontrar ventajas en la prácti-

ca de cultos exóticos. En el cuerpo de las tradiciones se insiste tanto en el paradigma *espera-sorpresa*, con una fidelidad, una sugestividad y una coherencia tan impresionantes, que llega a convertirse en un hábito, difundido en la colectividad, que no sólo resiste a innovaciones de principio, sino que deviene el criterio selectivo de las propuestas que se van haciendo.

Las tradiciones en las que aparece ya formado el paradigma *espera-sorpresa* son las del diluvio, la esterilidad, la desdichada venta del predilecto, la gran huida de Egipto, la legislación del Sinaí, la caída de Jericó; todas ellas tienen el mismo *leitmotiv*: el que no sabe esperar está perdido, el que sabe esperar saldrá victorioso. Las tribus de Israel, que heredaron estas enseñanzas y se confederaron en tiempos de Josué para transmitir las mejor, encuentran en ellas una amonestación a desconfiar de las innovaciones que no impliquen la posesión de la tierra prometida, es decir, el asentamiento privilegiado que había sido anunciado por los patriarcas.

La *posesión de la tierra prometida* es algo mucho más arduo que su conquista; esto se constata ya en tiempos de la primera redacción de la Biblia, cuando se asoman a esta tierra nuevos pueblos que quieren suplantar a Israel. En todas partes se ve ya en la ciudad amurallada una garantía para la estabilidad de los asentamientos; pero la tradición hebrea desconfía mucho del ideal urbano (la primera ciudad la habían construido los hijos del rebelde Caín; en el recuerdo, Babilonia era el símbolo de la arrogancia profanadora del cielo; Sodoma y Gomorra, la cloaca de los peores vicios; Jericó, a pesar de sus siete murallas, no había podido resistir el asalto). Vencer

este *estereotipo antiurbano*, característico de los nómadas, no era nada fácil para la clase sacerdotal; por eso, ante la conveniencia de levantar una ciudad, ésta debía ser una *ciudad santa*, la única ciudad consagrada a Yahvé. Para ello se fija el criterio siguiente: no es el pueblo elegido el que debe servir a la ciudad, sino que es ésta la destinada a servir a los derechos del pueblo elegido.

Al principio, *ciudad y templo* casi se identifican; pero, con el paso del tiempo, el templo se convierte cada vez más en el símbolo representativo de todo el pueblo, por encima del palacio real y de los demás elementos que contribuyen al esplendor de la ciudad. Esto es lo que explica el hecho de que los escritos bíblicos posteriores sigan manteniendo una actitud antiurbana, que denuncia los abusos y las malas costumbres de las ciudades, exceptuada Jerusalén. Aquí está la causa del sentimiento de segregación que viven los israelitas piadosos en las ciudades de la diáspora, del énfasis cada vez más acentuado de la concepción transitoria de la vida terrena, del ideal de la misión perenne del mensajero cristiano. Jerusalén, en cambio, será siempre la imagen de la unión compacta del pueblo, la imagen de la corte celestial y de la bienaventuranza eterna.

La época en que nace la redacción bíblica está marcada por la figura de un *personaje*, que asume la función de símbolo para todos los siglos sucesivos. En él no se percibe la plataforma jurídica de las pretensiones hebreas al dominio de la tierra prometida, como en Abrahán, ni el fundamento de la legislación que garantiza la unidad de un pueblo, como en Moisés, sino el modelo de comportamiento que hay que seguir para merecer el éxito, para lograr la

promesa, el premio de la esperanza. *David* posee estas características humanas: una *pietas* llevada hasta los más finos matices de la delicadeza y de la expresión lírica, una mediocridad corporal unida a la situación opuesta a la de la primogenitura (es el último de los hijos de Jesé y es consagrado cuando aún es un muchacho imberbe), una valentía y una constancia para reivindicar la dignidad nacional y el ordenamiento monárquico, un heroico sentido de la espera (durante veinte años lo persigue un rey degenerado), una gran capacidad de autocritica y de conversión personal, una gran magnanimidad a la hora de perdonar. Se trata de unas dotes que se habían manifestado ya en otro personaje tradicional: José. La imagen palpitante y viva del jefe ideal, conocido y recordado con amor, sirve para iluminar toda la epopeya de las transmigraciones precedentes y las figuras de los personajes antiguos.

La estructura psicológica que se recomienda al israelita piadoso que quiere vivir la espera y la sorpresa según el beneplácito de Dios, es decir, merecer un éxito indefinido, se modela según el ejemplo de David, que sirve para interpretar el pasado y para orientar el futuro. El valor de seguir este ejemplo reside sobre todo en advertir que determinados datos, a pesar de que ordinariamente se les haya considerado como contraindicados para alcanzar la salvación, no merecen tal contraindicación: la descendencia impura (David descendía de la moabita Rut), el matrimonio con extranjeras, el rango del nacimiento, la debilidad física y hasta el pecado de adulterio no constituyen notas negativas determinantes cuando la fe conduce al arrepentimiento y a la recuperación moral. Estas consideraciones sirven para rehabili-

tar a los antepasados de comportamiento equívoco (Jacob, Judá) y para explicar la condena del primer homicida, Caín, no por haber sido homicida, sino por haber sido impenitente; también son válidas en orden a sentar las bases de un criterio de conducta moral para todos los siglos siguientes, el cual alcanza elaboraciones ascéticas muy notables en la predicación de los profetas y culmina en la predicación de Cristo.

Finalmente, el *arrepentimiento* se convierte en el criterio con que la joven comunidad cristiana reinterpreta toda la Biblia, librándose de la hipoteca racial y legalista; el mismo memorial por excelencia, el de la *pascua*, se entiende como liberación de la esclavitud del instinto pecaminoso y como conquista de la libertad y de la seguridad en la casa de Dios.

## VI. El proceso de acumulación del material bíblico

Pero ¿cómo se desarrolla la idea central de la Biblia? La lucha contra la disgregación, contra la deportación, contra la helenización o desculturación del pueblo elegido se expresa cada vez más claramente como rechazo del pecado personal y como restauración de la paz interior. El aspecto social de la rebelión y del éxito pierde importancia frente al aspecto personal. Se advierte cada vez mejor que el bienestar social es fruto del compromiso ético individual, y no al revés. Toda la epopeya de los patriarcas, hombres solitarios en tierras extranjeras, y la de David, prófugo y perseguido indomable, corrobora esta *propuesta personalista*, aunque se trate de un contexto de elección colectiva. El creyente aparece como quien emprende la

obra de la salvación en beneficio de la colectividad, y no como quien goza de privilegios y de garantías heredados por sangre. Job y los libros sapienciales promueven esta evolución, que alcanza sus momentos más vivos y dramáticos en la polémica antifarisaica de Cristo, tanto en su versión sinóptica como en la de Juan o en la de Pablo.

La espera se transforma, de confianza en una intervención indefectible de Dios, en *cooperación* cada vez más reflexiva y total de la persona humana con las disposiciones divinas. Empresas colectivas imponentes, como la lucha contra la disgregación, la vuelta del destierro, la rebelión contra la amenaza helenista de asimilación, se configuran como empresas formidables atribuibles en principio a hombres eminentes: los profetas, los jueces, los Macabeos. La salvación se va entendiendo cada vez más como acción grandiosa y personal de un Mesías, de un *superhombre*.

La tendencia a exaltar la función del personaje puede relacionarse con la influencia del ambiente pagano, plagado de cultos a héroes y semidioses; pero puede también encontrar una explicación sociológica en la *estructura social* de la época. Desde el punto de vista político, las épocas del *preexilio* y del *postexilio* son bastante diferentes, dado que después del destierro ya no se vuelve a recuperar la independencia del extranjero. En esta situación, la estructura social sufre un proceso irreversible de distanciamiento entre la clase dirigente y el *pueblo de la tierra*, en el que se insertan como mediadores la clase sacerdotal y el profetismo. La clase dirigente, una vez perdido el contacto con las masas y atrapada en los mecanismos de la condeterminación formal e infor-

mal, no consigue ya dar vida a un personaje de altura que sea capaz de reevocar la figura del mítico patriarca. Contra la involución conservadora y contra la marginación creciente del pueblo en relación con las decisiones de los poderosos, se produce la proyección del *pater-familias* con el rol social de caudillo y de salvador, cual tutor de los intereses colectivos.

El *mesianismo* arrastra más cuanto más se advierte la incapacidad de los ordenamientos vigentes para dar una vuelta a la situación y humanizar las relaciones sociales. Alguien lo ha visto como paradigma inspirador del *modelo dialéctico marxista*: lucha de clases, dictadura del proletariado, comunismo integral. A su vez, este modelo ofrece indicaciones para una revisión de la historia del pueblo hebreo desde un ángulo nuevo: ruptura de las comunicaciones humanas entre las clases debido a las excesivas preocupaciones materiales, mesianismo, inauguración del *reino de Dios* para reconstruir la unidad del pueblo (convivencia pacífica entre lobos y corderos). Sin embargo, no es que la exclusividad determinista del factor material, característica del protomarxismo, pueda explicar adecuadamente el desarrollo del pensamiento bíblico; si acaso, podrá explicar su método dialéctico. En efecto, en la Biblia se ve a Dios como al protagonista libérrimo de la historia, a la que pone límites su infinita fidelidad paternal.

*Las relaciones entre Dios, el anciano* de la visión de Daniel, y *el hombre* por excelencia, el Mesías, son temas de reflexión de los textos más recientes y constituyen la estructura básica de los libros que cierran la Biblia: el Nuevo Testamento, cristiano y, como tal, rechazado por los hebreos de antigua observancia. Se

proclama al Mesías como *el Hijo de Dios* (término que recuerda a Baal), a lo que el Mesías Jesús de Nazaret —que hizo desde su nacimiento una opción proletaria que rememora sus orígenes davídicos— replica más de setenta veces llamándose *Hijo del hombre*. En cambio, sus desconfiados paisanos lo reconocieron como *el hijo del carpintero*, voz que en arameo suena *caín*, por lo que evoca al réprobo por excelencia. Basta esta alusión para advertir toda la carga de paradoja que impregna el evangelio (mensaje) de Jesús.

*Los últimos serán los primeros*: es el tema representado en la tragedia de la *parascève* (el viernes santo), que da un carácter alusivo al culto pascual y una entonación poética y sugestiva a los comentarios apostólicos del evangelio. Con ello la Biblia se ofrece a todos los siglos posteriores como la tabla de *salvación de los rechazados* y de los naufragos, inevitablemente odiada y falseada por los “sanos” y los “justos” que no tienen necesidad de salvación. Su mensaje se deshace como la nieve al sol apenas los perseguidos son librados de sus cadenas, salvo que adviertan que la persecución del mal moral sigue y humilla hasta el umbral de la muerte. Si esto es así, la salvación material adquiere un carácter meramente alusivo y didáctico en relación con la salvación moral, que es revolución permanente del espíritu humano y que invade toda la vida temporal.

## VII. El agotamiento de la inspiración bíblica

La llamada neotestamentaria a la *metánoia* o conversión radical tiene *dos orientaciones*: por una parte, la vuelta decidida a una situación original (*palingénesis*) y, por otra, una

novedad de vida jamás conocida hasta entonces (*teofanía*). Esta llamada se ha interpretado ya como actualización de la fe de Abrahán y, por tanto, como recuperación de los valores auténticos de la tradición hebraica, ya como experiencia espiritual absolutamente nueva de una adopción divina. La personalidad carismática de Jesucristo, visto como restaurador y a la vez como superador, es tal que eclipsa la idea de un progreso prolongado en el tiempo; la preeminencia (ya evidente en los libros sapienciales) de los aspectos psicológicos sobre los sociológicos de la salvación, por un lado, y la riqueza doctrinal y la ejemplaridad sugestiva de un Dios que se hace hermano y amigo, por otro, desvían el interés por el mundo y lo proyectan hacia el más allá (el cielo), donde Cristo espera. Aquí está el origen de la apertura de la esfera religiosa al pensamiento filosófico griego y del aumento de la búsqueda interior que prepara el camino al fenómeno monástico.

El ambiente socio-político del Nuevo Testamento facilita el hundimiento de la tradición segregadora de la etnia y la formación de asociaciones religiosas indiferentes a la stirpe. Propicia también el desinterés por la propuesta hebrea de una acepción terrenal de la utopía del reino, puesto que el futuro político se les niega de hecho a las *gentes* orientales, al estar centrado exclusivamente en los derechos de los *cives romani*. Fuerza militar y derecho escrito parecen ya instrumentos suficientes para construir una política avanzada. Pero la solución política de los problemas temporales no basta para darle al hombre una seguridad interior. Y a esta exigencia es a la que precisamente responde la Biblia, tal como la interpreta el cristiano.

Según la visión paulina del tiempo, las instituciones humanas no tienen otro significado que el de ser soporte indirecto e inevitable del conocimiento del mensaje, que da seguridad al hombre mediante la toma de conciencia de su trascendencia. En ella está el origen del *ágape fraternal*, sobre el que se podrá luego reconstruir una sociedad cada vez mejor. Esta interpretación del mensaje, que Dempf llama *apocalíptica*, es decir, reveladora en el sentido de que hace confiar en una recuperación del destino global e histórico de la humanidad, no fue aceptada en todas partes; tuvo que competir con otra interpretación, que Dempf llama *escatológica*, en el sentido de que el mensaje esencialmente debería haber predispuesto a la conclusión de la historia del mundo y a la transferencia inmediata al cielo. Toda la historia del pensamiento cristiano está dominada por la tensión entre estas dos interpretaciones radicales, en busca de compromisos y de dorados caminos intermedios.

Una vez cerrado el canon de los libros que componen la Biblia y superada la fase de las persecuciones, viene una época en que el texto sagrado se erige como nunca en *objeto de culto*, bien como volumen entendido materialmente, bien como documento preferido para la orientación ética privada y social. Esto vale lo mismo para Occidente, arrollado por el desorden político, que para el imperio bizantino, capaz aún de garantizar el orden. El contenido de la Biblia se hace cada vez más *Verbo*, en el sentido de guía segura en cualquier dificultad, dando origen a *dos tendencias interpretativas: la filosófica*, que volviendo de nuevo sobre los temas fundamentales, trata de comprenderlos dentro de una con-

cepción orgánica y unitaria; y la *literal*, que se detiene en el respeto al sentido literal y desemboca en desarrollos mágico-supersticiosos. Sin embargo, el respeto al sentido literal, cuando se fomentó desde una preparación filosófica, suscitó los movimientos devocionales, que desde la experiencia coral —origen de la música sagrada— se extendieron en formas de pietismo popular muy respetable, así como en programas de actividades caritativas, que han repercutido, de una forma evidente, en lo más vivo de la trama social de la edad moderna.

La *communitas christiana* de la Europa occidental *ha perdido el sentido del mensaje* por haber creído descubrir en el saber científico una garantía de bienestar y de larga vida. No ha sabido ver las implicaciones fideístas de su culto a la ciencia, ni ha estado atenta a las condiciones religiosas del desarrollo científico ordenado. Treveljan indica que la sociedad inglesa, ya a finales del siglo XIX, cierra su historia secular con el derrumbamiento de la fe en el significado literal de la Biblia ante la aparición de la ciencia. Al mismo tiempo, A. Toynbee llama la atención sobre la convivencia incongruente de tendencias involutivas y recuperadoras en la sociedad occidental industrializada, atribuyendo esta capacidad de restauración y de relanzamiento a la vitalidad del cristianismo.

En efecto, la Biblia, por encima de su sentido literal, revela una idea central que, aunque se la quiera tomar sólo en términos de inventiva humana y no de inspiración divina, sabe *situar al hombre en una dimensión equilibrada*, a la misma distancia del embrutecimiento del animal que de las caricaturas del titanismo

individualista y colectivista. Después de haber empapado de su esencia muchos siglos de arte y de poesía, esta idea, muy por encima de los episodios más o menos mitificados mediante los que se ha expresado, es cuestionada por la mitología del progreso científico no menos de cuanto lo fue en el pasado por las múltiples doctrinas que quisieron liberar al hombre de todo control interior y exterior.

El hombre de la Biblia es un genio menguado, el cual, desvinculado de su creador y liberado de su guía, consigue componer grandiosos y complejos mecanismos, que acaban haciéndose añicos y cubriéndolo de ridículo. Lo que da carácter de perenne actualidad a esta idea y la coloca por encima de las habituales interpretaciones literarias del destino humano, es su capacidad de infundir, cada vez que amanece tras la noche, una confianza elemental y convincente en la fiel intervención de Dios para recuperar a su criatura preferida. Aquí se apoya la ideología de la *no resignación* del hombre tanto frente a toda pretensión conservadora de presuntos ordenamientos perfectos como frente a cualquier colapso personal o colectivo. La enorme carga de *promesas* de recuperación indefectible que contiene el discurso conclusivo de la Biblia, el Nuevo Testamento, es tal que se apropia y supera todos los textos precedentes.

### VIII. Por encima del rechazo

La sociedad contemporánea observa ya la Biblia con una óptica profundamente distinta de aquella con que pudieron mirarla los hombres de los tres últimos milenios. En efecto, hemos *perdido el sentido íntimo de la inspiración, de lo sagrado*,

de la escritura. La inspiración ha quedado reducida a intuición, lo sagrado a tabú misoneísta, la escritura a modestísimo medio de comunicación. Por encima de la inspiración se exalta el prestigio indiscutible de la razón; por encima de lo sagrado descuella lo útil; por encima de la escritura domina la visualización. Por estos caminos el hombre no se siente ya inclinado a buscar su seguridad en los clásicos atributos de la inteligencia de lo verdadero, de la fidelidad al valor, de la transmisión de las certezas, que son los aspectos personalistas de la inspiración, de lo sagrado y de la escritura.

Si con esto se quiere indicar que se ha inaugurado la era postcristiana, entonces hay que decir que ha comenzado el trágico final de la era del crecimiento del hombre. Por fortuna, ni el hombre se reduce a sus medios clásicos de expresión ni el tema bíblico de la *espera-sorpresa* (bien ante una palingénesis o bien ante una teofanía) se ha agotado en su formulación europea preindustrial. El tema bíblico de la salvación ha vuelto a aparecer en términos distintos y con acepciones más confusas, como *liberación* o como *lucha contra el dominio del hombre sobre el hombre*; el tema cristiano de la *fraternidad* se ha vuelto a presentar en términos de *cooperación internacional* o de igualitarismo radical. Las soluciones que se ofrecen a estos problemas con frecuencia están muy ligadas a la fenomenología contingente contemporánea y respetan muy poco los principios lógico-ontológicos de no-contradicción y de congruencia intrínseca, como hacían los comentarios bíblicos de los siglos pasados; pero sobre todo se presentan totalmente desvinculadas de las culturas sensatas y respetables de las épocas pasadas y de los pue-

blos no industrializados, y —lo que es peor todavía— alejadas de una concepción verdaderamente cósmica del universo, capaz de abarcarlo en su totalidad ontológica.

El titanismo cultural de nuestros días tiene lagunas enormes y todos las conocemos. Pero su formación está tan impregnada de la *espera-sorpresa* de origen bíblico (entendida la espera como preparación y la sorpresa como progreso), que incluso los que se sienten desengañados por esta distorsión real no pueden renunciar a creer en una reconciliación dentro de ámbitos cada vez más ricos de experiencia e, implícitamente, de confirmación. Las *pretensiones de la teología moderna*, que recurre a los temas de la muerte de Dios, de la secularización purificadora, de la indefectibilidad de la esperanza, etc., tratan de preparar esa reconciliación con un análisis y una presentación nueva de los temas bíblicos; pero, como suele suceder, las prisas producen extrapolaciones de temas bíblicos y surge el contraste con la doctrina oficial.

Esto responde a un modelo normal, propio de todas las *tendencias a valorar lo antiguo en un contexto nuevo*, en el que encuentran explicación todas las historias de las grandes culturas y de las ideologías. La Biblia tuvo que sufrir en el pasado la fascinación de la cultura clásica en los países en que ésta se hallaba establecida ya antes de la evangelización, y actualmente tiene que esforzarse por adaptarse a las culturas asiáticas más antiguas y por redescubrir las culturas primitivas africanas. Los diversos ambientes culturales en que ha penetrado (el mundo germánico, el eslavo, etc.) la han estudiado a su vez, enriqueciéndola o empobreciéndola, según los casos, con razón o sin ella.

El humanismo introdujo *dos nuevas revisiones*: la de la reforma evangélica, que elevó el texto sagrado a único criterio de verdad, y la de la reforma católica, que fructificó en una ideología del orden social. No es de extrañar que la sociedad industrial, en sus dos orientaciones elitista y colectivista, exija una nueva interpretación. Por otra parte, el pensamiento bíblico, reconstruido a base de una exégesis científica del texto con la que no todos están de acuerdo, viene proponiendo a la sociedad industrial modelos orientativos que a menudo se encuadran dentro del vago término de *pluralismo* y de una corriente filosófica *personalista*, que la pueden apartar de una fe demasiado infantil en su ciencia.

Max Plank señalaba que la mayor parte de los *descubrimientos* científicos han surgido casualmente, lejos de los procedimientos oficiales del laboratorio. Todos sabemos muy bien lo mucho que ha podido influir la fantasía, la libre elección, el gusto acrítico, en el *uso* de esos descubrimientos y de las patentes que se han obtenido por ellos. El instinto religioso tiende a controlar, de forma privada y de forma asociativa, las fuerzas espontáneas que preparan el descubrimiento de interés científico y su empleo industrial. Si reconocemos la Biblia como el caudal de experiencias religiosas más adecuadas para el control interior, moral, ennobecedor, de la fuerza impetuosa y destructora del pensamiento científico, teórico y aplicado, volver a tener en cuenta su validez será cada vez más actual.

F. Demarchi

BIBLIOGRAFÍA: Clevenot M., *Lectura materialista de la Biblia*, Sígueme, Salamanca 1978.—Contera Burgos Fco., *Sagrada Biblia*.

*Versión crítica sobre los textos hebreo, arameo y griego*. Edica, Madrid 1975.—Demarchi F., *Paradigmática e assiomatica in sociologia*, Edizioni Paoline, Roma 1975.—Frazer J.G., *El folklore en el Antiguo Testamento*, FCE, Madrid 1981.—Galling K., *Bibliches Reallexicon*, Tübingen 1937.—García Cordero O.P., M., *Problemática de la Biblia*, BAC, Madrid 1971.—Gelin A., *El alma de Israel en la Biblia*, Casal y Vall, Andorra 1959.—Maldonado S.I., J., *Comentario a los cuatro evangelios*, 3 vols., Edica, Madrid 1950.—Marté R., Kummel W. y Lipinski H., *L'esegesi e la teologia biblica*, en *Bilancio della teologia del XX secolo II*, Città-Nuova, Roma, 283-496.—Miranda J.P., *Marx y la Biblia*, Sígueme, Salamanca 1972.—Rolla A., *La Biblia ante los últimos descubrimientos*, Rialp, Madrid 1962.—Rops D., *¿Qué es la Biblia?*, Casal y Vall, Andorra 1958.—Scio de San Miguel F., *La Sagrada Biblia*, 4 vols., Sociedad Editorial La Maravilla, Barcelona 1963.—Tuya O.P., M. de, *Introducción a la Biblia*, BAC, Madrid 1967.—Weber M., *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Península, Barcelona 1969.

## BURGUESIA

SUMARIO: I. Del "estado naciente" al dominio político - II. Práctica y teorías del poder burgués - III. La burguesía en el análisis marxiano y marxista: definiciones, fracciones y elementos, alianzas.

### I. Del "estado naciente" al dominio político

La burguesía, como clase social que se define principalmente por su lugar en los procesos de producción y, a la vez —aunque ya en segundo plano—, por su conexión con el conjunto de las relaciones políticas e ideológicas, hace su aparición en la historia durante los siglos X y XI, y se forma al decaer la economía medieval de tipo feudal a causa de una revolución agrícola en la que convergen métodos diversos y opuestos de cultivo y de cría de ganado (R. S. López). Se sigue luego una re-

volución comercial (sobre todo en términos cualitativos si se la compara con la situación de la baja Edad Media) que lleva a la nueva clase social al timón de la economía y a conseguir un espacio, primero secundario y luego privilegiado, en el marco de las relaciones sociales; la dislocación topográfica (primero en el suburbio y fuera de las murallas, luego en un barrio propio junto a los demás y con la misma dignidad) de los mismos *burghenses* en las renacientes ciudades es un parámetro *visual* de su importancia cada vez mayor (L. Mumford).

La burguesía comercial nace y crece formalmente dentro de la sociedad feudal, constituyendo, en términos inmediatos, más una ampliación que una subversión de la misma.

El hidalgo-mercader y el mercader-hidalgo a menudo buscan, y lo encuentran, el reconocimiento de los emperadores y del papa. La ciudad —la burguesía es una clase urbana por excelencia— se configura en sus comienzos como un *feudatario colectivo* capaz de insertarse en el sistema jerárquico feudal; luego, en un segundo tiempo (a partir del siglo XI), se afirma como un elemento decididamente disgregador frente a un orden social y, en consecuencia, político.

En la primera fase, la burguesía, al serle absolutamente necesario poder desplazarse, ampliarse e intercambiar bienes y servicios sin impedimento alguno, procura garantizarse todo esto esforzándose por obtener las *libertades*, es decir, un conjunto de privilegios, inmunidades y excepciones a la regla que se podían comprar con dinero.

Durante este período vive en las ciudades un grupo de artesanos y comerciantes, protegidos por un se-

ñor, los cuales desarrollan un comercio con reducido radio de acción, manteniéndose entre sí en un plano de relativa igualdad.

Más adelante, cuando la clase burguesa toma conciencia de su fuerza económica y de su peso político, nace una nueva relación entre señor y comerciantes, es decir, se establece una especie de equilibrio en el que ninguna de ambas partes logra imponer su hegemonía sobre la otra.

Continúa la costumbre de la demanda-concesión de libertad; pero la moneda de cambio es el apoyo de una parte a la otra, y a veces incluso un acto de fuerza de la burguesía frente al *señor*.

A partir de esta fase, en la que la burguesía se manifiesta en *estado naciente*, comienza un proceso de maduración que dura unos siete siglos; tal proceso convierte a esta clase social en el elemento catalizador de las revoluciones nacionales de los siglos XVIII y XIX, que constituyen —según expresión de G. Lefebvre— la coronación de la larga revolución económica que ha hecho de la burguesía la dueña del mundo.

El momento de aceleración y, hasta cierto punto, de giro de este proceso tiene lugar con el mercantilismo, que va a caracterizar un largo ciclo económico de prosperidad, desde finales del siglo XV hasta los últimos decenios del XVI; durante este tiempo, los grupos burgueses se imponen en el terreno económico dentro de las naciones y estructuran su primera conexión a nivel internacional, sirviéndose del Estado para dirigir y proteger el comercio y administrar la riqueza que se acumula. En esta fase es cuando aparecen la figura social del comerciante-banquero y el predominio del capital financiero.

En estrecha relación con el avance de la revolución económica, se afirma la hegemonía social de la burguesía, por lo que se configura como producto de un largo proceso de desarrollo y de una serie de cambios profundos en las modalidades de producción y en el comercio. Así que la burguesía, a través de diversas etapas de desarrollo, a cada una de las cuales corresponde un progreso político, desempeña su *sumamente revolucionaria* función (K. Marx).

Durante la primera revolución industrial, la burguesía asume ya su fisonomía de clase capitalista moderna y afirma su presencia dentro del Estado, transformándolo en *Estado máquina*, es decir, dándole una nueva organización interna que garantice su continuidad, su estabilidad y la racionalidad de su acción (F. Chabot). No sería casual el hecho de que la burguesía, en nombre de la eficiencia y de la capacidad de gobernar la máquina burocrática del Estado, estableciera en Francia una alianza con el absolutismo de Luis XIV, a costa de una nobleza obsoleta e ineficaz. Sería también en Francia donde se desarrollarían *ejemplarmente* las relaciones entre la burguesía y la dirección del Estado, surgiendo una burocracia que luego, en el período napoleónico, se definiría —tal vez sin exagerar— como la mejor del mundo. En este caso, ejemplar en el marco hegemónico de los grupos burgueses, casualmente se conjuga a un tiempo un máximo de eficiencia en la administración del Estado con un máximo de dirección centralizada y autoritaria del poder. Tanto la una como la otra pueden muy bien resumirse en el fenómeno —aquí en versión original— del *bonapartismo*, que es una de las características fundamentales del eurocentrismo político.

Concluyendo la fase ascendente de su hegemonía e imponiendo —según expresión de Gramsci— su dominio político, la clase burguesa “se emancipa y, emancipándose, toma conciencia de sí, se reconoce; y finalmente —afirma A. Negri— se separa. Se separa de los viejos vínculos feudales y también de los nuevos estratos sociales que el desarrollo capitalista forma o reestructura y que rechazan este desarrollo y la nueva subordinación”. En el momento en que se acentúa y se renueva la lucha de clases, la burguesía se encuentra en la necesidad de contender con un amplio sector de la misma sociedad civil de la que había sido expresión y en cuyo nombre había postulado durante siglos la necesidad de su propia presencia en la organización político-estatal, contribuyendo sucesivamente a cambiar dicha organización.

Para la burguesía, pues, mantener o justificar su rol hegemónico frente a las clases sociales antagonistas se convierte en una necesidad absoluta. Ello explica que se distinga entre sociedad civil e imagen de Estado en el plano ideológico, que se hagan elaboraciones globales y universales por lo que se refiere a proyectos y, finalmente, que se practiquen alianzas sociales y políticas con otros grupos.

## II. Práctica y teorías del poder burgués

En los sistemas políticos demócrata-burgueses se establece una distinción radical entre sociedad civil y Estado, entre *bourgeois* y *citoyen*, entre el *homme* como miembro de la sociedad civil y su abstracción política igualitaria de

*componente del Estado.* De este modo, por encima de cualquier diferenciación o de cualquier conflicto existente en la sociedad civil, dentro del Estado burgués se les permite a los hombres que actúen en términos de *liberté, égalité, fraternité*, ya que tal Estado anula “las diferencias de nacimiento, educación y ocupación, declarando que el nacimiento, la condición, la educación y la ocupación no son diferencias políticas, proclamando que cada miembro del pueblo participa en la misma medida de la soberanía popular, sin atender a tales diferencias, tratando los elementos de la vida real del pueblo desde el punto de vista del Estado”. El Estado deja que todo esto actúe a su manera; más aún, “lejos de suprimir estas diferencias reales, el Estado más bien existe por el hecho de que las presupone” (K. Marx, 1843).

El descubrimiento de que es necesario el orden social para garantizar la (propia) libertad conquistada —es decir, la propia hegemonía—, que hay que defender contra el desorden general que ocasiona la lucha de clases, hace que desaparezca en la burguesía la gran esperanza de poder unificar toda la sociedad según el plan de desarrollo de la sociedad burguesa; la concepción del Estado como *Estado máquina*, destinado también a mantener el orden, y ciertas opciones como la de “mejor la tiranía que la anarquía” (defendidas incluso por muchos reformadores y humanistas ilustrados, como Lutero y Erasmo) son expresiones de una corriente que tiende a ver en la burguesía a una aliada práctica de los viejos grupos; pero dichas expresiones dejan inconclusos dos problemas de fondo: el tipo de relación entre sociedad civil y Estado, que se configura de manera diferente en

cada realidad nacional concreta, y la necesidad de una elaboración global y universalmente válida que logre reconstruir una visión del mundo capaz de legitimar el poder de la burguesía.

Por eso las elaboraciones de los teóricos del poder burgués se encuentran en continua tensión entre estos dos polos coexistentes y constitucionales, el primero de los cuales se presenta más marcadamente caracterizado en términos prácticos y, por lo mismo, ligado históricamente a la contingencia histórica y nacional que se estudie.

En la filosofía y sociología (*ante litteram*) de Jean Bodin encontramos toda una mezcla de cosas viejas y nuevas, que parece caracterizar el pensamiento político del siglo XVI y que refleja una situación en la que *los poderes* —los absolutos del soberano y los nacientes de la burguesía— tratan de equilibrarse para lograr convivir. De esta necesidad se deriva la definición del Estado como “un gobierno legal de varias familias y de sus bienes comunes con poder soberano”, que aparece en los *Six livres de la République* (1576), en los que *legal* significa conforme con las leyes naturales, según una concepción del siglo XV, y en los que también se sostiene que el poder soberano del Estado puede limitarse si con ello se consiguen ventajas materiales y utilitarias —punto de vista estrictamente burgués—, como la seguridad de la propiedad.

En esta óptica, no ha de asombrar la poca sistematicidad —o incluso la *confusión*, según G. H. Sabine— que exhibe la obra de Bodin, incluso en su parte más importante sobre el *Estado bien ordenado* y sobre la *soberanía*. El resultado —que Sabine define como *una plena contradicción*— es que se configuran dos absolutos

dentro del Estado: el derecho de propiedad como atributo irrevocable de la familia (que como unidad existe también independientemente de la construcción del Estado) y el poder legislativo absoluto del soberano, como exige la existencia de un Estado bien ordenado. Pero hay que recordar también, como detalle que refleja el momento de ascenso de la burguesía, que, entre ambos absolutos, para Bodin acaba siendo fundamental el derecho de propiedad y, en consecuencia, el hecho social.

En un clima histórico distinto —revolución francesa, período napoleónico y restauración en Europa— y, por tanto, en el campo de una temática también distinta, madura el pensamiento de Benjamín Constant, de cuyo proyecto político surge como hipótesis todavía realizable la unificación de toda la sociedad en términos progresistas y bajo el signo de la libertad burguesa. El *garantismo* de Constant, así como todo el sentido de su obra, orientada a limitar el poder, parte de una valoración de la concentración del poder como mal político que altera y subvierte el proceso regular de la vida social; el poder exclusivista —sostiene este autor— priva a la sociedad civil de toda energía real interna.

En el *Discurso sobre la libertad de los antiguos comparada con la de los modernos* (1814) se lee, por ejemplo, que la libertad moderna trata de realizarse en múltiples experiencias personales y que la soberanía debe asumir el rol de garantizar los derechos y libertades personales característicos de los procesos emancipadores y liberadores de la sociedad. Eludiendo y hasta rechazando toda concepción ética de la historia, Constant comparte plenamente el sentido de la revolución kantiana,

que sitúa al hombre en el centro del cosmos; por eso afirma que el hombre, cuando razona y toma conciencia de su propio valor, exige que las instituciones se adecuen a sus experiencias y a su nivel de madurez civil, de manera que, “por muy grande que sea la necesidad del orden, no se puede vincular al hombre a una frecuencia fija y a una distribución inalterable de los hechos sociales” (A. Zanfarino). Razón y poder son para Constant los dos polos del universo político, y cuando la primera avanza, al segundo le toca retroceder y cambiar. Y esta visión, acorde clara y esencialmente con la concepción garantista del siglo de las luces, se enriquece con un colorido democrático-radical de inspiración romántica (que constituye quizá uno de los grados máximos de la teorización democrática de la burguesía) cuando afirma que el derecho tiene que traducirse en acto de vida adaptándose a las ocasiones históricas, y cuando precisa que, una vez que se emprende la *carrera* de la libertad, ésta “tiene que existir para todos si se quiere que exista para alguien”. La libertad y la vida social se desarrollan, por tanto, progresivamente y a base de hechos, y para ello es indispensable limitar el poder y cualquier soberanía política.

La lectura que de cuanto acontece en la sociedad civil ofrece Alexis de Tocqueville, sobre todo cuando éste se cife a la situación europea, es opuesta a la del ilustrado y romántico Constant. Por lo que se refiere a las condiciones de vida, la igualdad creciente que Tocqueville cree descubrir en Europa y en América tiene una consecuencia social bien determinada, que camina a la par con el proceso de democratización: se manifiesta una especie de *pasión por la igualdad*, que tiene unas bases con-

cretas (las pequeñas ventajas de cada día) y que constituye una fuerza universal (*La democracia en América*, 1835). Esta fuerza se traduce en pasiones que ya no son políticas, como en el pasado, sino esencialmente sociales; se trata de pasiones que impulsan irresistiblemente hacia adelante, al haberse convertido el bienestar en el motivo dominante, y que no amenazan a esta o aquella forma de Estado, sino a las bases mismas de la sociedad (*El antiguo régimen y la revolución*, 1856).

Sobre todo en Europa, donde las condiciones materiales son menos favorables que en América, la emancipación de las pasiones sociales se resuelve en una tendencia a destruir toda forma de aristocracia, por lo que provoca una cadena de revoluciones, que se suceden rápidamente una tras otra hasta desarraigar usos y costumbres que habían garantizado la libertad del individuo e incluso iniciado el proceso del desarrollo social.

Por todo ello, la tendencia a la igualdad evoca un peligro constante y muy real de despotismo, ya que las pasiones sociales destruyen cuanto se les ha venido oponiendo, comenzando por cierta forma existente de aristocracia, que es la que ha dado un orden (político) a la sociedad. En consecuencia, Tocqueville ve el futuro bajo el signo de la decadencia, puesto que —como sintetiza F. Jonas en su *Historia de la sociología*— para este autor “el proceso de democratización no significa la ilustración o el emburguesamiento del pueblo simple, sino la erradicación y desacreditación de las instituciones y de las ideas burguesas”. Con el positivismo, llegan las obras de C. H. de Saint-Simon (*El organizador*, 1819; *Catecismo de los industriales*, 1823) y de A. Comte (*Curso*

*de filosofía positiva*, 1830), en las cuales se halla el primer intento de organizar en un sistema global y concluso, basado en un conocimiento objetivo, el conjunto de los comportamientos, roles y funciones sociales.

Mas es E. Durkheim quien, situando su análisis en la óptica específica y fundamental de la organización social del trabajo, consigue la sistematización más amplia de la escuela positivista; su investigación de las leyes sociales y de su transformación permite realmente colocar en una perspectiva histórica general y sobre una línea evolutiva la división social del trabajo, así como describir dentro de una teoría sociológica, que tiene que ser —en su opinión— racionalmente clara, empíricamente demostrable y moralmente vinculante, los diversos momentos que dominan en su tiempo —y en algunos casos dividen— la sociología y la ciencia política (*La división del trabajo social*, 1893).

Por lo que se refiere a la obra de Max Weber, que constituye la elaboración descriptiva (y teorización) más elevada del poder de la burguesía —incluso alguien ha dicho de este autor que es el Virgilio de una burguesía que tuvo su poema primitivo en *Robinson Crusoe*—, no parece que sea posible hacer una síntesis, ni siquiera parcial. Pero algunas bases de la investigación y de la elaboración weberiana pueden ponerse en relación con los problemas de fondo de la burguesía como clase hegemónica, especialmente con la necesidad de una interpretación y de una visión *objetiva* y general del mundo, de la historia y de la sociedad.

La primera de esas bases es la descripción de la moderna sociedad burguesa europea como impregnada por la *racionalidad* (*La ética protes-*

*tante y el espíritu del capitalismo*, 1905); a pesar del carácter marcadamente valorativo y tan weberiano de este término, los modos (*en qué sentido*) y la cantidad de las esferas sociales que se han racionalizado acaban mostrando una superioridad en esto sobre cualquier ordenamiento social precedente.

En segundo lugar, con Weber se ilumina en la conciencia de la burguesía la función desempeñada por la ética protestante en la formación del espíritu del capitalismo, que es “no ya una sabiduría, sino una ética, es decir, un estricto deber moral... cuya violación no se considera como locura, sino como una especie de negligencia en los propios deberes”; es decir, el nacimiento del protestantismo había constituido un factor especialmente favorable a la llegada de una sociedad nueva: por un lado, dando una respuesta al estado de inseguridad que el proceso histórico de la revolución burguesa provocaba en la misma clase social burguesa en ascenso (el éxito como criterio de salvación), y, por otro, difundiendo una concepción contraria a la magia, a la idolatría, a la superstición, y abierta a la investigación y, especialmente, al protagonismo del individuo (burgués) [ *Capitalismo* ].

Todo esto tiene lugar como venido de fuera o caído del otro mundo y, quizá, como consecuencia lejana y contraria a los propósitos de los reformadores religiosos; por otra parte, el espíritu del capitalismo se va laicizando y secularizando progresivamente, de manera que —como Weber subraya una y otra vez— hoy “cada uno cumple su parte dentro del sistema capitalista sólo por la fuerza constrictiva del propio sistema” (L. Cavalli, *El mutamento sociale*, 1970).

Finalmente, en cuanto a la legitimación del poder (autoridad), de los tres tipos ideales señalados por Weber: tradicional, carismático y racional, es este último el que, si bien en nuestros días está entrelazado de muchos modos con las demás formas, parece predominar en la sociedad burguesa moderna, apoyado en la legalidad de ordenamientos establecidos y en el derecho a gobernar de los llamados a ejercer el poder (*legal*) sobre la base de dichos ordenamientos (*Economía y sociedad*, 1922). Pero, por encima de estos apuntes parciales, parece que se puede afirmar que en los trabajos tan sistemáticos de Weber encuentra su cumplimiento el intento que una burguesía socialmente hegemónica y políticamente dominante venía realizando —a lo largo de la ilustración del XVIII y del positivismo del XIX— por sistematizar los términos ideológicos de su propia visión del mundo (*Weltanschauung*) en una construcción basada en la *ciencia* y en la *razón* y en nombre de un progreso asumido como idea-fuerza —y como justificación— de un predominio histórico consolidado; todo ello bajo el afán de la búsqueda de la objetividad, que en Weber se configura como una acusada actitud valorativa.

Esta misma exigencia, acomodada a las dimensiones de una burguesía nacional atípica —la americana— con roles imperialistas, se encuentra en la base de la elaboración sistemática de Talcott Parsons, un autor que ya antes de 1940 —su obra *La estructura de la acción social* es de 1936— y sobre todo a partir de la segunda guerra mundial, haciéndose intérprete de la exigencia de una nueva sistematización de las ciencias sociales, emprende una reflexión centrada en las complejas necesida-

des políticas de los grupos sociales hegemónicos estadounidenses. “*El sistema social* de Talcott Parsons... —dice F. Ferrarotti en un ensayo de 1972 sobre Max Weber— es el intento más laborioso y maduro que han hecho los Estados Unidos para reconocerse e identificarse a sí mismos, el intento —podría decirse— de *reflejarse* en una construcción sistemática de gran nivel de abstracción, en la que queden garantizados y fijados para siempre los principios fundamentales de su convivencia histórica, analíticamente justificados y asegurados frente a cualquier posible evolución, como respuesta y a la vez exorcismo del peligro de disolución...” Dato social y valores coinciden en la imagen sistemática de esta América y de su burguesía, hasta el punto de proponerse como modelo único y último posible —es decir, eternizado— de sociedad. Contra esta posición se definen sucesivamente, como crítica interna, las obras de Wright Mills, desde *White-collar. Las clases medias en Norteamérica* (1951) hasta *La élite del poder* (1956).

### III. La burguesía en el análisis marxiano y marxista: definiciones, fracciones y elementos, alianzas

Según el análisis de Marx y Engels, en el marco histórico de las relaciones sociales moderno-industriales, y sobre todo por lo que se refiere a las relaciones de producción, la burguesía es “la clase de los capitalistas modernos, que son propietarios de los medios de producción y se sirven del trabajo asalariado”; como tal, se contraponen al proletariado, definido por Engels como “la clase de los obreros asala-

riados modernos, que, al no poseer ningún medio de producción, se ven obligados a vender su fuerza-trabajo para vivir”.

Por tanto, éstas son —según la concepción marxista— las dos clases principales, protagonistas del conflicto social que puede producir la transformación revolucionaria, o la ruina, de la sociedad presente, y capaces de polarizar en torno a sí, en el curso de este conflicto, a grupos, categorías, estratos sociales (y en algún caso a otras clases) que también existen (o pueden existir) en la sociedad (K. Marx, *Revolución y contrarrevolución en Alemania. Las luchas de clases en Francia*, 1850).

Dentro de la misma burguesía existen además, según el rol que desempeñan en las distintas fases del proceso inversiones-producción-venta, otras divisiones internas, que Marx llama *fracciones de clase*: la burguesía financiera, la burguesía industrial, la burguesía comercial. Entre estas diversas fracciones pueden darse contradicciones; pero su carácter es *secundario* en comparación con la contradicción principal, que es la que se descubre entre toda la clase burguesa y el proletariado.

La división de la burguesía entre estas diversas fracciones aparece especialmente en la época del capitalismo de libre concurrencia; cuando la concentración capitalista origina una situación de monopolio, o de oligopolio, y desaparece —en la dirección y en los hechos— la distinción entre las diversas formas del capital, se desarrollan nuevas contradicciones: por un lado, dentro de la burguesía monopolista; por otro, entre la burguesía media y la pequeña, las cuales experimentan de diversas maneras la explotación monopolista.

Así pues, según la óptica marxiana, es preciso someter a una crítica radical la sustancia del concepto de *clase media* (o de *grupos medios*), ya que pertenece a la sociología sistemática americana, a la que Wright Mills, en su obra *White-collar. Las clases medias en Norteamérica* (1951), critica y define como una *gran ensalada profesional* donde confluyen empleados, altos dirigentes, jefes de oficina, médicos de hospitales, mecanógrafas y primeros ministros; es decir, todo un contenedor en el que con frecuencia se mete a pequeños productores y comerciantes, a pequeños y medianos industriales, a profesionales libres, a burócratas de Estado, a técnicos y administrativos; se trata, evidentemente, de fracciones de clase, de estratos, de grupos sociales y de categorías que se definen, según proporciones variables, sobre la base de elementos estructurales y superestructurales y que no mantienen entre sí relaciones profundas ni manifiestan homogeneidad alguna.

Las fracciones, estratos, grupos y categorías sociales se pueden definir partiendo de su ubicación en la división social del trabajo y en las relaciones ideológicas y políticas; más aún, sobre la base de éstas, según Poulantzas, se pueden establecer relaciones de alianza entre la burguesía y el proletariado.

Por eso reviste especial importancia —en términos de definición e incluso por las consecuencias prácticas— políticas que de ella se derivan— la pequeña burguesía, es decir, la clase social que forman los pequeños empresarios *independientes*, que venden sus productos en el mercado *capitalista*; además, se puede distinguir entre una pequeña burguesía que se dedica a la producción (artesanos, pequeños campesinos, etc.) y una

pequeña burguesía que se dedica al comercio (pequeños comerciantes ambulantes, tenderos, etc.). Pero al ser una fracción de clase formada por pequeños productores y comerciantes independientes ligados al mercado capitalista, la pequeña burguesía es una clase de transición, caracterizada por lo contradictorio de sus intereses: por un lado, aspira a enriquecerse y a adquirir capital, lo que le permitiría transformarse en burguesía capitalista, y, por otro, se va viendo cada vez más oprimida y subordinada a las fracciones dominantes de la burguesía, lo que tiende a transformarla en proletariado (proceso de proletarización) y a obligarla, por consiguiente, a identificarse con los intereses de esta clase.

Por estas razones, por sus intereses ambiguos, la pequeña burguesía se presenta como una clase (autónoma) intermedia entre la burguesía y el proletariado.

Finalmente, hemos de aludir brevemente al hecho de que esta (relativa) contraposición de fracciones dentro de la burguesía influye en el conjunto del ordenamiento político democrático-representativo en el marco de la hegemonía burguesa, particularmente en el Estado y en el gobierno. El análisis marxiano, según el cual “el poder político del Estado moderno no es más que un comité que administra los asuntos comunes de toda la clase burguesa”, que tanto recalca Lenin en *Estado y revolución* (1917), lo matizaba anteriormente A. Gramsci en 1918: “La clase burguesa no es una unidad fuera del Estado. Por el principio y la acción de la libre concurrencia surgen y se constituyen continuamente nuevos grupos de productores capitalistas que integran sin cesar la capacidad económica del

régimen. A cada grupo le gustaría salir de la encarnizada lucha de la competencia imponiendo el monopolio". Pero en el interior del Estado —que tiende a “componer jurídicamente las disensiones internas de clase y los choques de intereses contrarios”, a unificar los grupos y a dar “la imagen plástica de la entera clase” burguesa— el gobierno se configura como un premio al grupo burgués más fuerte, el cual “por esta fuerza conquista el derecho a dirigir el poder del Estado, a orientarlo hacia determinados fines, a plasmarlo sobre todo según sus programas económicos y políticos”.

G. Bianchi-R. Salvi

BIBLIOGRAFÍA: Bahamonde Magro A., *Burguesía, especulación y cuestión social en el Madrid del siglo XIX*, Siglo XXI, Madrid 1978.—Bartra R., *El poder despótico burgués. Las raíces campesinas de las estructuras políticas de mediación*, Península, Barcelona 1977.—Caracciolo A. (ed.), *La formazione dello Stato moderno*, Zanichelli, Bologna 1973.—Ferrarotti F., *Max Weber*, Accademia, Milano 1972.—Iglesias M. del C., *Burgueses y proletarios*, Laia, Barcelona 1973.—Kofler L., *Contribución a la historia de la sociedad burguesa*, Amorrortu, Buenos Aires 1974.—Lhomme J., *La gran burguesía en el poder (1830-1880)*, Lorenzana, Barcelona 1965.—Martínez Cuadrado M., *La burguesía conservadora (1874/1931)*, Alianza Editorial, Madrid 1973 (Historia de España, Alfaguara, tomo II, dirigida por M. Artola).—Marx K., *El capital*, 3 vols., FCE, México 1966; *La ideología alemana*, Grijalbo, Barcelona 1970.—Morazé Ch., *La Francia burguesa*, Lumen, Barcelona 1967.—Saña H., *Cultura proletaria y cultura burguesa*, Zero, Algorta (Vizcaya) 1972.—Sarti R., *Fascismo y burguesía industrial. Italia 1919-1940. Un estudio del poder privado bajo el fascismo*, Fontanella, Barcelona 1973.—Sombart W., *El burgués. Contribución a la historia espiritual del hombre económico moderno*, Alianza Editorial, Madrid 1972.—Tuñón de Lara M., *Estudios sobre el siglo XIX español*, Siglo XXI, Madrid 1971.—Valdeavellano L.G., *Orígenes de la burguesía en la España medieval*, Espasa-Calpe, Madrid 1969.—Weber M., *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Península, Barcelona 1969.

## BUROCRACIA

SUMARIO: I. Primeros estudios - II. Dos teorías clásicas: el pensamiento de G. Mosca y R. Michels - III. Max Weber y el tipo-ideal burocrático - IV. Estudios posteriores a Weber - V. La aportación del análisis estructural-funcionalista y los estudios más recientes - VI. Los estudios sociológicos españoles.

### I. Primeros estudios

A pesar de que el fenómeno burocrático surgiera ya en los albores de las grandes organizaciones políticas antiguas y haya aparecido también en las empresas privadas, no se llegó a comprender su importancia hasta hace apenas unos doscientos años, cuando las monarquías ilustradas empezaron a ampliar sus aparatos administrativos en unas proporciones hasta entonces inconcebibles. A partir de aquí, la expansión de las plantillas administrativas (la masa de empleados y funcionarios, tanto públicos como privados) ya no se ha podido contener. Actualmente, en los países avanzados el sector administrativo alcanza y sobrepasa la quinta parte de la población activa. Este hecho origina dos tipos de problemas: las interferencias del comportamiento burocrático en las organizaciones y los flujos de la clase de los empleados en la estructura social global y en la opinión pública.

Se suele hacer coincidir esta toma de conciencia con la entrada en uso del término *burocracia*, en el que se pretendía ver la cuarta forma de gobierno, que añadir a las tres clásicas: democracia, aristocracia y monarquía. Fue el economista fisiócrata francés De Gurnay (1712-1759) quien, combinando el nombre del tapete con que se cubrían los escritorios de los funcionarios estatales

(*bureau*) con el sufijo griego *kratos* (que significa *poder*), acuñó un neologismo de sentido múltiple, que es hoy patrimonio común de muchos vocabularios políticos. En efecto, en este mismo término entran como sinónimos tanto el conjunto de los empleados y de las funciones administrativas como una variedad de procedimientos tortuosos, de visiones estrechas, de pedanterías, de incapacidades para comprender las exigencias de los beneficiarios de este servicio.

Desde el siglo XVIII en adelante, la crítica sociológica y la politología se han venido enriqueciendo con abundantes aportaciones, que en su conjunto han fomentado la actual dicotomía valorativa del fenómeno: por una parte, el modelo que subraya la importancia de las relaciones secundarias y de los reglamentos de la organización (el *tipo-ideal* de Weber); por otra, el modelo que recalca la importancia de las relaciones primarias en el grupo y la especificación de los objetivos de la organización (el modelo de las *human relations*). El interés de los estudiosos crecía a la par con la expansión de la burocracia, la cual, al provocar un progresivo aumento del trabajo dependiente, se iba convirtiendo en un pesado límite para la autonomía y libertad de los dirigentes, ya de las empresas (en cuyo seno aumentaban las dificultades de maniobra), ya de la iniciativa privada (cuya autonomía frenaban los controles estatales), ya de la acción política (obstaculizada por los aparatos ministeriales).

Durante el siglo XIX, el uso peyorativo de la palabra se difundió por muchos países europeos, en los que las críticas de los liberales a las monarquías absolutas veían en la burocracia una consecuencia directa del

aumento de la autoridad del Estado.

Para los sociólogos positivistas, especialmente para Herbert Spencer —promotor del darwinismo social y, por tanto, de la lucha sin contemplaciones—, la burocracia hace de intermediaria del proceso centralizador del poder, que intenta reducir al mínimo las concentraciones sectoriales y frenar, a base de reglamentos, el libre juego de las fuerzas sociales. Por ello es inevitable que se produzca el choque continuo entre burocracia y sociedad, entre ordenamiento impuesto por la administración pública y libertad de iniciativa.

Otra crítica del burocratismo, entendido como conjunto de mentalidades que conculcan la autodeterminación de los ciudadanos, la realiza F. Le Play. Lo que este autor aporta de original consiste en haber descubierto en la organización administrativa como una *diseminación* de la autoridad en beneficio de los roles intermedios del cuerpo de funcionarios, en afirmar que “la personalidad de éstos nunca se identifica con las funciones que realmente desempeñan ante el público...”, por lo que poseen un poder efectivo y a la vez una falta de responsabilidad”, y en anticipar el núcleo central de la teoría mertoniana del ultraconformismo cultural que deriva del hecho de favorecer más a los medios institucionales que a los fines.

Desde un enfoque distinto del problema, se veía en el crecimiento del aparato administrativo no sólo la rutinización de los asuntos y de las funciones de los empleados públicos, sino también la creación de una casta con características y cultura propias. Es interesante citar, a título de ejemplo, un pasaje de Von Stein parafraseado por el radical alemán Karl Heinzen y que pone de

relieve la mecanización de las tareas de los burócratas: "No están vinculados a ninguna otra clase de los ciudadanos que forman el Estado, sino que constituyen una casta aparte, la clase de los empleados: sin propiedades y, por tanto, insensibles a sus fluctuaciones. Tanto si llueve como si hace sol, tanto si aumentan como si disminuyen los impuestos, tanto si se pierden como si se conservan derechos largamente consolidados, ellos siguen indiferentes. Perciben del erario público su salario y escriben, escriben, escriben, en silencio, tras las puertas cerradas de su oficina, totalmente desconocidos, sin recibir atenciones ni elogios, y educan a sus hijos hasta transformarlos en otras tantas máquinas de escribir que puedan utilizarse del mismo modo".

Marx formula un juicio totalmente contrario al anterior. Para él, el cuerpo de funcionarios era una *corporación cerrada*, entregada a la formalización de los intereses privados, oficialmente valedora del prestigio del Estado, pero prácticamente muy comprometida en consolidar sus propios intereses. Cuando en 1848 parecía que los empleados se iban a solidarizar con los obreros, Marx supuso como posible que, en determinadas circunstancias, se apartarían de la burguesía, inclinándose a favor de los propósitos revolucionarios de la clase oprimida. Sobre la base de tal suposición, se hicieron muchos estudios sobre la posición que ocupaban los empleados en la pirámide de la sociedad estratificada, así como sobre su disponibilidad para la acción sindical y sobre su contradictorio comportamiento: por un lado, condicionado por unas rentas modestas y, por otro, inspirado en los criterios de valor propios de la clase superior.

## II. Dos teorías clásicas: el pensamiento de G. Mosca y R. Michels

Todo lo expuesto anteriormente puede sintetizarse en tres temas fundamentales, que han sido el hilo conductor de las primeras aportaciones al estudio del fenómeno burocrático: la burocracia como cuarta forma principal de gobierno, como instrumento que limita la libre iniciativa individual, como grupo social con peculiaridades culturales propias. Estos temas adquirieron luego gran importancia en los comienzos de nuestro siglo, siendo convenientemente ampliados y sometidos ulteriormente a revisiones críticas. Entre los estudios más interesantes al respecto figuran los de G. Mosca y R. Michels.

Una de las preocupaciones constantes del itinerario cultural y científico de Mosca fue el estudio y clasificación de las formas de gobierno. Como afirma Albrow, "al tener que vérselas con una clasificación... mantenida durante más de dos mil años, Mosca se dio cuenta con claridad de que tenía que dedicar a esta tarea la mayor parte de sus cincuenta años de actividad intelectual". En la *Teoría de los gobiernos y gobierno parlamentario*, el autor distingue, dentro del sistema social, dos categorías de ciudadanos: una minoría compuesta por quienes poseen el poder público, es decir, los *gobernantes*, y una mayoría constituida por los que no participan en el gobierno de la cosa pública y que, por tanto, sufren el poder, los *gobernados*. Superando la clásica división aristotélica, divide la tipología de los gobiernos en *feudal y burocrático*.

En los gobiernos de tipo feudal, la relación autoritaria entre gobernantes

y gobernados se ejerce de manera directa, siendo los primeros los titulares de una amplia gama de funciones, desde las administrativas a las judiciales, represivas, etc. En cambio, en los gobiernos de tipo burocrático las funciones del poder se delegan en varios sectores especializados (entre ellos el que da nombre a la forma de gobierno), cada uno de los cuales dispone de una parte de la riqueza del Estado.

Así pues, el aparato burocrático se convierte, para Mosca, en la característica peculiar del Estado moderno; la tarea principal de los funcionarios, pagados a base de las contribuciones de los ciudadanos, consiste en asegurar la eficiencia de los servicios. Esta exigencia de resolver lo mejor posible las necesidades de la colectividad ocasiona una expansión inevitable de la burocracia, cuyo crecimiento trae también consigo sus desventajas. En efecto, a medida que aumenta el número de oficinas y de empleados, menos posibles son los controles internos, los cuales se vuelven cada vez más lábiles y complicados; esto deja a los empleados un amplio margen de discrecionalidad, que se traduce en ineficiencia si se utiliza de forma abusiva. La admisión de personal nuevo se hace con criterios selectivos que miran más al conformismo y a la minuciosidad pedante que a las capacidades reales de adaptación a necesidades nuevas; de este modo, al faltar un recambio de mentalidad, todo el aparato tiende a hacerse cada vez más monolítico y rutinario. Los remedios que sugiere Mosca para superar este estado de cosas reflejan plenamente sus convicciones elitistas. La tendencia de la burocracia a expansionarse de manera incontrolada se debe detener, lo que puede hacerse introduciendo en los

puestos clave, mediante elecciones, a los jefes de las diversas fuerzas sociales. Por tanto, la solución ideal podría tomarse de la experiencia inglesa, en la que los administradores de la cosa pública se eligen entre los notables, los acomodados, los rentistas; en una palabra, entre los que no tienen preocupaciones financieras de ninguna clase.

En relación con la teoría de Mosca, cuyo interés se reduce a describir el fenómeno burocrático encuadrándolo en el ámbito de la bipartición tipológica de los gobiernos, la obra de R. Michels supone un paso adelante. En su célebre *Sociología de los partidos políticos* recoge el pensamiento de Mosca, coincidiendo con él en que un Estado que quiera ser moderno no puede renunciar a la burocracia. Esta permite a las clases dominantes asegurar el poder; por otra parte, la incertidumbre cultural y económica de las clases medias desaparece con su inserción en la corporación de los burócratas.

La novedad de la formulación teórica de Michels radica en la propuesta de ampliar el campo de la investigación no sólo al Estado, realidad *sui generis*, sino también a la organización de los partidos políticos. El análisis teórico-comparativo ilumina el proceso de transformación de estas organizaciones; si el liderazgo quiere asegurarse la posibilidad de moverse en espacios amplios, de extender su poder y de controlar a sus afiliados, necesita un cuerpo de funcionarios que, a medida que crezca la organización, irá ocupándose de sectores específicos. El control de estos funcionarios se convierte, a su vez, en tarea especial de los dirigentes de partido; esto no les permitirá más que un escaso contacto personal con la base, por lo que esta relación sólo podrá perdu-

rar gracias a la mediación y reinterpretación del aparato burocrático. Además, si, por una parte, es un gran mérito de la burocracia de partido la ampliación del consenso y de la influencia en la vida pública, por otra, el mantenimiento de todo este ejército de empleados y activistas a sueldo requiere notables medios financieros, que a veces han de adquirirse aun a costa de los intereses de la base electoral. Se produce así una situación paradójica en la que el partido se ve obligado a dedicar sus esfuerzos a conservar el aparato burocrático antes que a satisfacer las instancias de sus propios sostenedores.

Este *desplazamiento de fines* se da también, según Michels, dentro de la administración pública, dado que a veces sucede que la voluntad del legislador sufre un fuerte condicionamiento de parte de los burócratas. Estos, aprovechándose de los medios que pone a su disposición la estructura particular en que se mueven y del hecho de que es imposible un control sustancial de sus actos, pueden dar a la ley una interpretación que favorezca la toma de medidas que de algún modo resulten beneficiosas para sus intereses corporativos, así como frenar, o incluso arrinconar, las decisiones que no satisfagan sus conveniencias.

Las conclusiones que saca Michels de su análisis de las organizaciones están impregnadas de consideraciones fatalistas acerca de la falta de una alternativa al burocratismo extremo, que en el plano político se manifiesta como poder oligárquico.

Si es verdad —dice Michels— que el Estado moderno para ser tal precisa de una organización eficiente y si también es verdad que —según un famoso aforismo suyo— de la

misma se deriva la “ley de hierro de la oligarquía”, no podemos menos de reconocer que este proceso es inevitable; este fatalismo a ultranza es el que suscita algunas célebres previsiones catastrofistas sobre los destinos de la sociedad.

### III. Max Weber y el tipo-ideal burocrático

El viraje más significativo en el estudio sociológico del fenómeno burocrático es el promovido por Max Weber. La teoría weberiana de la burocracia requiere, como paso preliminar, una breve alusión al enfoque sociológico-comprehensivo, que permite distinguir las funciones instrumentales y eurísticas de una tipología ideal. Según Weber, el *tipo-ideal* puede concebirse como “un cuadro conceptual que unifica determinadas relaciones y determinados procesos de la vida histórica en un cosmos de conexiones conceptuales carente en sí de conexiones” [ *Tipología* ].

En su obra *Economía y sociedad*, Weber nos ofrece un profundo examen del modelo típico-ideal de la burocracia. En primer lugar, señala entre los conceptos fundamentales del análisis sociológico los de *Macht* (potencia) y de *Herrschaft* (poder). El primer concepto, que “designa cualquier posibilidad de imponer en una relación social, incluso frente a una oposición, la propia voluntad”, es, a juicio del propio Weber, *amorfo* desde el punto de vista sociológico. Una connotación más concreta de cómo se manifiesta en los casos normales la voluntad de un individuo frente a un grupo social es el poder, es decir, “la posibilidad de conseguir obediencia a un mandato que tenga un contenido determina-

do”. Sin embargo, el ejercicio del poder supone una condición que se deriva de otra importante conceptualización weberiana: la *legitimidad*, es decir, “la posibilidad de que el poder sea considerado como tal en una medida importante y que de ello se derive la correspondiente acción práctica”. De este modo se llega a diferenciar los fundamentos de las organizaciones sociales según los tres tipos de poderes a los que éstas tienen por legítimos: el *carismático*, que estriba en el carácter sagrado, heroico o ejemplar del que lo ejerce; el *tradicional*, basado en hábitos y costumbres cuya validez proviene de una larga y cotidiana experimentación, y el *legal*, que fundamenta su relación social en una codificación determinada.

Una organización se basa en un poder racional-legal siempre que se puedan hallar en ella los siguientes presupuestos:

- 1) una reglamentación de los derechos cuya aceptación esté generalizada;
- 2) la esencia de los derechos consiste en ser unas reglas abstractas, dentro de las cuales la administración garantiza el cuidado racional de los intereses del grupo;
- 3) quien posee el poder legal da órdenes sobre la base del ordenamiento abstracto, al que él mismo está sometido;
- 4) quienes han de obedecer lo hacen sólo por ser miembros de una asociación particular;
- 5) la obediencia se debe no a la persona, sino al derecho que ella representa.

De estos presupuestos se desprenden las categorías fundamentales típicas de la organización monocrático-burocrática ideal:

1) los funcionarios y los empleados están obligados a obedecer los reglamentos objetivos de su oficio, aunque sean personalmente libres;

2) los cargos tienen un reglamento *jerárquico*, cada uno con una competencia específica;

3) la admisión se hace por medio de un contrato, y la selección se realiza sobre la base de una *calificación profesional*, demostrada en un examen y confirmada por un diploma;

4) las prestaciones se corresponden con una paga establecida en dinero, diferente según el cargo y el grado jerárquico;

5) los funcionarios y los empleados consideran su función como *profesión* única y principal;

6) los ascensos se realizan por antigüedad de funciones o de prestaciones, o por combinación de ambas, y dependen del juicio del superior;

7) la prestación se realiza en una completa separación de los *medios administrativos*, sin apropiación alguna de los recursos;

8) todos indistintamente están sometidos a una rigurosa disciplina profesional y a determinados controles;

9) rige el principio de la *conformidad con las actas*; las propuestas, disposiciones y prescripciones de todo tipo quedan fijadas *por escrito*.

Según las previsiones de Max Weber, nuestro siglo se habría de caracterizar por un avance inevitable de la burocracia, como consecuencia de la racionalización creciente de las relaciones sociales. Sin embargo, las consideraciones de Weber acerca del fenómeno burocrático no están impregnadas de un optimismo acrítico; si es verdad que no dedica mucho espacio a los problemas ligados a la

ineficiencia y a la rutina de los procedimientos administrativos, también hace notar las disfunciones que en el ámbito político podrían derivarse de la excesiva burocratización del sistema social. La mentalidad originada por esta situación llevaría a un alto grado de desresponsabilización de las nuevas generaciones, que manifestarían por ello una tendencia a dejar toda tarea en manos de los superiores; de esto se seguiría como consecuencia una disminución progresiva del área en que se reclutan los altos dirigentes políticos, que deben distinguirse como individuos capaces de asumir personalmente la responsabilidad de sus propias decisiones.

#### IV. Estudios posteriores a Weber

El viraje teórico fundamental que supuso la aportación de Weber ha hecho que los principales estudios posteriores se inspirasen en este genial autor, bien para continuar sus formulaciones, bien para señalar sus limitaciones.

En su obra más famosa, *Ideología y utopía*, K. Mannheim asume la tipología comprensiva weberiana y el condicionamiento social de la mentalidad como presupuestos metodológicos del análisis que él hace de las actitudes políticas contemporáneas. Entre los comportamientos más representativos destaca el *conservadurismo burocrático*. Para Mannheim, la sociedad está evolucionando de una fase irracional a otra racional, en la que todo proceso social "consta de procedimientos fijos y habituales en las situaciones que por lo común se repiten periódicamente". Este impulso hacia la racionalización, aunque no carece de aspectos que pueden ser positivos,

contiene otros ciertamente negativos; entre éstos, el conservadurismo burocrático, que tiende fundamentalmente a "transformar todo problema político en una simple cuestión administrativa", con el consiguiente y miope rechazo de cualquier cambio social por parte de los funcionarios.

Esta consideración negativa se debía probablemente al hecho de que Mannheim pensaba en una burocracia como la alemana de los años veinte, incapaz de hacer suyos los presupuestos democráticos de la constitución de Weimar; pero cuando entró en contacto con la estructura administrativa inglesa, tuvo ocasión de cambiar notablemente sus opiniones. Efectivamente, en su ensayo *Mensch und Gesellschaft im Zeitalter*, de 1940, Mannheim ve la burocracia inglesa no ya como una entidad monolítica e insensible a las vicisitudes sociales, sino como una institución que ha superado los viejos prejuicios estructurales, capaz de adecuarse al cambio de los tiempos y de planificar la vida socio-económica de Inglaterra hasta realizar en dicho país el *Welfare State*.

La acogida que se dispensó en los Estados Unidos a las teorías de Weber se caracteriza por una alternancia de interpretaciones, unas veces revalorizadoras y otras críticas.

Según J. Burnham, la progresiva especialización de los grupos dirigentes haría inevitable la reorganización del poder público de los parlamentos y del poder privado de los propietarios de industrias. Por consiguiente, el futuro de la sociedad sería prerrogativa de una *élite tecnocrática* homogeneizada por intereses comunes y vuelta intercambiable gracias a la movilidad, que le permite al funcionario voluntarioso conseguir las cimas más elevadas.

Las tesis defendidas por Burnham no son aceptadas por R. Bendix, para quien la distinta procedencia social y cultural de los empleados no consiente en absoluto hablar de ellos como de un grupo social con un grado elevado de cohesión. Además, la afirmación de una supuesta racionalidad burocrática tiene sus límites; primeramente, en la escasa discrecionalidad de que disponen los funcionarios, continuamente sometidos a grupos de presión y a la evolución tecnológica; en segundo lugar, en que la adhesión a las normas no es un elemento objetivo, sino que depende de cada individuo; por ello habrá funcionarios y empleados que basen su actitud en una aplicación rígida de las normas, obteniendo como resultado que se les tache de un excesivo burocratismo, y habrá otros que, con toda su buena fe, interpreten las normas de modo elástico, corriendo el riesgo de verse sometidos a medidas disciplinarias y penales por abuso de poder. Para Bendix, son precisamente estas continuas contradicciones, típicas de un sistema burocrático, las que imposibilitan, por lo menos a corto plazo, que los funcionarios públicos o privados monopolicen el poder.

#### V. La aportación del análisis estructural-funcionalista y los estudios más recientes

Una de las principales preocupaciones de la escuela estructural-funcionalista ha sido la de descubrir dentro del sistema social aquellas contradicciones que, aunque nunca se encuentran en un contexto histórico-conflictivo, pueden producir algunas disfuncionalidades y retrasos en el desarrollo homogéneo del sistema mismo. Por este motivo la es-

tructura burocrática, que ofrece indicios de que contiene en su misma esencia las razones de las disfunciones que origina, ha suscitado el interés de la mayor parte de los sociólogos de esta corriente de pensamiento.

En su ensayo *Estructura burocrática y personalidad*, R. K. Merton, partiendo del concepto de Veblen de la *incapacidad adiestrada*, o sea la falta de ductilidad frente a tareas imprevistas, y de la noción de *psicosis de ocupación* de L. Dewey, parecida a la definición drástica de Warrnotte *deformación profesional*, descubre en la personalidad del burócrata el *desplazamiento de fines*, por el que "un valor instrumental se convierte en un valor final", desplazamiento que origina la mayor parte de las disfunciones de la burocracia. Dentro de esta misma línea teórica mertoniana se puede colocar la hipótesis de P. Selznick, según el cual, si, por un lado, la *delegación de autoridad* es positiva, ya que aumenta el adiestramiento de los subalternos, por otro, produce una interiorización de las metas intermedias, haciendo perder de vista las metas finales.

Entre los méritos de Talcott Parsons, considerado como uno de los mentores de la corriente estructural-funcionalista, está el de haber contribuido a la difusión en los Estados Unidos del pensamiento de Max Weber, a pesar de haber sembrado la duda sobre la coherencia de algunas de sus definiciones, entre las que reviste especial interés para el autor aquella según la cual los diversos niveles del personal administrativo poseen una competencia específica y, por tanto, el derecho a dictar disposiciones. No siempre, señala Parsons, se da esta perfecta identidad entre competencia y autoridad, y

esto provoca contradicciones en el seno de la estructura, de forma que los burócratas no siempre saben obedecer a la persona competente o a quien posee la autoridad.

El estudio de este conflicto entre autoridad y competencia lo continúa A. Gouldner, según el cual este estado de cosas da origen a tres tipos de actitudes en relación con la obediencia a las normas: la actitud *punitiva*, por la que las normas se soportan como una imposición de grupos extraños; la actitud *representativa*, por la que las normas se aceptan como necesarias para el interés común, y, finalmente, la actitud que puede definirse como *indiferente* o pseudoburocrática, por la que los miembros de la organización no se toman las normas como cosa seria. Otro orden de reflexiones es el que atañe a la *impersonalidad de relaciones* procedente del exceso de reglas formales. Según Gouldner, las reglas formales, aunque pueden ser útiles a la organización en la medida en que aminoran el malestar que producen los cambios de dirigentes, pues se obedece al reglamento y no a la persona, cuando son excesivas perjudican a las *human relations*, que son también necesarias para el buen desenvolvimiento de cualquier trabajo. Otra aportación que trata de valorar las relaciones humanas es la ofrecida por P. M. Blau. Los resultados de sus investigaciones lo llevaron a concluir que la eficiencia solamente puede alcanzarse si las relaciones internas de poder mantienen con firmeza estos dos principios: que todos los miembros han de participar en las decisiones de la organización y que los funcionarios pueden interpretar la norma con arreglo a las circunstancias.

La concentración del poder en la organización burocrática también

ha sido analizada a nivel microsociológico por uno de los mayores investigadores europeos en esta materia, el francés Michel Crozier, que ha puesto en claro que los reglamentos y las normas pueden utilizarse en provecho de los que dentro de la organización gozan de mayores niveles de discrecionalidad, y que esto crea una ruptura entre los vértices y la base, en beneficio de los sectores en que es más necesaria la alta competencia tecnológica.

No obstante, según Crozier, se puede remediar esta situación utilizando procedimientos capaces de dar elasticidad a las estructuras y de hacer imparcial el control de los dependientes, impidiendo el abuso de los dirigentes superiores.

La hipótesis de la burocracia como centro de poder la reelabora S. N. Eisenstadt. Según él, entre los diversos sectores administrativos se advierte una continua competitividad en orden a acaparar los recursos. De esta manera se pierde la visión del fin: el de prestar servicios con el mayor grado de eficiencia, en beneficio de la ampliación del poder y con la consecuencia de originar el fenómeno que Eisenstadt define como burocratización de la administración pública. Sin embargo, cuando la presión de la burocracia se hace insostenible para los grupos sociales y para el fluir de los recursos, se crea un mecanismo de interacción conflictiva tendente a reorganizar las aspiraciones de poder en provecho de la eficiencia por la eficiencia: la *burocratización*. Así, las conclusiones a que llega Eisenstadt no dejan lugar a las hipótesis pesimistas que auspiciaban la irreversibilidad de la tendencia de los Estados modernos a la burocratización.

G. Previtera

## VI. Los estudios sociológicos españoles

En España la burocracia, y en general la administración pública, ha recibido atención casi exclusivamente de los juristas; la aportación de las ciencias sociales, y particularmente de la sociología, ofrece un balance sumamente parco. Por eso es de destacar que, dejando a un lado antecedentes más lejanos, sea precisamente un jurista quien inaugure, hace casi un cuarto de siglo, una línea de reflexión que es directamente deudora de la ciencia política y la sociología. En efecto, el libro de García de Enterría *La administración española* (1961) abre un discurso en el que "el tema de la administración es visto primariamente como una realidad política", no jurídica. De los trabajos contenidos en la obra de referencia hay que destacar el que lleva por título *La organización y sus agentes: revisión de estructuras*, en el que se lleva a cabo el conocido análisis del prebendalismo y parasitismo que aquejaban a la función pública española como consecuencia de una política de retribuciones que, "con un irrealismo estremeedor", había reducido en 1956 las retribuciones funcionariales a una octava parte de lo que fueron en 1852.

En 1964 publicó M. Beltrán un artículo en la revista "Documentación Administrativa" (n. 83) titulado *Datos para el estudio de los funcionarios públicos en España*, en el que se ponía de manifiesto el escaso conocimiento existente sobre aspectos básicos de la burocracia española, concretamente sobre el número de funcionarios, cuestión que durante muchos años ha continuado como no resuelta. Por su parte,

A. Gutiérrez Reñón es el autor de un importante artículo publicado en 1966 en el número 3 de la "Revista Española de la Opinión Pública", que con el título *Estructura de la burocracia española: notas para su estudio* constituía el primer intento de ofrecer una visión general del fenómeno burocrático español. Y es de nuevo un profesor de derecho administrativo, Alejandro Nieto, el autor en 1967 de un libro, *La retribución de los funcionarios en España*, en el que ofrece, con rara precisión y claridad, las grandes líneas del desarrollo histórico e institucional de la burocracia española, analizando la peculiar situación socio-política a la que había llegado la función pública española a causa, razones más profundas aparte, de su peculiar sistema retributivo.

También en 1967, y por encargo de la Escuela Nacional de Administración Pública, DATA, S. A., llevó a cabo una investigación por encuesta de la élite burocrática española; el análisis de los resultados obtenidos fue realizado en el libro de M. Beltrán a que se hace referencia más abajo y en algunas de las ponencias presentadas a una mesa redonda que en el verano de ese mismo año organizó el Centro de Estudios Sociales, ponencias que se publicaron en 1968 bajo el título genérico de *Sociología de la administración pública española*, volumen en el que se incluyen trabajos de M. Artola, F. Murillo, M. Ramírez, J. Cazorla, A. de la Oliva, A. Gutiérrez Reñón, M. Beltrán, A. Nieto, J. Linz, A. de Miguel, F. A. Orizo, M. Gómez-Reino, J. Feo y J. L. Romero. En el volumen en cuestión se tratan una serie de aspectos históricos, políticos y sociológicos de la función pública española, con especial atención a los temas de la élite

burocrática; es de destacar la ponencia de De la Oliva y Gutiérrez Reñón sobre *Los cuerpos de funcionarios*, que constituye una pieza básica para la comprensión de la especificidad de la función pública de nuestro país, en la que los cuerpos de funcionarios constituyen seguramente el factor estructural más importante.

En abril de 1971 tuvo lugar en la Universidad Autónoma de Madrid la Primera Semana de Estudios sobre la Burocracia Española, organizada por la Asociación Española de Administración Pública, cuyos trabajos fueron publicados con posterioridad bajo el título *Estudios sobre la burocracia española* (1974); de entre ellos cabe destacar el de Alejandro Nieto sobre *Afirmación, apogeo, decadencia y crisis de los cuerpos de funcionarios*, en el que lleva a cabo una personal interpretación del papel de los cuerpos en el contexto político del sistema. En 1972 vio la luz un libro de Carlos Moya con el título de *Burocracia y sociedad industrial*, en el que dedica una considerable atención al síndrome particularista que afecta a la élite burocrática, en especial a través de su organización corporativa. Hay que hacer también referencia al libro de K. N. Medhurst *Government in Spain. The executive at work* (1973), que dedica varios capítulos a una descripción general de la administración española y de sus pautas de funcionamiento y uno específico a la función pública, en el que destaca cómo la inexistencia de partidos políticos en el régimen franquista hacía depender al Gobierno de la información y asesoramiento prestados por los funcionarios; el autor concede una gran importancia a la organización en cuerpos de la burocracia, en la línea ya señalada por

los autores españoles, subrayando la fragmentación de la administración como una de las peores consecuencias que dicha fórmula de organización produce. El libro de Medhurst continúa algunas de las líneas apuntadas en el de Charles W. Anderson *The political economy of modern Spain*, aparecido en 1970, y anticipa otras desarrolladas más tarde en el libro de R. Gunther *Public policy in a no-party State*, dedicado básicamente a los procesos de planificación y presupuesto en la España franquista, aparecido en 1980.

De nuevo la Asociación Española de Administración Pública organizó en 1974 unas Segundas Jornadas sobre Función Pública, cuyos trabajos fueron publicados por la revista "Pragma"; como destaca J. Damián, se ponen de manifiesto una serie de malformaciones de la función pública española: la patrimonialización de la administración por determinados cuerpos, el desajuste entre muchos puestos de trabajo y las cualificaciones profesionales de quienes los desempeñan, el autogobierno corporativo, las diferencias retributivas, las excesivas compatibilidades, la ausencia de carrera administrativa, la falta de mecanismos de defensa profesional, etc. Es también de obligada referencia un conjunto de tres artículos escritos por Alejandro Nieto con el título *De la república a la democracia: la administración española del franquismo*, publicados en la revista "Civitas" en 1976, 1977 y 1978, en los que traza un clarificador esquema de la evolución histórica de la administración en esos años, con particular atención al período que hemos dado en llamar *tecnocrático*; una parte del segundo artículo y el tercero en su totalidad están dedicados al poco estudiado tema de la administración lo-

cal y de su específica función pública, destacándose en ésta también el problema de los cuerpos de funcionarios.

En 1977 apareció el libro de Miguel Beltrán *La élite burocrática española*, en el que se hace un análisis de los datos suministrados por la encuesta que tuvo lugar en 1967, y de la que se ha hecho mención más arriba. En el libro, que se sitúa en una línea de investigaciones análogas llevadas a cabo en otros países, se estudian las características sociales y burocráticas de los funcionarios de titulación universitaria o técnica superior, el fenómeno de los cuerpos de funcionarios, la predominante mentalidad jurídico-administrativa, la actitud de los funcionarios de élite respecto de la reforma *tecnocrática* que tuvo lugar en los primeros años sesenta, su visión de la administración en la que sirven y su peculiar —por intenso— grado de religiosidad. El libro de Beltrán, aunque limitado a la élite burocrática, tiene el interés de estar escrito con una orientación específicamente sociológica y de referirse a un momento de cambio de la administración española.

También en 1977 publicó la revista "Información Comercial Española" un número monográfico sobre *La burocracia en España*, dirigido por M. Baena del Alcázar, y en el que son de destacar los artículos de éste, así como los de Bañón, Morey, Pernaute, Olías y López Pascual; el principal interés de esta colección de trabajos radica en su preocupación por los fenómenos de poder protagonizados por la alta burocracia en los planos político, económico y estrictamente administrativo. Varios de los autores mencionados publicaron inmediatamente trabajos exten-

dos de interés sobre estas mismas cuestiones: A. Morey (*La determinación de efectivos en la burocracia española y el comportamiento burocrático*, 1977), R. Bañón (*Poder de la burocracia y Cortes franquistas: 1943-71*, 1978) y M. A. Pernaute (*El poder de los cuerpos de burócratas en la organización administrativa española*, 1978). La orientación de tales trabajos se sitúa a caballo entre la ciencia política y la ciencia de la administración, y revisten un indudable interés.

También en 1977 vio la luz el libro de Ciriaco de Vicente *La lucha de los funcionarios públicos*, que constituye un documento imprescindible para el conocimiento de las tensiones y conflictos habidos en el seno de la administración española, particularmente en la etapa de la transición política. En él se reseñan, sobre todo, los procesos reivindicativos de los funcionarios en materia de retribuciones, de seguridad social y de libertad sindical, así como los intentos de difundir entre los funcionarios una conciencia política y sindical, de la que se había carecido durante el franquismo. El libro, hay que insistir, tiene carácter documental y está escrito desde una posición vivamente militante. También tiene interés para el estudio de la burocracia en la transición política el trabajo de M. Baena y J. M. García Madaria *Elite franquista y burocracia en las Cortes actuales*, publicado por la revista "Sistema" en 1979 y que abunda en el carácter burocrático de la élite franquista, ya estudiado en el concepto de "funcionariado" formulado por Amado de Miguel en su *Sociología del franquismo* (1975).

El número 13 de los *Cuadernos Económicos* de la revista "Información Comercial Española" se dedicó

monográficamente, en 1980, al tema *Función pública y política burocrática en España*, con trabajos, entre otros, de A. Nieto, M. A. Albaladejo, A. Morey, L. M. Linde, A. Viñas y J. Talbot. El volumen incluye análisis generales sobre la función pública (como el titulado *La noche oscura de la función pública*, de Nieto), estudios específicos sobre la carrera administrativa, las autonomías y la administración de la política económica exterior y trabajos directamente orientados hacia el tema de la reforma de la administración y la función pública. El contenido, pues, de la publicación es muy variado, pero contribuye al conocimiento de la burocracia española en el contexto de la transición política. Idéntico interés tiene el volumen *Tres días en torno a la reforma de la función pública*, que recoge los discursos, ponencias y discusiones habidos en las Primeras Jornadas de la Función Pública organizadas por FETAP-UGT en 1981; interés naturalmente reforzado por el hecho de que el Partido Socialista Obrero Español, cuyo secretario general clausuró las Jornadas, ganó las elecciones generales de 1982.

El resumen de la serie de trabajos anteriormente reseñados no tiene carácter exhaustivo; a título de ejemplo, las aportaciones bien conocidas de J. Junquera o de V. González-Haba, o los muchos datos e informaciones aparecidos en la revista "Documentación Administrativa" desde su fundación en 1958, no se mencionan expresamente; de otro lado, existen trabajos en curso, aún no publicados a fines de 1983, como los relativos a élites político-burocráticas que realizan, con diferente orientación, M. Baena y C. Alba, o la encuesta a funciona-

rios promovida por el Centro de Investigaciones Sociológicas y dirigida por M. Beltrán y de cuyos resultados ha aparecido un adelanto en el número 23 de la "Revista Española de Investigaciones Sociológicas". En todo caso, los trabajos anotados, no siempre llevados a cabo como investigaciones propiamente sociológicas, constituyen un conjunto de materiales imprescindibles para el conocimiento de la burocracia española.

M. Beltrán Villalba

BIBLIOGRAFÍA: Bañón Martínez R., *Poder de la burocracia y Cortes franquistas: 1943-1971*. Instituto Nacional de Administración Pública, Madrid 1978 (*Burocracia*, en páginas 43-83).—Beltrán M., *La élite burocrática española*. Ariel, Barcelona 1977.—Beltrán M., *Datos para el estudio de los funcionarios públicos en España*, en "Boletín del Centro de Estudios Sociales" 3 (1964) 5-31.—Blau P., *La burocracia en la sociedad moderna*. Paidós, Buenos Aires 1962.—Campo S. del, *La burocracia y la sociedad actual*, en "Rev. del Instituto de Ciencias Sociales" 1 (1963) 27-43.—Centro de Estudios Sociales, *Sociología de la Administración Pública Española*. Anales de Moral Social y Económica, Madrid 1968.—Crozier M., *El fenómeno burocrático*, 2 vols., Amorrortu, Buenos Aires 1969.—De Silgado M.R., *Burocracia y cambio social. Ensayo sobre las relaciones entre las formas organizacionales y la presión del cambio*. José Porrúa Turanzas, Madrid 1976.—Demarchi F., *La burocracia centrale in Italia*. Giuffrè, Milano 1966.—Demarchi F., *L'ideologia del funzionario*. Giuffrè, Milano 1968.—Gutiérrez Reñón A., *Estructura de la burocracia española: notas para un estudio*, en "Rev. Española de la Opinión Pública" 3 (Madrid 1966).—Menner, *El funcionario*. Rialp, Madrid 1963.—Merton R.K., *Teoría y estructura social*. FCE, México 1964.—Morey A., *La determinación de efectivos en la burocracia española y el comportamiento burocrático*. Instituto Nacional de Administración Local, Madrid 1977.—Mouzelis N.P., *Organización y burocracia*. Península, Barcelona 1975.—Moya C., *Burocracia y sociedad industrial*. Cuadernos para el Diálogo, Madrid 1973.—Pernaute M.ª A., *El poder de los cuerpos de burócratas en la organización administrativa española*. Instituto Nacional de la Administración Pública, Madrid 1978.—"Revista Española de Investigaciones Sociológicas" 23 (1983) (*Encuesta a funcionarios de la Administración civil del*

*Estado*).—Simón H.A., *El comportamiento administrativo*. Aguilar, Madrid 1972.—Varios autores, *Estudios sobre la burocracia española*. Instituto de Estudios Políticos, Madrid 1974; *La burocracia en España*, número monográfico de "Información Comercial Española" 522

(1977); *Función pública y política burocrática en España*, número monográfico de "Cuadernos Económicos de ICE" 13 (1980).—Weber M., *Economía y sociedad*. FCE, México 1964.—White, *El hombre-organización*. FCE, México 1961.

# C

## CAMBIO

SUMARIO: I. Teorías del cambio social - II. El cambio en el análisis estructural-funcional - III. El cambio en la perspectiva sistémica - IV. Estrategias del cambio - V. Medición y previsión del cambio.

### I. Teorías del cambio social

La problemática del *cambio social* ocupa un lugar central en la sociología desde sus comienzos, aunque muchas veces se la haya tratado en términos como *evolución* o *progreso*, que tienen implicaciones teóricas o ideológicas mucho más precisas. Lo que aquí vamos a hacer es especificar las corrientes de reflexión sobre el cambio social, que no analizar o presentar un cuadro completo de los muchos autores que han estudiado este problema.

No se requiere mucho para darse cuenta de que *existe una gran variedad de interpretaciones del cambio social*. P. D. Bardin traza un cuadro sinóptico de las teorías del cambio social, agrupándolas en ocho orientaciones cuyos orígenes se pueden encontrar en el pensamiento filosófico presociológico. Son las siguientes: el evolucionismo o cambio social unilineal (G. Hegel, A. Comte, H. Maine, H. Spencer); el evolucionismo discontinuo, en el que el cambio finaliza con la realización de la

utopía (K. Marx); la escuela dicotómica, que fija los puntos de partida y de llegada del cambio social (E. Durkheim, C. Cooley, M. Weber, F. Tönnies, R. Park); el cambio social finalista (la Escolástica, san Pablo, L. F. Ward, J. Dewey); el cambio social en zigzag (R. Babson); el cambio social irregular, en el que, a diferencia del anterior, las variaciones no son repentinas, sino más graduales y generalmente de tipo adaptativo (W. Ogburn); el cambio social en espiral (I. Khaldun, G. Vico, F. Nietzsche), y, por último, el cambio social cíclico (Anaximandro, los pitagóricos, Heráclito, Demócrito, Platón, Aristóteles, los estoicos, Polibio, Cicerón, L. Glumpovicz, V. Pareto, O. Spengler, C. Gini, A. Toynbee, P. Sorokin).

*Aun limitando el análisis a las aportaciones más estrictamente sociológicas sobre la transición de la sociedad tradicional agraria a la sociedad moderna, industrial y comercial, persiste una gran variedad de esquemas de referencia y de conceptos.* Fletscher compara sinópticamente las teorías de once de los fundadores de la sociología. A. Comte (*Sistema de política positiva*, vol. II, 1852) formula la teoría de los tres estadios: teológico, metafísico y positivo. K. Marx ve las fases del cambio

en los pasos progresivos desde un comunitarismo primitivo a la esclavitud, a la servidumbre, al capitalismo y, por último, al socialismo y al comunismo. H. Spencer (*Principios de sociología*, vol. I, 1876) presenta su conocido esquema de cambio desde la sociedad militar a la industrial y, por fin, a la sociedad ética. L. Ward (*Sociología dinámica*, 1906) conceptualiza el cambio de lo tradicional a lo moderno como paso de una fase en la que prevalecen consecuencias comportamentales inesperadas a otra en la que se dan control y administración deliberada. En términos casi semejantes se expresa W. G. Sumner (*Folkways*, 1906); desde el dominio del instinto y del sentimiento de los *folkways* se pasa a los *mores*, a las instituciones y a las leyes en un *creciendo* del dominio de la razón. Está muy cerca del esquema spenceriano el que propone H. F. Giddings (*Principios de sociología*, 1898), que señala tres estadios evolutivos: militar-religioso, liberal-legal y económico-ético. Es bastante conocido el esquema de H. Maine (*Ancient law*, 1861), que conceptualiza el cambio social como paso desde una sociedad apoyada en el *status* a otra apoyada en el contrato; como también son conocidos los de F. Tönnies (*Comunidad y sociedad*, 1887: cambio de comunidad a sociedad), de E. Durkheim (*La división del trabajo social*, 1893: cambio de una sociedad segmentaria con solidaridad mecánica a una sociedad orgánica), de T. Hobhouse (*Morals in evolution*, 1906: paso del parentesco al despotismo y a la ciudadanía) y de M. Weber (*Economía y sociedad*, 1922: paso de lo tradicional a lo racional).

Según Fletscher, a pesar de las diferencias, se pueden descubrir algunos elementos comunes, tales como

el reconocimiento de que el contenido esencial del cambio es el paso de una sociedad predominantemente tradicional a otra predominantemente contractual y racional, y la observación de que es necesario reconstruir las instituciones a la luz de principios racionales y éticos.

Demarchi, por su parte, ve en la idea optimista común de un logro histórico-social progresivo uno de los apriorismos que permanecen en la teoría sociológica corriente.

Pero el análisis de los estudios sociológicos del cambio social no puede limitarse ni a *verificar*, como ha hecho Bardin, los distintos esquemas relativos al movimiento de la historia y dependientes de varias teorías más o menos fundadas empíricamente, ni a comparar, a ejemplo de Fletscher, las teorías elaboradas por diversos sociólogos en torno a los cambios que ha sufrido la sociedad occidental a causa de la revolución movilizadora (Russet), comercial e industrial.

El estudio del cambio social implica la consideración de la dimensión temporal; pero ésta, desde el punto de vista socio-cultural (Sorokin), no es única ni uniforme. Aunque se excluyan el tiempo ideacional y el tiempo histórico en cuanto extraños a la percepción sensorial (Sorokin) y se fije la atención en el tiempo del devenir, hay que convenir con Hawley en que el tiempo se experimenta por lo menos de dos maneras: como duración y como recurrencia, como serie de múltiples ritmos físicos, fisiológicos y funcionales.

### II. El cambio en el análisis estructural-funcional

*Así pues, además de las teorías de la historia, se deben tener en cuenta*

las teorías del cambio, que tendencialmente prescinden de la posición histórica de la sociedad, porque están formuladas en términos analíticos abstractos o basadas en el tiempo como recurrencia. Entre éstas, las más importantes en sociología son quizá las de origen estructural-funcional.

A pesar de que Parsons advirtiera de la extrema dificultad de construir una teoría del cambio del sistema social, por no existir aún una teoría relativa a sus procesos internos, se debe reconocer que no faltan intentos interesantes al respecto.

En cualquier caso, es el concepto de disfunción el que desempeña un rol central; por ejemplo, en el clásico trabajo de Merton (*Teoría y estructura sociales*, 1957). Recordemos aquí la aportación más reciente de J. Galtung, en la que se afirma que el cambio social puede verse como proceso de ajuste de una matriz estructural-funcional con el fin de eliminar las disfunciones.

Este proceso es continuo por muchas razones. Normalmente, las estructuras nuevas pueden corregir disfunciones de estructuras anteriores; pero a su vez pueden crear otras disfunciones no previstas. Además, mientras que las funciones positivas con frecuencia se olvidan, las negativas provocan acumulación de frustraciones; al ser prácticamente utópico (si se excluyen quizá las pequeñas comunidades) que ninguna estructura tenga funciones negativas, bastan muy pocas disfunciones para que se generen cambios. Por último, si las ideologías y los valores cambian rápidamente o cambia el ambiente externo, algunas estructuras que anteriormente eran funcionalmente adecuadas pueden convertirse en disfuncionales o percibirse como tales. Por tanto, las in-

citaciones al cambio son continuas y provienen de las disfunciones de las estructuras.

En otros casos, el cambio va unido más genéricamente a las capacidades integradoras de la sociedad o de sus subgrupos (Zollschan y Perrucci). Así, por ejemplo, H. Janne describe la sociedad con una estructura cuadrículada, cuyas dimensiones ortogonales son la estratificación vertical (jerarquía social) y la estratificación horizontal (organizaciones funcionales), y atribuye el cambio (revolucionario) a que predomina la integración horizontal entre los rangos subalternos de diversas organizaciones funcionales, integración debida a la interdependencia o solidaridad orgánica (y, en cierta medida, a la coerción), así como al hecho de que los valores y la cultura de los vértices son los de la sociedad global y de que tales vértices controlan de hecho y de derecho el Estado [ *Revolución* ]. Si la capacidad de acción de las solidaridades horizontales es inferior a la de las solidaridades verticales, el cambio se convierte de revolucionario en reformista y de la dialéctica del antagonismo se pasa a la del conflicto o a la del diálogo.

Muchas veces, la explicación del cambio social mediante el concepto de innovación se mueve en el ámbito de las teorías estructural-funcionales.

Resulta paradigmática la utilización que hace Boskoff del esquema parsonsiano. Admitiendo la existencia de cuatro problemas funcionales básicos (la adaptación, la consecución de los fines, el mantenimiento de las pautas mediante el alivio de las tensiones, y la integración) con sus correspondientes procesos, y reconociendo cuatro niveles de organización (el técnico primario; el di-

rectivo, que supervisa y organiza las unidades técnicas primarias; el institucional, que coordina las unidades directivas, y el societario, que coordina las unidades especializadas a nivel institucional) con sus correspondientes mecanismos de control y coordinación (autoridad, autorización, regulación, legitimación y poder), Boskoff propone un esquema estructural-funcional del cambio social que se basa en la identificación de las fuentes de los valores y de los comportamientos innovadores (en especial fuentes externas, a nivel técnico y directivo), en el proceso de filtración y control de tales innovaciones (sobre todo a nivel institucional) y en sus repercusiones estructural-funcionales (adaptación de las estructuras anteriores a las innovaciones). De este esquema deduce, entre otras cosas, que el cambio social puede alcanzar niveles significativos o porque el nivel institucional se muestra ineficiente a la hora de controlar la acumulación de innovaciones y las consiguientes tensiones (cambio por deficiencia institucional) o porque dicho nivel favorece de hecho el cambio (cambio por aquiescencia o por facilitación institucional).

Entre las fuentes de valores y comportamientos innovadores, Boskoff menciona la especialización de las tareas orientadas a satisfacer las cuatro necesidades funcionales, la cantidad de recursos destinados a cada una de ellas, la competencia por el dominio a nivel institucional, la percepción de ineficiencias (disfunciones), la conflictividad existente dentro de las cuatro áreas funcionales y la secularización.

El grado de burocratización, la bidireccionalidad o no de las comunicaciones entre los distintos niveles organizativos, la composición y la

permeabilidad de las élites son, por el contrario, variables que pueden o no facilitar la innovación en la fase de control.

Sobre la base de la autonomía o la vulnerabilidad del sistema social frente a influencias externas, de las fuentes de innovación (internas o externas), de los modelos de respuesta institucional a las innovaciones (rigidez, aquiescencia pasiva, facilitación activa) y del tipo de efectos a corto plazo de las novedades (tensiones, cambios limitados, cambios rápidos, desordenados, etcétera), el autor propone una tipología de las situaciones de cambio social, que reduce pragmáticamente a cuatro tipos: cambio gradual y ordenado en el caso de sistemas sociales caracterizados por un relativo aislamiento y por grupos institucionales estables; tensiones estructuradas en el caso de sistemas sociales en que los niveles institucionales dominantes se oponen con rigidez a la innovación o la suprimen; innovaciones impuestas desde el exterior en el caso de sistemas sociales cuyos grupos institucionales son incapaces de controlar las consecuencias de la innovación, y, por último, cambio planificado desde las bases internas en el caso de sistemas sociales caracterizados por grupos institucionales, no cuestionados y socialmente influyentes, que persiguen las innovaciones o con su acción directa o sirviéndose de unidades técnicas apropiadas. Es indudable que sistematizaciones de esta índole permiten integrar en una teoría del cambio social muchas aportaciones parciales que podrían parecer contrapuestas por el mero hecho de que toman como referencia aspectos o dinámicas particulares del cambio social (por ejemplo, teorías del conflicto, teorías de la adaptación, etc.).

Por otra parte, también es verdad que el horizonte teórico en que se mueven es en parte inadecuado para captar la complejidad y diversidad de los niveles en que se produce el cambio.

### III. El cambio en la perspectiva sistémica

*La teoría general de sistemas (o sistémica) proporciona a este respecto el marco conceptual más adecuado y completo [↗Sistémica], que unifica el enfoque histórico del cambio social con el enfoque estructural-funcional y el análisis del cambio irreversible con el análisis del cambio rítmico o cíclico [↗Sistémica].*

Como afirma Etzioni, la dinámica de las sociedades se puede analizar desde ángulos diferentes. Hay cambios que el sistema social realiza para mantener sus propios confines y sus propios modelos (homeóstasis). Hay cambios estructurales que el sistema social realiza para asegurarse la supervivencia frente a desafíos internos o externos (ultraestabilidad). Por último, hay cambios en los mismos mecanismos de homeóstasis y de ultraestabilidad, con lo que aparecen nuevas unidades, cambios que origina la capacidad proyectiva del sistema, independientemente de retos ambientales (transformabilidad).

Mientras que los primeros buscan mantener algunas formas estructurales (morfoestasis), por lo que se guían por mecanismos de *feed-back* negativo, los otros persiguen crear nuevas estructuras (morfogénesis) y, por tanto, utilizan mecanismos de *feed-back* positivo (de desviación autoamplificadora).

La tradicional teoría estructural-funcionalista es, pues, insuficiente; para que pueda perdurar un sistema

social es necesario mantener, más que las pautas (como pide la teoría parsonsiana), las *variables esenciales*, y dentro de ciertos límites. Para conseguirlo se precisa que el sistema reorganice o cambie sus pautas (como ha demostrado la etnografía) (Buckley) y que, además de los procesos de estructuración, funcionen otros procesos de desestructuración y de reestructuración, que ya describieron con acierto Thomas y Znaniecki en la obra *The Polish peasant in Europe and America* (1921).

El análisis estructural-funcional clásico es insuficiente no sólo por la poca importancia que da al cambio social, sino porque, además, su perspectiva es tendencialmente inespacial, ya que centra su atención en los procesos internos del sistema y deja de lado los procesos fronterizos (Etzioni). En cambio, la perspectiva sistémica, al problematizar el grado de organización interna de un sistema y al centrar su atención en los procesos de sistematización o de segregación (Hall y Fagen) y en el grado de apertura de un sistema a las relaciones con su ambiente, convierte los límites en objeto significativo de análisis, así como también los cambios sociales que originan las interacciones entre unidades societarias, cambios a los que no presta atención una perspectiva de origen organicista, que, siguiendo el modelo spenceriano, privilegia el análisis de cambios evolutivos por diferenciación interna, como pone en claro Cavalli al analizar el capítulo V del trabajo de T. Parsons y N. J. Smelser *Economy and society* (1956) y el artículo de Parsons *Some considerations on the theory of social change* (en "Rural Sociology", 26, 1961).

Por último, *la perspectiva de la teoría general de los sistemas, en la*

*medida en que supera la visión del cambio social como mera respuesta adaptativa de primero o segundo orden (homeóstasis y ultraestabilidad) y considera la transformabilidad de un sistema, es decir, la posibilidad de un cambio proyectado independientemente de exigencias de adaptación, enmarca en su aparato conceptual las teorías del cambio que subrayan el elemento voluntarista o proyectual de la dinámica social.*

### IV. Estrategias del cambio

Es muy interesante a este respecto el trabajo dirigido por W. G. Benne, K. D. Benne y R. Chin. Estos dos últimos autores señalan tres estrategias fundamentales para el cambio: estrategias empírico-racionales, estrategias normativo-reeducativas y estrategias que se basan en la utilización del poder (de forma política o de otras formas).

Las primeras, de origen ilustrado y liberal, parten del presupuesto de que los hombres son racionales, por lo que siguen su interés racional una vez que lo conocen. Se sitúan en esta línea de pensamiento y acción los que insisten en el desarrollo de la investigación científica y en la generalización de la enseñanza (por ejemplo, A. Comte y L. F. Ward), en la colocación del hombre adecuado en el puesto adecuado (por ejemplo, J. G. Moreno), en la valoración de la asesoría de expertos en organizaciones, en la investigación aplicada y en la difusión de las innovaciones, en la reorganización perceptiva y conceptual por medio de la clarificación del lenguaje; y también los que, basándose en las nuevas ciencias humanas (sociología, psicología, etc.), proponen un pensamiento utópico como instrumento para el cambio [↗Utopía].

Por su parte, las estrategias normativo-reeducativas dan por sentado que el cambio de los modelos de acción sólo pueden darse si el individuo cambia su orientación normativa, ya que un cambio que no afecte más que a conocimientos e informaciones, por más verdadero que sea, no basta. Lo característico de estas estrategias es que implican al *cliente* en la elaboración de los programas de cambio (más a nivel de valores y actitudes que de informaciones) e imponen la colaboración entre agentes del cambio y clientes, sacando a la superficie los elementos inconscientes que impiden la solución de los problemas (trabajos de grupo, terapias de grupo, etc.) y discutiéndolos públicamente.

Finalmente, las estrategias que se basan en la utilización del poder parten del presupuesto de que los individuos con poco poder se someten a los que tienen más poder, secundando sus planes [↗Poder]. Como advierten Chin y Benne, el poder es ingrediente de todas las acciones humanas. Pero mientras que en el caso de las estrategias empírico-racionales el poder deriva del conocimiento y en el de las normativo-reeducativas proviene no sólo del conocimiento, sino también de elementos no cognoscitivos (como valores, normas, etc.), en el caso de las estrategias en cuestión el poder procede de la posibilidad de aplicar sanciones (políticas, económicas o morales). Entre las estrategias que se basan en el empleo del poder pueden figurar la desobediencia civil, el uso de las instituciones políticas (por ejemplo, de la magistratura) y la recomposición de las élites en el poder (por ejemplo, K. Marx).

*En cierta medida, toda estrategia del cambio presupone identificar las*

*resistencias fundamentales contrarias a la realización de un proyecto, así como las técnicas adecuadas para superarlas.*

G. Watson ha hecho un esfuerzo por catalogar las principales fuentes de resistencia al cambio, existentes tanto en la personalidad como en los sistemas sociales. En relación con estos últimos, de interés sociológico más directo, se mencionan la conformidad con las normas (que garantiza colaboración, comunicación, etc.), la coherencia sistémica y cultural (citada también por Ogburn), la existencia de *intereses ocultos*, la existencia de cosas *sagradas* y el rechazo de los *extraños*. Entre las fuentes de resistencia propias de la personalidad se recuerdan: la tendencia a mantener el equilibrio alcanzado (homeóstasis), la costumbre, la percepción y la memoria selectiva, la dependencia de otros, el *super-ego*, la inseguridad y la regresión.

Tales resistencias pueden actuar de diversas maneras dentro de la sociedad, ya en relación con los distintos grupos y categorías que la componen, ya en relación con el tipo de cambio.

Por lo que se refiere a este último fenómeno, merece especial mención la teoría del *lag cultural* de Ogburn, según la cual la cultura material (objetos y sus procesos inmediatos de producción y de uso) cambia mucho más rápidamente que la cultura no material (organización social, artes, filosofía, costumbres, religión, etcétera), creándose con ello desequilibrios sociales difíciles de resolver.

En algunos casos, este desfase puede darse al revés (Foley). Piénsese, por ejemplo, en ciertas culturas urbanas de los países del Tercer Mundo, que asimilan los valores y

las normas de la cultura occidental sin poseer sus capacidades productivas; o en las áreas rurales de emigración, en que sus habitantes reciben, a través de los *mass-media*, un proceso de socialización que de hecho se anticipa a la cultura urbana.

Los estudios técnicos que requiere toda estrategia de cambio son muchos: desde trabajos sobre la difusión de las innovaciones a trabajos sobre la persuasión y sobre la propaganda; desde teorías sobre la disonancia o discrepancia cognoscitiva, cazética o valorativa a teorías sobre la acción colectiva, sobre la activación y sobre la institucionalización; desde estudios sobre la acción en las comunidades a estudios sobre la toma del poder y sobre las técnicas revolucionarias, etc. Por el momento, todos estos estudios no son más que una contribución modesta que la sociología ofrece, a fin de que lo social pueda manejarse según los proyectos de cambio (o de mantenimiento) que elaboran las fuerzas sociales.

## V. Medición y previsión del cambio

*La aportación sociológica a la comprensión del cambio social abarca, pues, desde el análisis de los cambios concretos, históricos, especialmente los derivados de la industrialización, hasta la preparación de esquemas analíticos que puedan explicar el cambio social y, por último, hasta la explicitación de estrategias y técnicas que dirijan el cambio social.*

Pero una sociología que quiera ser ciencia empírica y no filosofía social no puede contentarse con individualizar perspectivas, instrumentos conceptuales e hipótesis, pues le es esencial mantener un cotejo sistemático y controlado con los fenómenos

tal y como llegan a conocerse empíricamente. Hay que reconocer que no se ha hecho mucho a este respecto (Jarvis), bien por dificultades objetivas para conseguir datos sobre distintas épocas (hay estadísticas sistémicas recientes, pero aún no se han difundido, y por otra parte, a veces se limitan a aspectos cuyo interés sociológico es secundario), bien quizá por la poca sensibilidad metodológica de quienes generalmente se han dedicado a temas macrosociológicos.

Sin embargo, no faltan elaboraciones muy útiles para quien quiera fundamentar empíricamente el estudio del cambio social con una metodología lo más de fiar posible.

Entre las aportaciones más interesantes, por oponerse a la percepción común, se puede citar la demostración de las graves limitaciones con que uno se topa cuando se considera el cambio como la diferencia entre dos medidas de una variable tomadas cada una en un punto cronológico, y sobre todo si se quiere prever o explicar dicho cambio relacionándolo con otras variables (causas o predictores) (Bohrnstedt).

Acerca de los modos de tratar series temporales, probablemente la sociología podría aprender mucho de otras ciencias, especialmente de la econometría. Pero se presenta una dificultad adicional en la importancia, generalmente a tenerse bien en cuenta, del error de medición de las variables sociológicas, que da peso tanto al fenómeno de la *regresión a la media* (cuanto mayor es la medida de una variable en el tiempo  $t_1$ , tanto más fácil es que haya un cambio negativo en el tiempo  $t_2$ ) como a la disminución de las relaciones existentes entre las variables.

*Por consiguiente, las dificultades*

*que surgen a la hora de prever el cambio social, aun prescindiendo de mecanismos como los que enuncia Merton sobre la profecía que se auto-destruye o se autocumple (mecanismos que, por otra parte, revisten una importancia crucial), son notabilísimas.* Se ha logrado algún éxito en la previsión de los cambios que Zollschan y Perrucci llaman sinérgicos (debidos a la concurrencia más o menos inconsciente de muchas acciones individuales), tales como los cambios demográficos, o en la previsión de los procesos electorales; pero en el campo del cambio social en sentido estricto no se han realizado avances, si se exceptúan quizá las aportaciones (por lo demás muy imprecisas) de Ogburn sobre la influencia de los inventos tecnológicos en los restantes aspectos de la cultura (Schuessler). *Las más de las veces, los sociólogos se han limitado a presentar futuros alternativos sobre la base de conjeturas, extrapolaciones y especulaciones sobre el futuro de la sociedad.* Daniel Bell puede considerarse como el principal representante de esta orientación (Schuessler). Entre otras cosas, propone la formulación de futuros alternativos como uno de los doce modos de previsión de que disponen las ciencias sociales, que son: la física social (Comte, Marx), el análisis de las tendencias, las certezas estructurales, el conocimiento del código operacional (*reglas de juego*), del sistema operacional (fuentes del poder) o de los requisitos estructurales, la identificación del problema dominante o del factor fundamental, las teorías evolutivas, los análisis de cada uno de los casos y la teoría de la decisión (Bell) [*¿Futuro*].

En lugar de dedicarse a prever los cambios reales que deberían efectuarse en la sociedad, los esfuerzos

metodológicamente más rigurosos se han centrado en una previsión condicionada por la realización de determinados presupuestos o condiciones. Schuessler menciona a este respecto las siguientes previsiones: la adaptación personal a diversas situaciones sociales mediante la regresión múltiple, la teoría de las decisiones (y de los juegos), la utilización del modelo de las cadenas de Markov y de los modelos de las ecuaciones estructurales para prever las condiciones ocupacionales, la movilidad social, etc. Se pueden añadir los estudios simulativos. Se trata de procedimientos ciertamente interesantes; pero su capacidad previsible hasta el presente se ha demostrado bastante limitada [*Simulación*].

Concluyendo, el cambio social sigue siendo muy imprevisible. La reflexión sociológica ha precisado conceptos, ha formulado hipótesis, ha proporcionado interpretaciones históricas del pasado, ha sugerido líneas de orientación hacia el futuro; pero ha fallado casi del todo en el banco de prueba fundamental de toda ciencia empírica: la capacidad predictiva.

De todo ello se desprende que las especulaciones sobre el cambio social, a pesar del crédito de que gozan en la cultura actual, quizá son inadecuadas y que hay que dedicar a la investigación empírica un esfuerzo mucho mayor que el realizado hasta ahora.

R. Gubert

BIBLIOGRAFÍA: Bee R.L., *Patterns and processes. An introduction to anthropological strategies for the study of sociocultural change*. The Free Press, New York 1974.—Benis W.G., Benne K.D. y Chin R. (ed.), *The planning of change*. Holt, Rinehart & Winston, London 1970.—Cavalli L., *Il mutamento sociale*. Il Mulino, Bologna 1970.—Costa Pinto, *La sociología del cambio y el cambio de la*

*sociología*. Eudeba, Buenos Aires 1963.—Childe G., *La evolución de la sociedad*. Ciencia Nueva, Madrid 1970.—Eisenstadt S.N., *Ensayos sobre el cambio social y la modernización*. Tecnos, Madrid 1970.—Etzioni A. y E., *Los cambios sociales. Fuentes, tipos y consecuencias*. FCE, México 1968.—FOESSA, *Informe sociológico sobre el cambio político en España, 1975-1981*. Euroamérica, Madrid 1981; *Informe sociológico sobre el cambio social en España, 1975-1985*. Euroamérica, Madrid 1983.—Hagen, *La teoría del cambio social*. Tercer Mundo, Buenos Aires 1965.—Johnson H. y otros, *El cambio social*. Paidós, Buenos Aires 1967.—Maraval J.M., *La sociología de lo posible*. Siglo XXI, México 1972.—Meadows,  *Marcos para el estudio de los movimientos sociales*. Biblioteca de Ensayos Sociológicos, México 1960.—Merton R., *Teoría y estructuras sociales*. FCE, México 1964.—Moore W., *Cambio social*. UTEHA, México 1966.—Nisbet R., *Social change and history. Aspects of the western theory of development*. Oxford University Press, London 1969.—Sorokin P., *Dinámica social y cultural*. Instituto de Estudios Políticos, Madrid 1962; *Sociocultural causality, space, time*. Russell & Russell, New York 1964.—Spengler O., *La decadencia de Occidente*. Espasa-Calpe, Madrid 1944.—Toynbee A., *Estudio de la historia*. Alianza, Madrid 1975.—Varios, *Cambio social y religión en España*. Fontanella, Barcelona 1975.—Watson G. (ed.), *Concepts for social change*. National Training Laboratories, Washington 1966.—Zollschan G.K. e Hirsch W. (ed.), *Explorations in social change*. Routledge & Kegan, London 1964.

## CAMPO

SUMARIO: I. Nacimiento y desarrollo de la sociología rural - II. El campo en los estudios sociológicos - III. De la sociología rural a la sociología del asentamiento.

### I. Nacimiento y desarrollo de la sociología rural

La sociología rural, al igual que la urbana, nace y se desarrolla en los Estados Unidos entre los años 1910-1920, si bien pueden hallarse interesantes indicaciones relativas a la vida rural en los primeros sociólogos europeos (por ejemplo, Max

Weber, *Die Verhältnisse der Landarbeiter im ostelbischen Deutschland*, 1892) y en algunas obras de economistas, literatos, filósofos e historiadores anteriores. Si se quiere fijar un comienzo, éste se puede hacer coincidir con la presentación en 1911 del informe de la "Comisión para la Vida Rural" nombrada por T. Roosevelt, informe que detalla los problemas del mundo rural estadounidense: carencia de estructuras viarias, trabajo femenino, problema sanitario, etc. En ese mismo año se le confía a C. J. Galpin la primera cátedra de sociología rural, en la universidad de Wisconsin (Madison).

Entre los primeros textos que en su título mencionan explícitamente la *sociología rural*, Stroppa recuerda: *Constructive rural sociology* (1913), de J. M. Gillette, e *Introduction to rural sociology* (1917), de P. L. Vogt. El primero pone de manifiesto la importancia de la sociología rural para actuar en el mundo rural, en fase de rápido progreso, y el segundo describe los cambios que han tenido lugar en la vida rural. Otras obras significativas son: *Rural social problems* (1924), de C. J. Galpin, y *Rural sociology* (1926), de C. C. Taylor.

Como en el caso de los primeros estudios de sociología urbana, es un motivo claramente pragmático el que suscita el interés de los sociólogos por la vida rural. El estudio sociológico del campo nace como disciplina auxiliar en la formación de los técnicos agrarios. Por eso frecuentemente su enfoque es sociográfico, pues mira más a cuantificar y describir los fenómenos que a construir teorías, cumpliendo de forma muy escasa la exigencia de amplias visiones teóricas, propias de la tradición sociológica europea.

El método del estudio de las co-

munidades es quizá el más apropiado para una interpretación sociográfica de la sociología [*Comunidad*]. Charles J. Galpin dio un fuerte impulso a la sociología rural sirviéndose de este método, ya directamente (muy conocido es su *The social anatomy of an agricultural community*, 1915, en el que Galpin establece algunos criterios, muy seguidos después, para descubrir los confines de las comunidades), ya indirectamente como director de la Sección de Población agrícola y de Vida rural del Ministerio de Agricultura de los Estados Unidos desde el año 1919. Los estudios sobre las comunidades rurales se multiplican de manera especial a raíz de la asignación de fondos para investigaciones de sociología y economía rural, asignación prevista en el Purnell Act y aprobada por el Congreso en 1925. Entretanto, ya en 1921 los estudios estadounidenses de sociología rural se organizan, constituyéndose en una sección específica de la *Sociedad Americana de Sociología*, después de que ésta, ya en 1912, dedicara su congreso anual a la sociología rural.

Durante este período sobresalen en Europa los estudios del inglés P. Geddes, *The village world* (1927), y de los alemanes L. von Wiese, *Das Dorf als soziale Gebilde* (1928), y Max Bruno, *Vom Wert des Bauernstandes* (1929).

Entre la crisis económica de 1929 y la segunda guerra mundial no se aprecian avances significativos. Pero en 1937 la *Rural Sociological Section*, constituida en 1921, se transforma en la *Society of Rural Sociology*, tras fundarse el año anterior la revista "Rural Sociology". La sociología rural adquiere de este modo, dentro del ámbito más amplio de la sociología, una autonomía conside-

rable, corriendo siempre el riesgo de quedar aislada culturalmente, como bien lo prueba su ausencia de los recientes Congresos Mundiales de Sociología, organizados por la *International Sociological Association*.

Después de la segunda guerra mundial, los estudios de sociología rural han tenido un nuevo auge y se han centrado en los rápidos cambios que han reducido fuertemente el porcentaje de fuerza-trabajo dedicado a la agricultura, poniendo en crisis la tradicional identificación entre sociedad rural y sociedad agrícola. El interés por la sociología rural se desarrolla también en Europa, en Japón y, posteriormente, en los principales países del Tercer Mundo. A este respecto, F. Demarchi recuerda las investigaciones que, en 1950, y por iniciativa de la UNESCO, realizaron G. Wurzbacher y R. Pflaum en una aldea del Westwald (cerca de Colonia), así como la investigación que entre 1954-1955 llevó a cabo E. C. Banfield en Montegrano (Potenza, Italia); esta última, una vez publicada en 1958, provocó grandes polémicas por haber interpretado en términos culturales (*familismo amorale*) las causas de la incapacidad de desarrollo de la Italia meridional (cf G. A. Morselli, *Sociologi nordamericani e società contadina italiana: a proposito del libro del Banfield*, en "Quaderni di Sociologia Rurale", n. 1, 1962, y A. Pizzorno, *Familismo amorale e marginalità storica, ovvero perché non c'è niente da fare a Montegrano*, en "Quaderni di Sociologia", 1967, págs. 247-261).

En 1957 se funda la *Sociedad Europea de Sociología Rural*, que posteriormente editará la revista "Sociologia Ruralis". Ese mismo año surge una asociación análoga en Japón.

En Italia se constituye en 1959 la *Società Italiana di Sociologia Rurale* y en 1960 empieza a publicarse la revista "Quaderni di Sociologia Rurale" (que cesa después de algunos años). El interés sociológico por los problemas de la sociedad rural evidentemente es anterior y se relaciona sobre todo con los estudios relativos al campo meridional. Stroppa, en la introducción a su *Antología de sociología rural*, menciona el Congreso sobre los problemas del *Mezzogiorno*, celebrado en Bari en 1944; el *Movimento di Comunità*, fundado por Adriano Olivetti; la SVIMEZ de Roma, la sección de sociología rural del Centro de especialización de investigaciones económico-agrarias para el Mezzogiorno de Portici, el Centro de estudios sociales y administrativos de Bolonia, la publicación desde 1954 de la revista "Nord e Sud". A pesar de todo ello, puede decirse que la sociología rural se ha cultivado poco en Italia, dado que, como afirma Stroppa, todavía falta una cátedra universitaria específica de esta disciplina y se pueden contar con los dedos de la mano los sociólogos que han contribuido de forma significativa a su desarrollo. Probablemente, el hecho de que las oportunidades educativas sean todavía en Italia bastante mayores para los que viven en la ciudad que para los habitantes del campo, junto con el predominio de la cultura urbana en todos los niveles, puede explicar parcialmente esta deficiencia, que, por otra parte, es común a toda Europa.

Sin embargo, como se verá más adelante, los recientes cambios sociales han puesto en cuestión la legitimidad de la sociología urbana y de la sociología rural como disciplinas distintas, avanzándose la propuesta de una sociología más general del

asentamiento, que puede recuperarse en parte las reflexiones abandonadas por la sociología urbana y la sociología rural, encuadrándolas en un único sistema de referencia.

## II. El campo en los estudios sociológicos

El estudio sociológico de la vida rural tiene su historia no sólo en términos institucionales, sino también en términos de perspectiva teórica. Al respecto, Demarchi distingue cuatro fases: la primera, relacionada con la contraposición radical entre ciudad y campo; la segunda, ligada al concepto de *continuum* urbano-rural; la tercera, caracterizada por los intentos de reconstrucción de una visión sistemática de la vida rural, y la cuarta, centrada en el cotejo internacional de los procesos de modernización del campo.

Si se acepta la definición de sociología como un intento de la sociedad industrial de tomar conciencia de sí misma, se comprende la perspectiva en que reflexionan sobre el campo los primeros sociólogos. Desde Saint-Simon hasta Marx, Comte, Durkheim y Weber, la ciudad se ve como motor de la historia, o por ser el lugar privilegiado del modo más radical de producción industrial capitalista (en K. Marx, *El capital*, I) o por ser el lugar de mayor densidad social (E. Durkheim, *De la división del trabajo social*, 1893), y, de todos modos, una etapa necesaria del *proceso de racionalización*, a pesar de sus límites y contradicciones.

Al campo se le considera atrasado, y a la vida rural, como antitética de la urbana, como un tipo de vida de tiempos pasados, al que a veces, por otra parte, se alude de forma idílica. El autor más citado a la hora

de aseverar esta visión dicotómica de la ciudad y del campo es Tönnies (*Comunidad y sociedad*, 1887): a la *comunidad*, que se distingue por una vida familiar hecha de concordia, por una vida aldeana enraizada en las tradiciones y en la agricultura, por una vida de ciudad basada en la religión y en el arte, se contraponen la *sociedad*, cuyas características son la vida metropolitana, trezada de convenciones; la vida nacional, en la que prima la política; la vida cosmopolita, en la que tienen gran peso la opinión pública y la ciencia; la estructura económica, que se basa en la industria y el comercio, y no ya en la agricultura y en la economía doméstica.

Como puede advertirse, a lo que esta visión tiende es a contraponer no tanto ciudad y campo cuanto dos tipos diversos de sociedad, la tradicional y la industrial moderna, aunque la ciudad constituye el lugar privilegiado de la segunda y el campo la bolsa de supervivencia de la primera. Esta visión del cambio social es bastante común en el pensamiento sociológico; recuérdese la distinción entre sociedad segmentaria y sociedad orgánica de Durkheim (*De la división del trabajo social*), la distinción entre *status* y contrato de Maine (*Ancient law*, 1861), la distinción entre genético y teleológico de Ward (*Sociología dinámica*, 1902), por no citar las más conocidas especulaciones sobre la dinámica social de Comte, Marx y Spencer.

Así que la relación ciudad-campo se superpone a las relaciones tradición-modernidad, sociedad agrícola-sociedad industrial y comercial, de manera que suele designarse como *urbanización* el proceso mediante el cual se realiza el cambio social [Urbanización].

Probablemente, la investigación clásica que mejor ha puesto de relieve el proceso de cambio en el mundo rural, la desorganización de la vida familiar y comunitaria tradicional y su reorganización sobre la base de nuevos modelos ha sido la de W. I. Thomas y F. Znaniecki, *The polish peasant in Europe and America* (Boston 1918-1920), especialmente en su primer volumen. En ella se ve con claridad el incentivo del cambio en la intensificación de los contactos de la comunidad rural con el mundo exterior, en particular con la ciudad, así como en los cambios de tipo económico, como la industrialización. Según estos dos autores, el proceso constructivo de la nación polaca se ha llevado a cabo a base de desorganizar la vida rural y de reorganizarla sobre bases nuevas.

Es muy conocido, debido a su esfuerzo por reconstruir las características de la vida comunitaria rural, el estudio realizado en los años 1926-1927 por Redfield, *Tepotzlan, a mexican village* (Chicago 1930). Aunque subraya la cooperación y la cultura común existentes en la aldea mejicana de Tepotzlan (por lo que fue criticado más tarde por O. Lewis), no falta en este estudio el reconocimiento de algunos síntomas de cambio, del comienzo de un proceso de urbanización a través de los contactos que la clase superior de la aldea (*los correctos*) mantiene con la ciudad.

Las modificaciones más evidentes de la comunidad rural puestas de relieve por los estudiosos de la sociología rural, el ensanchamiento de las dimensiones territoriales, la disminución de la importancia de los grupos de vecindad, el aumento de las diferenciaciones internas y de la movilidad, la interpenetración de los

confinos de las diversas comunidades, la tendencia creciente de los organismos gubernativos a asumir funciones que antes se asignaban al autogobierno más o menos formal de la comunidad local, modificaciones todas ellas resumibles en los procesos de progresiva sistematización y centralización de los grandes sistemas estatales-nacionales, ponen en crisis la tradicional conceptualización dicotómica de las relaciones ciudad-campo. Si por comunidad rural hemos de entender la realidad tipificada por Tönnies en la *Gemeinschaft*, en que la regla es *el obrar comunitario*, definido por Weber (*La metodología de las ciencias sociales*), entonces no cabe duda de que tal comunidad está desapareciendo. La clave interpretativa de las relaciones ciudad-campo empezaría, pues, a fallar al decaer uno de los dos polos en virtud del proceso de urbanización, que difunde en el campo los modos de vida urbanos.

Sin embargo, la realidad no es tan sencilla ni esquemática. La comunidad rural, a pesar de los cambios actuales, sigue distinguiéndose de la ciudad. Más que a convertirse en apéndice de la ciudad, tiende a adaptarse de forma original a las nuevas situaciones. Por consiguiente, y según afirman Sorokin, Zimmermann y Galpin (*A systematic source book in rural sociology*, 1931), no se trata de una simple urbanización, sino de una *reurbanización*, término acuñado para subrayar la capacidad evolutiva de la comunidad rural sin perder sus características esenciales.

A pesar de todo, la nueva sistematización conceptual no resiste ante la evidencia del progresivo desgarrarse del tejido social de la comunidad rural; los elementos tradicionales son sustituidos por los

nuevos, la penetración de los confines comunitarios desde fuera se hace cada vez más intensa, la autonomía de la comunidad se va viendo cada vez más reducida por la fuerza de los cambios exógenos, por los tirones centralizadores. Parece como si la *Gesellschaft* fuera sustituyendo en todos los ámbitos a la *Gemeinschaft*. En 1940, C. P. Loomis tradujo al inglés la obra *Gemeinschaft und Gesellschaft (Comunidad y sociedad)* de Tönnies; por aquellos años se levantó una polémica contra un excesivo centralismo que, destruyendo la autonomía socio-cultural y económica de la comunidad local, eliminaba un instrumento eficaz de integración, de mediación entre el individuo o la familia y el mundo exterior (C. C. Zimmermann, *The changing community*, N. York 1938; Id., *Centralism versus localism in the community*, en "American Sociological Review", 3, 1938, págs. 155-166).

El planteamiento teórico de la sociología rural realiza una significativa modificación con el abandono del presupuesto de que la originalidad de cada comunidad consiste en el mantenimiento de algunas características constantes, esenciales, y con la afirmación de que todo asentamiento, sea rural o urbano, puede caracterizarse por la diversa combinación de un conjunto de variables (T. Lynn Smith, *Trends in community organization and life*, en "American Sociological Review", 5, 1940, págs. 323-334).

Por consiguiente, entre ciudad y campo no se dará ya una simple dicotomía, sino un *continuum* urbano-rural.

De este modo es posible identificar con mayor exactitud las diferencias que todavía persisten entre la vida en las aldeas y la vida en las

ciudades, así como seguir mejor la marcha del proceso de urbanización, advirtiendo sus factores aceleradores, tales como la dimensión demográfica del asentamiento, la vecindad con núcleos urbanos, los movimientos de población (por ejemplo, los debidos al turismo), la difusión de los *mass-media*, etc.

Por lo que se refiere a las variables a tener en cuenta para situar los asentamientos dentro del *continuum*, son muy interesantes los trabajos de C. P. Loomis (por ejemplo, *Studies in applied and theoretical social change*, East Lansing 1950; C. P. Loomis y J. A. Beegle, *Rural social systems: a textbook in rural sociology and anthropology*, N. York 1950). En ellos las dimensiones que se utilizan en el análisis son muy parecidas a las variables-pautas (bastante más conocidas) que Talcott Parsons sugiere en *El sistema social* (1951) y ayudan a diferenciar las comunidades no sólo en el aspecto de *continuum* rural-urbano, sino también en el otro aspecto, más amplio, de *continuum* folk-rural-urbano, en el que, por influjo del enfoque antropológico de Redfield (*Tepotzlan, a mexican village*, 1930), la sociedad rural constituye una fase intermedia entre la tribu primitiva y la ciudad moderna.

En este periodo y en el inmediatamente posterior salen a la luz otras obras que tratan de dar una visión sistemática del ambiente rural, estudiando sus características demográficas, económicas, institucionales y culturales. Aquí podemos recordar el texto de A. L. Bertrand y otros, *Rural sociology. An analysis of contemporary rural life* (N. York 1958).

Aunque las sistematizaciones de este estilo pierden importancia frente al cambio tan rápido del mundo rural, tienen la indudable ventaja de

ofrecer un cuadro global, a veces incluso metodológicamente elaborado, de la situación del campo en un período histórico determinado.

Si bien la concepción del *continuum* rural-urbano resulta más idónea que la dicotómica para captar la múltiple diversidad de las situaciones concretas de las comunidades rurales, no por ello pierde su ambigüedad, que consiste esencialmente en interpretar en términos de ciudad-campo unos procesos de cambio que afectan a la sociedad entera, como se ha dicho más arriba. Ya en 1960 R. Dewey, en un artículo publicado en el "American Journal of Sociology", pone en claro este hecho (*The rural-urban continuum: real but relatively unimportant*).

Más tarde, en 1966, Bruno Benvenuti reanuda esta crítica, insistiendo en la mayor propiedad del concepto de modernización. G. Mottura, en relación con la polémica en torno al concepto de *continuum* rural-urbano mantenida en la revista "Sociologia Ruralis", se sitúa en una perspectiva semejante, interpretando los fenómenos atribuidos normalmente a la urbanización como mecanismos de reintegración del sistema social o como instrumentos de construcción de los sistemas nacionales.

Estas críticas alcanzan también a la sociología urbana (por ejemplo, M. Castells, *Y a-t-il une sociologie urbaine?*, en "Sociologie du Travail", 1, 1968, págs. 72-90).

Muchos de los fenómenos que se analizaban en términos de ciudad-campo pueden comprenderse mejor a partir de las teorías sobre el cambio social, y los estudios relativos a los procesos de modernización —especialmente en los países en vías de desarrollo— contribuyen a hacer esto bastante claro. Stroppa muestra que, entre los argumentos tratados

desde 1952 a 1959 en la revista "Rural Sociology", el estudio de las culturas subdesarrolladas del Tercer Mundo, y en particular del proceso modernizador que en ellas tiene lugar, es el tema predominante.

Pero el interés por los cambios que acaecen en el *campo* de todo el mundo no es el único tipo de respuesta que la sociología rural puede dar a su crisis. En el campo se sigue ejerciendo la actividad agrícola, que, aunque reducida a los términos de sector subsidiario, no deja de ser un capítulo importante en la economía de la sociedad.

Y así, la sociología rural se convierte para algunos en una sociología de la profesión agrícola (Barberis, 1965), que se empareja con la sociología del trabajo industrial, con la sociología de la profesión médica, con la sociología del deporte, etc., en cuanto que tiene como objeto propio una actividad específica [*Agricultura*].

La familia agrícola, la finca agrícola, la difusión de las innovaciones tecnológicas (véase D. Boldizzoni, *Un filone di ricerca della sociologia rurale americana: la diffusione delle innovazioni in agricoltura*, en "Quaderni di Sociologia", 19, 1970, páginas 42-73), el comportamiento asociacionista y cooperativista se convierten en los objetos fundamentales de interés. Un breve análisis de los últimos años de las revistas "Rural Sociology" y "Sociologia Ruralis" confirma plenamente esta tendencia.

El tercer tipo de respuesta a la crisis de la sociología rural consiste en una recuperación parcial de su valor político en orden a la planificación y al desarrollo del campo.

A la mejora de la calidad metodológica de los estudios publicados en "Rural Sociology" (de los artículos

publicados de 1966 a 1972, más del 50 por 100 utilizan técnicas de análisis multivariado, a diferencia del 23 por 100 del período 1961-1965), le sigue —según un estudio realizado por Nolan y Galliher— una disminución de los artículos relacionados con la política social. Para T. R. Ford, la manera de devolver a la sociología rural su antigua vitalidad consiste en concebirla como servicio público, manteniendo relaciones muy estrechas con las autoridades gubernativas. Una estricta relación bidireccional con subsistemas rurales de dimensiones restringidas con vistas a su gestión autónoma es lo que propone Galjart como una forma de establecer una relación nueva entre la sociología rural y su objeto. Este cambio de perspectiva, desde el análisis de la adaptación del subsistema rural a la sociedad global hasta la proyección de un desarrollo de la sociedad rural basado en sus propios valores, se trasluce como evidente en una obra reciente de Guidicini.

El rol del sociólogo a la hora de organizar el desarrollo de las zonas rurales parece, por otra parte, bastante consistente en los trabajos realizados en Italia sobre la institución de las zonas de saneamiento y de las comunidades de montaña (por ejemplo, F. Demarchi, *Sociologia di una regione alpina*, Bolonia 1968), aunque cada vez se apela menos al objetivo de crear en el campo el *efecto ciudad*, como consecuencia del cambio de perspectiva ya indicado, que tiende a revalorizar la vida rural frente a la urbana. La insistencia creciente en la importancia del cambio de los equilibrios naturales ambientales por parte del *movimiento ecológico*, además de haber contribuido a este cambio, le abre nuevos campos de estudio al sociólogo ru-

ral, hasta el punto de convertir la *sociologia verde*, así llamada por Barberis como alternativa a la sociología de la profesión agrícola, en algo digno de una consideración mucho mayor que la que pudiera haber sospechado el autor de tal denominación.

### III. De la sociología rural a la sociología del asentamiento

Ante estos desarrollos alcanzados por la sociología rural como respuesta a la crítica tan resuelta contra la capacidad explicativa de las categorías *urbano* y *rural*, hemos de concluir que no se puede hablar ya de una sociología rural. Incluso la solución que a primera vista parece que mantiene el objeto original de la sociología rural, concretamente el quehacer del sociólogo rural en la planificación y en la dirección de los procesos de desarrollo del campo, en realidad no hace más que dar vueltas en torno al problema hasta tanto no se precisa el corte analítico de la contribución cognoscitiva específica que ofrece el sociólogo rural.

Por otra parte, una sociología de la agricultura no puede abarcar toda la realidad social del campo, de la misma manera que una teoría del cambio social no es específica del sociólogo rural.

Si a esto se añade que también la sociología urbana (Gubert), para la que a menudo la ciudad no es más que el lugar donde se concentran los fenómenos objeto de las distintas sociologías especiales, llega a conclusiones parecidas, habrá que concluir que tanto para la sociología rural como para la urbana se plantea el problema de su refundamentación.

No parece que sea un paso decisivo unificar ambas disciplinas en una sociología urbano-rural, lo cual se ha hecho alguna vez por ajustarse a la concepción del *continuum* urbano-rural, a no ser que esto equivalga a considerar el asentamiento como objeto específico de la disciplina.

Pensándolo bien, existe una solución bastante clara para este problema. La sociología general, a la vez que ha tratado de integrar en su teoría la dimensión temporal, ha descuidado bastante la dimensión espacial, proponiendo conceptos y teorías que presuponen o una sociedad puntual, adimensional, o bien una sociedad en la que se puede prescindir del espacio, como si se tratara de un organismo altamente integrado. Esto, entre otras cosas, ha obligado a sacrificar el estudio de las *periferias* y de los confines al estudio de los *centros*, mutilando sus capacidades de descripción, previsión, explicación y control de los fenómenos sociales.

El análisis de la relación entre organización territorial (concentración, dispersión, oportunidad de comunicación, etc.) y organización social, entre espacio y sociedad, puede así convertirse en una aportación importante, exigible de una sociología del asentamiento o de una sociología del territorio. Hay ya algunos sociólogos que se mueven en esta dirección. Se puede citar a F. Demarchi, que subraya la importancia del análisis del *vínculo espacial* que caracteriza a toda comunidad humana, análisis que constituye el objeto específico de una sociología del asentamiento. Se puede citar también a F. Martinelli, el cual, alentado por Ardigò, llegó a descubrir algunas variables fundamentales para esta sociología en la obra de Durkheim, sobre todo cuando trata

del objeto de la *morfología social*. Y, finalmente, se puede recordar a R. Strassoldo, que, tras reconocer a la sociología urbano-rural una posición fronteriza entre ciencias sociales y ciencias territoriales, presenta una *sociología del ambiente*, sensible a la problemática ecológica. En esta clave se recuperan los estudios sobre las emigraciones, sobre la difusión de las innovaciones, sobre las áreas de gravitación y sobre los confines de las comunidades (es muy interesante en este sentido el estudio de W. J. Haga y C. L. Folse, *Trade patterns and community identity*, en "Rural Sociology", 1971, págs. 42-51), sobre la elección matrimonial, sobre las relaciones con el ambiente, que tanta importancia han tenido ya en la sociología rural.

De este modo, el campo no es ya el objeto global de una disciplina, sino que, junto con la ciudad, se convierte en el ámbito en que se mueven los estudios sociológicos con múltiples objetos diversos y complementarios, como los estudios relativos al cambio social y a la profesión agrícola, y, sobre todo, los estudios centrados en la dimensión espacial y en el ambiente, los cuales podrán alcanzar mucha importancia. De la confrontación de todos ellos, así como de otras disciplinas, como la economía, las ciencias agrarias y forestales, la ecología, la antropología cultural, etc., se podrán obtener conocimientos útiles para la adopción de medidas políticas en el gobierno del campo, no ya sólo en función de los intereses de las ciudades y de los *centros* nacionales e internacionales.

R. Gubert

BIBLIOGRAFÍA: Alba V., *Historia general del campesinado*. Plaza-Janès, Barcelona 1974.—Alonso V. y otros, *Crisis agrarias y luchas*

*campesinas*. Ayuso, Madrid 1976.—Anlló J., *Estructura y problemas del campo español*, Edicusa, Madrid 1967.—Ardigò A., *Sociologia rurale*, en A. Pagani (ed.), *Antologia delle scienze sociali*, II, Il Mulino, Bologna 1963, 247-271.—Barberis C., *Sociologia rurale*, Agricole, Bologna 1965.—Bayo E., *El manifiesto de la tierra*. Planeta, Barcelona 1973.—Bertal A.M., *La propiedad de la tierra y las luchas agrarias andaluzas*, Ariel, Barcelona 1974.—Boserup E., *Las condiciones del desarrollo en la agricultura*. Tecnos, Madrid 1967.—Carrión P., *Los latifundios en España*, Ariel, Barcelona 1975.—Freire P., *Extensión o comunicación. La concientización en el medio rural*, Siglo XXI, Madrid 1973.—Cirarda L., *Los latifundios a la luz de la doctrina cristiana*, en "Rev. del Trabajo" 16 (1966) 243-253.—Galesky B., *Sociología del campesinado*. Península, Barcelona 1977.—García Delgado J.L., *La cuestión agraria en la España contemporánea*, Edicusa, Madrid 1976.—García Fernández J., *Organización del ejercicio y economía rural en la España atlántica*. Siglo XXI, Madrid 1975.—Gaviria M. y otros, *La comarca en la reestructuración del territorio*, Instituto de la Administración Local (IEAL), Madrid 1973.—Gaviria M., *Campo, urbe y espacio del ocio*, Siglo XXI, Madrid 1971; *Ni desarrollo regional ni ordenación del territorio. El caso valenciano*, Tirner, Madrid 1974; *Ecologismo y ordenación del territorio en España*. Cuadernos para el Diálogo, Madrid 1976.—Gómez Avyan, *Las inversiones intelectuales en la agricultura y la conveniencia de su planificación regional*, en "Rev. Internacional de Sociología" 83/84, julio-diciembre, 457-477.—Gubert R., *Ha ancora un significato la sociologia urbana?*, en "La Ricerca Sociale" 7-8 (1974) 77-79.—Gutelman M., *Structures et reformes agraires*. Maspero, París 1975; *Capitalismo y reforma agraria en México*. Era, México 1975.—Huizer G., *El potencial revolucionario del campesino*. Siglo XXI, México 1976.—Jacoby E.M., *El campesino y la tierra en los países pobres*, Siglo XXI, Madrid 1975.—Joung J., *La ordenación del espacio rural*, en "Nuevo Urbanismo" 5, IEAL, Madrid 1972.—Jovellanos G.M., *Informe sobre la Ley Agraria*. Instituto de Estudios Políticos, Madrid 1955.—Lefebvre H., *De lo rural a lo urbano*. Península, Barcelona 1971.—Luelmo J., *Historia de la Agricultura en Europa y América*. Istmo, Madrid 1975.—López de Sebastián J., *Poder político y reforma agraria*. Guadiana, Madrid 1968.—Maurice J., *La reforma agraria en España en el siglo XX*, Siglo XXI, Madrid 1975.—Malefakis E., *Reforma agraria y revolución campesina en la España del siglo XX*. Ariel, Barcelona 1971.—Miguel J.M.<sup>2</sup> de, *Notas sobre la estructura social del campo español*. Consejo Superior de Investigaciones Científicas. Instituto "Balmes" de Sociología, Madrid

1970.—Pérez Díaz V., *Estructura social del campo y éxodo rural*, Tecnos, Madrid 1967; *Pueblo y clases sociales en el campo español*. Siglo XXI, Madrid 1975.—Rubio J.L., *Las determinaciones histórico-políticas de la situación agraria*, en "Rev. de Estudios Agrosociales" 52 (julio-septiembre 1965) 13-39.—Saavedra A., *Capitalismo y lucha de clases en el campo*, Siglo XXI, Madrid 1974.—Sánchez Jiménez J., *La vida rural en la España del siglo XX*. Planeta, Barcelona 1975.—Sanz Jarque J.J., *Cooperación. Teoría y práctica*, Universidad Politécnica, Valencia 1974.—Semanas Sociales de España, Valencia 1962. *Una tarea común: la elevación del campo español*. Junta Nacional, Madrid 1963.—Siguán M., *Del campo al suburbio*. Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid 1959; *El medio rural en Andalucía Oriental*. Ariel, Barcelona 1972.—Slocum, *Sociología agrícola*. Hispano-americana, México 1964.—Solari, *Sociología rural latinoamericana*. Eudeba, Buenos Aires 1962.—Tamames R., *Problemas fundamentales de la agricultura española*. ZYX, Madrid 1955.—Terán M. de, *Programa para el estudio del hábitat rural*, en "Estudios Geográficos" 27 (1947).—AA.VV., *Los problemas sociales del campo andaluz*. Junta Nacional de Semanas Sociales en España, Córdoba 1953.—Vila Valenti J. y Capel H., *Campo y ciudad en la geografía española*. Salvat, Madrid 1970.—Vidart D.D., *Sociología rural*, 2 vols., Salvat, Madrid 1960.—Weits R., *Planeación rural en los países en desarrollo*. FCE, México 1969.—Wolf E.R., *Los campesinos*. Labor, Barcelona 1971; *Luchas campesinas en el siglo XX*, Siglo XXI, Madrid 1971.

## CAPITALISMO

SUMARIO: I. Introducción - II. Mercantilismo y acumulación original - III. Valoraciones del capitalismo y de su aparición (M. Weber, K. Marx, J. Schumpeter) - IV. Del paleo-capitalismo al neocapitalismo. Fases de desarrollo y crisis estructurales.

### I. Introducción

El proceso de desarrollo seguido por el capitalismo desde una forma anterior de sociedad y de organización productiva ha sido largo y complejo, pasando por fases que, si bien se iban constituyendo como

condiciones previas de la consolidación del nuevo modo y de las nuevas relaciones de producción, estaban impregnadas de una lógica propia y del todo extraña a la capitalista.

Esta indicación preliminar es válida por lo que respecta tanto a las condiciones materiales como a las situaciones sociales, culturales y políticas en que se fue insertando progresivamente el capitalismo. En este sentido, sigue en pie la observación generalísima de M. Weber de que ya existieron embriones de capitalismo en sociedades anteriores, observación que es premisa de su afirmación: "Occidente conoce en la época moderna una especie de capitalismo muy distinto y que nunca se había desarrollado en otros lugares..." (*La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, 1905). Ha de verse en esta perspectiva sobre todo el período histórico (y el conjunto de sus elaboraciones teóricas) que lleva el nombre de *mercantilismo*, un fenómeno que aparece ligado a la llamada *acumulación original* (o primitiva) (K. Marx, *El capital*, I, 1867). Así que tiene su fundamento, por lo que no hay que infravalorarla, la distinción entre capital (su existencia y acumulación) y capitalismo como modo de organización socio-económica y de producción.

## II. Mercantilismo y acumulación original

Según N. J. Smelser, con el término de *mercantilismo* se entiende el cuerpo heterogéneo de ideas que dominaron el pensamiento económico europeo durante los siglos XVII y XVIII; la riqueza de un país se consideraba igual a la cantidad de dinero que poseía, cantidad que podía conseguirse mediante la acumula-

ción directa de metales preciosos y el mantenimiento de la superioridad de las exportaciones sobre las importaciones; además —segundo punto básico—, la riqueza se acumulaba en función del aumento de poder de un Estado-nación frente a los demás.

Desde el punto de vista histórico, estas concepciones se desarrollan en el contexto de formas de política económica que convierten al Estado en el centro unificador de las iniciativas, de la coordinación y del control de toda la vida económica. Es en esta fase cuando el Estado-nación se hace promotor de una política aduanera protectora, estimula con medidas concretas la introducción de nuevas ramas industriales, interviene con frecuentes normas legislativas para garantizar a las industrias del país nuevas fuerzas laborales y costes bajos de producción (instituyendo incluso *casas de trabajo* —*work-houses*, *hopitaux généraux*—, donde dar ocupación a los pobres y a los vagabundos, o introduciendo el trabajo en penitenciarías, orfanatos, etc.).

Así pues, el período del mercantilismo le prepara al capitalismo naciente estas condiciones:

- 1) *disponibilidad de enormes capitales* en relación con la situación de la época (acumulación primitiva);
- 2) *mercados* y establecimientos comerciales ya abiertos o fácilmente practicables;
- 3) gran cantidad de *fuerza-trabajo* flexible y garantizada a bajo precio con intervenciones legislativas represivas (leyes que imponen un horario de trabajo de doce a trece horas, que limitan los salarios, que prohíben la movilidad geográfica o la organización obrera).

La formación de esta fuerza-

trabajo (el proletariado) prosigue bien mediante la separación de los pequeños productores de la propiedad de los medios de producción (unión de tierras, de ganado, de instrumentos de agricultura o de artesanía), bien mediante la venta de las tierras estatales, bien mediante los acotamientos de terrenos (las *enclosures*, que tan bien analizó Barrington Moore) —como sucedió en Inglaterra—, bien mediante la expropiación por deudas. En esta fase de tipo autoritario es el Estado el que conduce todo el proceso.

Sobre estas premisas que acabamos de exponer se apoya la fase que suele considerarse como decisiva en el capitalismo: la *revolución industrial*. Una serie de innovaciones técnicas transforman la manufactura, al principio sobre todo la del algodón, dando origen a una forma distinta de producción. La introducción de la fuerza motriz mecánica (primero del agua y luego de las fuentes de energía derivadas de la conversión del calor en trabajo) transforma el proceso productivo, trasladándolo de la casa o del taller artesanal a la fábrica, y concentra un número más elevado de trabajadores, que tienden a trabajar cada vez menos con instrumentos movidos con la sola fuerza de los brazos; la habilidad y el esfuerzo físico se ven sustituidos (cada vez más) por máquinas rápidas, regulares, precisas, infatigables.

En la prosa machacona del *Manifiesto del partido comunista*, esta fase final de la aparición de una nueva época histórica se sintetiza de este modo: "He aquí que el vapor y las máquinas revolucionan la producción industrial. A la manufactura le sucedió la gran industria moderna; tras la clase media industrial vinieron los industriales millonarios, los

jefes de enteros ejércitos industriales, los modernos burgueses. La gran industria creó aquel mercado industrial que había preparado el descubrimiento de América. El mercado mundial dio un inmenso desarrollo al comercio, a la navegación, a las comunicaciones por tierra. A su vez, este desarrollo influyó en la expansión de la industria; y en la misma medida... también se desarrolló la burguesía, aumentó sus capitales y desalojó de la escena a todas las clases salidas de la Edad Media".

## III. Valoraciones del capitalismo y de su aparición (M. Weber, K. Marx, J. Schumpeter)

Las condiciones en que surgió y los modos como se afianzó el capitalismo industrial occidental de tipo moderno, constituyen uno de los puntos centrales de interés de la obra de M. Weber. Después de haber distinguido entre *capitalismo en general* y *capitalismo moderno* —señalando, además, la existencia de un capitalismo financiero, de un capitalismo colonial y de otras formas existentes en el pasado—, Weber define el capitalismo industrial burgués como "la organización racional del trabajo formalmente libre". La organización moderna de la actividad capitalista se basa en la existencia de empresas que tienen como objetivo, a través de la búsqueda del beneficio, la acumulación indefinida y, por lo mismo, una producción continua, que debe conseguirse mediante la organización racional del trabajo. Sin embargo, para Weber la característica distintiva del capitalismo occidental moderno es la unión entre afán de lucro y organización racional, la cual no es más que "el

resultado de la especialización científica y de la diferenciación técnica propia de la civilización occidental", dirigida por la burocracia.

Para comprender el racionalismo de la civilización moderna, es importante tener en cuenta que éste depende también "de la capacidad y de la disposición de los hombres para determinadas formas de conducta práctico-racional en la vida"; y como "la conducta de los hombres está también ampliamente informada por las creencias mágicas y religiosas y por sus respectivas morales". Weber investiga y pone de manifiesto el condicionamiento que algunas creencias religiosas han ejercido en el nacimiento de la mentalidad económica y en la ética de una formación económica (afán de lucro y sentido del deber moral, en el caso del capitalismo).

De este modo se llega a descubrir un factor especialmente favorable a la llegada y al desarrollo del capitalismo en el nacimiento del movimiento protestante y en la consolidación de la ética calvinista, para la cual el creyente debe, en este mundo de pecado, trabajar por la obra de Dios. Las distintas sectas calvinistas han avanzado diversas soluciones sobre los modos de realizar este compromiso, y quizá —subraya Weber— la más favorable al capitalismo no es la más original ni la más auténtica; sin embargo, parece constatable que, frente a la incertidumbre en torno a la propia suerte eterna (salvación o condenación), ha surgido en el calvinista una tendencia, más psicológica que lógica, a buscar en este mundo los signos de la propia elección. Así, sugiere Weber, algunas sectas calvinistas han acabado por encontrar la prueba de la elección divina en el éxito temporal, en la prosperidad económica.

La afinidad entre ética protestante y espíritu del capitalismo resulta todavía más palpable si se considera que la primera induce al creyente a desconfiar de los bienes de este mundo y a adoptar una conducta ascética, y que trabajar racionalmente con vistas a unas ganancias sin gastar esas ganancias es un comportamiento muy necesario para el desarrollo del capitalismo, ya que es sinónimo de una inversión continua de los beneficios no gastados.

Así pues, la ética protestante constituye una concepción que, indirectamente y por encima de las intenciones de los fundadores del movimiento religioso, se muestra favorable a la aparición y al desarrollo del capitalismo; sin embargo, el punto máximo de la influencia económica lo desarrolla esta ética cuando, una vez superada "la cima del entusiasmo puramente religioso", la búsqueda del reino de Dios se disuelve en "una austera vida profesional"; la raíz religiosa se seculariza y se transforma en una orientación meramente utilitarista y terrena.

Si algunas valoraciones weberianas relativas al fenómeno y al proceso capitalista pueden reducirse a una síntesis con visos de sistematicidad, esta misma operación resulta sustancialmente impracticable en la obra de Karl Marx, la cual está construida desde su raíz como un análisis *in progress* que se articula sobre la trama de la más profunda relación entre estructura y superestructura de las relaciones productivas capitalistas, humanas y sociales, y que no permite —so pena de caer en extrapolaciones indebidas y en reducciones sistemáticas— su reconstrucción en los términos con que se define un sistema cerrado. Frente al término capitalismo en ge-

neral, hasta los intentos más serios, realizados sobre todo para ofrecer a los militantes del movimiento obrero una síntesis de los conceptos marxianos, se ven obligados a definiciones densas y apretadas, en que casi todos los términos empleados necesitan remitirse a su propia definición. En este sentido, resulta ejemplar —por su seriedad y por las dificultades que revela— la definición propuesta por A. Barjonet: "Capitalismo: modo de producción que se distingue por la contradicción entre el carácter social de la producción y la propiedad de los medios de producción, y cuyo motor es la búsqueda del beneficio que produce la explotación de la fuerza-trabajo de los proletarios".

Consecuentemente, las indicaciones que van a seguir no serán sino fragmentarias, con el fin de reanudar sólo algunos puntos fundamentales del análisis marxiano del capitalismo. En un primer enfoque, el capitalismo es un *modo de producción*, es decir, la forma con que en un contexto determinado se desenvuelve el proceso entre hombre y naturaleza; un proceso de producción de bienes materiales en el que entra la misma reproducción del hombre. Por eso en los modos de producción hay un aspecto natural, dado por la relación hombre-naturaleza, y un aspecto social, dado por la relación hombre-hombre.

En el capitalismo —como en todo modo de producción anterior, siguiendo una línea de desarrollo no unívoco (es decir, no de fases sucesivas), sino pluriforme: asiático, antiguo, feudal— las características se definen por la trama entre relaciones de producción y fuerzas productivas.

Las *fuerzas productivas* comprenden tanto las energías naturales uti-

lizadas realmente en un contexto determinado para la producción, como el trabajo del hombre, los conocimientos científicos y las formas de organización social que intervienen en dicho contexto.

Lo que define un modo de producción —y en particular el capitalismo— es el tipo de relación dialéctica que se da entre estas fuerzas, el cual, al referirse necesariamente al hombre, se configura también en términos sociales. Ante todo, las fuerzas productivas se presentan a menudo incorporadas (al menos en apariencia) a los medios y a los instrumentos de producción.

Además, una tendencia muy radicada en el capitalismo —según el análisis de Marx— es el proceso progresivo de socialización de las fuerzas productivas, en el sentido de que un producto es cada vez más resultado del esfuerzo de trabajadores de diversos sectores, y en el sentido de que el proceso comprende no sólo la fábrica, sino toda la sociedad. La socialización creciente de las fuerzas productivas se manifiesta en el hecho de que todo sector de la producción necesita medios de producción provenientes de otros sectores y en que, por otro lado, los productos de un proceso productivo en general tienen como destino, directo o indirecto, un número cada vez mayor de usuarios o de consumidores.

Entre el carácter cada vez más socializado de las fuerzas laborales y la propiedad privada de los medios de producción tiene lugar la contradicción fundamental del capitalismo, que afecta de lleno a las relaciones (sociales) de producción.

Esta contradicción se manifiesta no sólo en el ámbito económico, sino también entre las clases sociales. En efecto, hay que subrayar que

para Marx las relaciones de producción se han caracterizado en todos los modos de producción (exceptuada la comunidad primitiva) por el antagonismo de clases entre explotados y explotadores, entre trabajadores y patronos. En el capitalismo el conflicto de clase se polariza en el antagonismo entre la burguesía y el proletariado.

El aumento de la contradicción fundamental y la proliferación de otras contradicciones secundarias, unidos al desarrollo de las fuerzas productivas y sobre todo a la acción de lucha del proletariado, determinan la superación del capitalismo, el paso a otros modos de producción y la transición ("del reino de la necesidad al reino de la libertad") hacia el socialismo.

J. Schumpeter ha ofrecido una serie de valoraciones importantes —conectadas esencialmente con el aspecto económico de la elaboración marxiana, aunque muy lejanas de ésta en cuanto a visión política— sobre la aparición del capitalismo y, en especial, sobre su evolución.

Para este autor, el paso del *flujo circular*, que es la fase en que no se da ningún desarrollo (*reproducción simple*, en Marx), a la *evolución económica (reproducción ampliada*, en Marx), que no es más que un cambio y, por tanto, una fase más del desarrollo capitalista, se produce como consecuencia de algunas *innovaciones*, definidas en su *Teoría del desarrollo económico* (1912) como:

- a) introducción de un bien nuevo;
- b) introducción de un método productivo nuevo;
- c) apertura de un mercado nuevo;
- d) conquista de una fuente nueva de materias primas;

e) introducción de métodos organizativos nuevos, como la creación o la destrucción de una situación de monopolio.

El artífice de esta introducción de innovaciones es la figura social del empresario, que en Schumpeter es distinta del administrador y del director de empresa, ya que "hacer algo nuevo es bastante más difícil que hacer algo perteneciente al reino de la rutina; estas dos tareas se distinguen en calidad y no sólo en cantidad" [*Función empresarial*].

En la teoría de Schumpeter desempeñan un rol importante la *resistencia a lo nuevo* y, en consecuencia, la tendencia a imitar a los que consiguen vencer esa resistencia; de esta manera interpreta Schumpeter el hecho de que las innovaciones aparezcan por grupos y que tiendan a concentrarse en algunos sectores y en sus cercanías, que constituyen así los elementos desequilibrantes, al tiempo que procuran una *evolución* que, consiguientemente, no puede proceder sin sacudidas más o menos violentas; pues esa evolución es "desequilibrada y discontinua por su propia naturaleza, y la falta de armonía es inherente al mismo *modus operandi* de los factores de progreso" (*Business cycles*, 1939).

En esto se basa la peculiaridad del capitalismo de seguir ciclos económicos subdivididos en cuatro fases: prosperidad, flexión, depresión, recuperación. Sin embargo, este modelo schumpeteriano del capitalismo (tenido por fenómeno económicamente estable, continuo y renovado por la competencia), desde el punto de vista económico muestra también sus límites frente a la concentración del capital y la formación de los monopolios —según advierte el propio autor en *The instability of capita-*

*lism*, 1928—, aunque no puede excluirse —siempre según Schumpeter— un fenómeno de innovación incluso en el nuevo cuadro (*Capitalism, socialism and democracy*, 1942).

El verdadero elemento destabilizador del capitalismo se percibe en un factor sociológico: la *descomposición y desvitalización* de la burguesía (los empresarios) a consecuencia de la caída tendencial de la tasa de beneficio que constituía —como remuneración del capital— la recompensa de las innovaciones realizadas por empresarios dinámicos (según el análisis de la escuela neoclásica).

Efectivamente, como afirma Schumpeter, el progreso técnico es ya cada vez más obra de *equipos* de técnicos especializados, que trabajan de encargo. Lo que se vislumbra, pues, es una tecnoestructura, descrita por J. K. Galbraith en *El nuevo Estado industrial* (1967), la cual está totalmente construida sobre pequeños grupos implicados en las decisiones de menor importancia y rígidamente controlados desde el vértice —y por ello obligados a una posición de ejecutores subalternos— en lo referente a los macroproblemas de la organización.

#### IV. Del paleocapitalismo al neocapitalismo. Fases de desarrollo y crisis estructurales

En la trayectoria histórica seguida por el capitalismo desde su primera gran fase de propulsión (es decir, desde principios del siglo XIX) se pueden distinguir —sobre todo en relación con los procesos de adaptación de las relaciones de producción a las exigencias del progreso de las fuerzas productivas— fases de des-

arrollo y fases de crisis estructurales. Desde este punto de vista, se pueden percibir con claridad cuatro fases de expansión (1815-1840, 1850-1870, 1890-1914, 1948-1967) y cuatro fases de crisis estructural (1840-1850, 1870-1890, 1914-1948 y la que comenzó en 1967).

Durante el accidentado transcurso de estas fases, han ido cambiando las relaciones de *composición orgánica* del capital y sobre todo se han ido determinando, disgregando y reanudando enlaces (siempre distintos) entre las formas que el capital iba asumiendo históricamente (al menos según la tipología socioeconómica *clásica*): financiero, industrial y comercial. Y han ido cambiando también los modos con que el capitalismo iba caracterizando su propia expansión a escala internacional; en efecto, el colonialismo en sus diversas formas y las distintas versiones del fenómeno del imperialismo son aspectos parciales, aunque importantes, de la relación más general entre centro y periferia del sistema capitalista; una relación en la que entran en juego toda una serie de elementos (modos de producción, formaciones sociales, naciones, grupos étnicos, etc.) que se influyen recíprocamente, polarizándose en la contradicción fundamental del capitalismo, marcado por el antagonismo entre burguesía y proletariado. En especial, se advierte —según Samir Amin— que, "durante el período mercantilista de la acumulación primitiva (desde el Renacimiento hasta la revolución industrial), la periferia americana y africana tuvo funciones decisivas en la acumulación del capital dinero. Durante el período clásico del capitalismo perfecto premonopolista (siglo XIX), la periferia americana, asiática y árabe-otomana contribuyó a la aceleración

de la industrialización del centro, absorbiendo sus productos manufacturados (a cambio de productos agrícolas) y contribuyendo a elevar la tasa de beneficios... Luego, a partir de finales del siglo pasado, los monopolios, posibilitando la exportación del capital, han dado una dimensión nueva al sistema capitalista mundial" (*La crisis del imperialismo*, 1975).

Cada una de estas cuatro fases de expansión se caracteriza por un modelo propio de acumulación, por un tipo determinado de industria motriz, por un cuadro específico que define las modalidades de la competencia y el estatuto de la empresa. En una línea igualmente general, cada una de estas fases corresponde a una etapa determinada de la expansión geográfica del sistema capitalista y, por consiguiente —como ya hemos señalado—, a una particular organización de la especialización internacional en este cuadro. "Hay que añadir, además —subraya Amin—, que el conjunto de estas condiciones define el tipo de alianzas de clase que corresponde al modelo de acumulación, y, en consecuencia, el cuadro mismo de la lucha de clase y de la vida política, igual que define el modelo de reproducción de la burguesía, complemento necesario del modelo de reproducción del capital" (*Hacia una nueva crisis estructural del sistema capitalista?*, 1974).

Las fases de crisis estructural del sistema constituyen siempre una sacudida radical y un cuestionamiento profundo, tanto de las relaciones entre los elementos que habían caracterizado la fase de desarrollo anterior como de cada uno de los factores que habían formado parte del mismo. Además, dentro de cada uno de esos momentos de crisis se

hacen sumamente agudos los conflictos de clase y los conflictos interiores de esas clases.

La primera crisis estructural de la época capitalista (1840-1850) culminó en 1848, evidenciando a la vez sus aspectos económico y político. Aquellos años vieron nacer el movimiento obrero organizado (el cartismo inglés) y la aparición del *Manifiesto del partido comunista* (1848), que marca el nacimiento del marxismo. Sin embargo, los intentos revolucionarios de este período están caracterizados por el fracaso; el movimiento obrero francés cae derrotado por las tropas mercenarias campesinas movilizadas por la burguesía, y los confusos movimientos de carácter burgués y pequeño-burgués de las áreas geográficas menos avanzadas desde el punto de vista político y social (Alemania e Italia) de momento quedan aplastados, si bien darían comienzo al proceso de unificación de estas dos naciones.

Las características de la segunda crisis, a finales del siglo pasado (1870-1890), fueron una situación de estancamiento debida a una fuerte caída de los precios (*stag-deflación*) y a una rápida caída de la tasa de beneficios, que —en un cuadro de relativa competencia— hicieron desaparecer del mercado industrias en dificultades e incapaces de reorganizar su actividad con vistas a una mayor productividad. En esta ocasión, la resistencia de los trabajadores se basó, por un lado, en su relativa fuerza residual —la derivada de los márgenes aún existentes para un trabajo independiente— y, por otro, en la aparición de las primeras organizaciones de defensa del proletariado. Esta es, en síntesis, la crisis que preparó el terreno a la concentración del capital y que marcó la tran-

sición de la competencia al monopolio.

El *great crash* de la Bolsa de Nueva York (1929) —que a veces se interpreta desde una óptica excesivamente sometida a la lógica del mercado financiero— es en cierto modo el símbolo de la gran depresión de los años treinta, que en algunos aspectos significó el derrumbamiento total del sistema productivo capitalista. La situación de monopolio, ya en una fase bastante avanzada, permitió al capital (eminentemente financiero) hacer frente a la sobre-producción y a la consiguiente dificultad de obtener plusvalía mediante el bloqueo de las inversiones y otras maniobras inflacionistas. De este modo, la crisis tuvo que pagarla la clase obrera con el paro (35 por 100) y la disminución del valor real del salario; en efecto, la subordinación del trabajo al capital estaba en una fase muy avanzada, dado que la desaparición de las posibilidades de trabajo independiente no había sido sustituida aún, como elemento de resistencia, por el reforzamiento estructural y organizativo de una clase obrera ligada a un capital que todavía estaba lejos de realizar la concentración productiva.

La cuarta crisis —la actual— se distingue por una situación de bloqueo. En efecto, la fuerza del proletariado se apoya cada vez menos en el trabajador individual y cada vez más en el *trabajador colectivo*; de ello se sigue una sindicación generalizada —aunque con algunos ejemplos aislados de corporativismo— que hace cada vez más difícil hacerles pagar la crisis a los trabajadores incluso con maniobras de tipo monetario. En este mismo fenómeno se inserta también la necesidad de que las clases subalternas ejerzan una oportuna representación políti-

ca en el ámbito de la actuación colectiva.

Por otro lado, la nueva situación no deja de originar conflictos incluso en el ámbito de la división internacional del trabajo, pues los *condenados de la tierra* y los *campos del mundo* soportan cada vez menos el drenaje de materias primas y de recursos por parte de los países (llamados) desarrollados. Y si algunas de estas contradicciones son aprovechadas, en parte y dentro de ciertos límites, por las burguesías *progresistas* del Tercer Mundo —es típica la situación del Oriente Medio— a fin de asegurarse un espacio y un rol (de protagonistas) en el *establishment* internacional, la verdad es que la mayor parte de ellas resultan imposibles de solucionar y repercuten desde la periferia hacia el centro de la organización industrial avanzada, afectando profundamente a la misma metrópoli.

Así pues, es muy acertada la puntualización de que para el capitalismo "se trata de una crisis que asalta al modelo actual de acumulación, a su base de consenso social, al equilibrio entre el mundo productivo capitalista y las áreas periféricas internas y externas. En una palabra, se trata de una crisis que pone en discusión los modos de producción, el cuadro político y el sistema de alianzas sociales".

G. Bianchi-R. Salvi

BIBLIOGRAFÍA: Abad Buil J.M., *Juicio crítico sobre el capitalismo*. BAC, Madrid 1979.—Alberdi R., *Sistemas socio-económicos*. Etnos, Irún 1967.—Amin S., *¿Cómo funciona el capitalismo? El intercambio desigual y la ley del valor*, Siglo XXI, Buenos Aires 1975; *Le développement inégal*, Minuit, Paris 1967.—Aron R., *Dieciocho lecciones sobre la sociedad industrial*, Seix-Barral, Barcelona 1965.—Beaud M., *Histoire du capitalisme, 1500-1980*, Éditions du Seuil, Paris 1981.—Castells M., *La teoría mar-*

xista de las crisis económicas y las transformaciones del capitalismo. Siglo XXI, Madrid 1978.—Cavalli A., *Le origini del capitalismo*. Loescher, Torino 1973.—Dobb M., *Estudios sobre el desarrollo del capitalismo*. Siglo XXI, Buenos Aires 1971; *Estudios sobre el capital*. Siglo XXI, Madrid 1973.—Galbraith J.K., *El capitalismo americano. El concepto de poder compensador*. Ariel, Barcelona 1972.—Habermas J., *Problemas de legitimación en el capitalismo tardío*. Amorrortu, Buenos Aires 1975.—Hayek F. von (ed.), *El capitalismo y los historiadores*. Unión Editorial, Madrid 1974.—Kalecki M., *Sobre el capitalismo contemporáneo*. Crítica, Barcelona 1979.—Marx K., *El capital*. 3 vols., FCE, México 1966; *El sistema colonial del capitalismo*. Akal, Madrid 1976; *Formaciones económicas precapitalistas*. Ciencia Nueva, Madrid 1967.—Melotti U., *I concetti analitici fondamentali*. Centro Studi Terzo Mondo, Milano 1975.—Merli S., *Proletariato di fabbrica e capitalismo industriale. Il caso italiano: 1880-1900*. La Nuova Italia, Firenze 1972.—Mises L. von, *Seis lecciones sobre el capitalismo*. Unión Editorial, Madrid 1981.—Morandi R., *Storia della grande industria in Italia*. Einaudi, Torino 1966.—Muñoz J., *La internalización del capital en España (1959-1977)*. Cuadernos para el Diálogo, Edicusa, Madrid 1978.—Nell-Breuning O. von, *El capitalismo. Examen crítico*. Herder, Barcelona 1980.—Papandreu A.G., *El capitalismo paternalista*. Alianza, Madrid 1973.—Reynold L.G., *Los tres mundos de la economía: capitalismo, socialismo y países menos desarrollados*. Alianza, Madrid 1975.—Schumpeter J.A., *Capitalismo, socialismo y democracia*. Aguilar, Madrid 1963.—Sombart W., *Lujo y capitalismo*. Revista de Occidente, Madrid 1965; *El burgués. Contribución a la historia espiritual del hombre económico moderno*. Alianza, Madrid 1972.—Stigler G.J., *The pleasures and pain of modern capitalism*. IEA, London 1982.—Weber M., *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Revista de Derecho Privado. Madrid 1955; *Economía y sociedad*. FCE, México 1964.

## CASTA

SUMARIO: I. Concepto de casta: sociedad, composición en grupos, adscripción por derecho de nacimiento, carácter jerárquico - II. La casta y otras organizaciones sociales - III. El sistema de castas en la India - IV. Aportaciones recientes a la sociología de la casta - V. Estamentos sociales.

### I. Concepto de casta

Con el término de *casta* se indica a los grupos que se ordenan verticalmente dentro de sistemas rígidos de estratificación social [↗*Estratificación*]. En general, se suele hacer referencia al sistema social de la India y del subcontinente indio; pero —especialmente en tiempos más recientes— se ha querido ampliar este concepto hasta comprender los caracteres estructurales de otras muchas sociedades, como la del Africa septentrional y oriental, la del Japón y la de los Estados Unidos. Se puede decir que tanto una como otra definición son correctas, teniendo en cuenta el hecho de que, por un lado, es ciertamente posible identificar elementos comunes a los varios sistemas sociales, capaces de justificar una denominación general que los comprenda a todos, y que, por otro, la sociedad india presenta tales peculiaridades que puede muy bien considerarse como un caso distinto.

Desde el punto de vista general, se puede definir la casta como un sistema de estratificación social o como un agregado supraordenado o subordinado a otros, el cual se presenta inusualmente rígido, tiene carácter adscriptivo por derecho de nacimiento y no permite a los individuos movilidad vertical alguna. Como dijo Kroeber en una definición que aún no se ha superado, se trata de “una porción endógama y hereditaria de una unidad étnica que ocupa una posición de rango o de estima social superior o inferior a la de otras porciones análogas”. La aplicación de esta definición al sistema social indio no es incorrecta; pero no permite llevar a cabo una caracterización general del fenóme-

no ni una determinación de sus elementos constitutivos.

Efectuando la generalización indicada, se puede decir que se da un sistema social dividido en castas cuando una sociedad se compone de grupos cuya pertenencia o adscripción es por derecho de nacimiento, grupos que están ordenados jerárquicamente y son culturalmente distintos. Una breve consideración sobre cada uno de estos elementos nos ayudará a caracterizar mejor los factores peculiares.

#### 1. SOCIEDAD

Todas y cada una de las castas están diferenciadas, ejercen influencia recíproca y son interdependientes y/o especializadas desde el punto de vista de sus ocupaciones. Todo el sistema se presenta como un conjunto de elementos relativamente homogéneos, que constituyen partes integrantes del mismo organizadas jerárquicamente, de forma que cada individuo sólo pertenece a una casta.

#### 2. COMPOSICIÓN EN GRUPOS

Cada rango de la jerarquía lo ocupan agregados de personas socialmente distintos y que se reconocen como entidades separadas, circunscritas y divididas jerárquicamente. El grado y el nivel de integración de estos grupos varían notablemente. Como norma, los miembros tienen en común un nombre de grupo, se influyen recíprocamente de modos característicos y se sirven de símbolos identificables, que indican su pertenencia al grupo (símbolos físicos, como caracteres somáticos peculiares, o símbolos culturales, como una lengua común o un modo de vestir, etc.; los siks indios, por ejemplo, llevan barba,

no se cortan nunca los cabellos, que envuelven en un turbante, y llevan siempre consigo el alfanje o un puñal).

#### 3. ADSCRIPCIÓN POR DERECHO DE NACIMIENTO

La pertenencia a la casta es por adscripción y la determina el nacimiento. A cada individuo se le asigna para toda la vida un *status* inalterable, sobre la base de sus relaciones de parentesco. Comparte este *status* con otras personas, con las que constituye la casta [↗*Status*]. El sistema más común para garantizar el *status* está formado por reglas muy rígidas, que imponen la endogamia, y por la adscripción de los hijos a la casta por derecho de nacimiento. Por otra parte, este expediente, a pesar de ser muy común, no es siempre general, pudiendo hallarse otros sistemas de adscripción, alternativos o concordantes.

#### 4. CARÁCTER JERÁRQUICO

Las castas están ordenadas jerárquicamente. Esto supone que constituyen un sistema de valoración diferencial, de poder y de recompensas diversificadas, es decir, de desigualdad institucionalizada.

Una diferencia notable es la que se da entre sistemas sociales basados en castas y sistemas sociales basados en clases. En los primeros, la pertenencia al grupo es adscriptiva y no depende de los atributos individuales. En los segundos, en cambio, el rango de los miembros lo determinan los atributos y el comportamiento del individuo. En un sistema de castas, la movilidad individual es imposible por definición; en cambio, sí es posible en un sistema de clases (aunque en algunos casos pueda ser estadísticamente improbable). A

cada casta le corresponde un grado particular de poder, así como prerrogativas particulares: tenor de vida, acceso a bienes y servicios, etc.

La jerarquía de castas tiene una base interaccional; es decir, el rango social se define por una serie de interacciones. En otras palabras, la casta establece quiénes son los amigos, los colegas de trabajo, incluso la esposa, en cuanto que el sistema condena el matrimonio exogámico. Dentro de ella, las relaciones se mueven en un plano de igualdad, mientras que fuera se presentan como relaciones sobre y subordinadas. La causa de esta última interacción jerárquica está en el fenómeno, estudiado por Barth, de la acumulación de los *status*; éstos se suman dentro de cada casta y la *élite* ritual tiende a identificarse con la económica y la política; lo mismo sucede en las relaciones entre una y otra casta, con la única diferencia de que las relaciones jerárquicas dentro de la casta mantienen características de continuidad, lo cual no sucede, en cambio, en el segundo caso.

Las castas son entidades social y culturalmente distintas. Como tales, en su interior tienden a crear subculturas, como consecuencia de la densidad y de la cualidad de la co-

municación interna del grupo, en relación con la que se da entre un grupo y los demás. Más aún, estas subculturas se cultivan y favorecen, ya que contribuyen a reforzar el sentido de identidad de la casta.

## II. La casta y otras organizaciones sociales

En su diversidad, las castas tienen algunos puntos en común con las sociedades pluralistas, que se caracterizan por la coexistencia de varias tradiciones culturales dentro del sistema. Pero hay una diferencia importante entre ambos modelos de estratificación social, como ha señalado M. Smith. La segmentación del tejido social consiguiente a la organización por castas introduce un elemento de discontinuidad, el cual no existe en la sociedad pluralista. Los dos elementos de la estratificación y de la diferenciación cultural pueden permitir establecer distinciones entre tres sistemas diversos: el pluralista, el dividido en clases y el homogéneo, en cuyo seno no se dan agregados culturalmente distintos ni estratificados.

El siguiente esquema muy bien puede dar una idea de lo que estamos exponiendo:

	ordenados verticalmente	no ordenados verticalmente
Grupos culturalmente distintos	sistema por castas	sociedad pluralista
<i>Continuum</i> cultural	sistema por clases o por <i>status</i>	sociedad homogénea

Si en lugar de la distinción cultural se consideran los criterios de admisión, pueden evidenciarse las diferencias existentes entre las castas y

otros agregados sociales, como los grupos familiares de consanguíneos y las comunidades o los grupos residenciales.

	ordenados verticalmente	no ordenados verticalmente
Pertenencia adscriptiva por nacimiento	casta	grupo familiar de consanguíneos
<i>Continuum</i> cultural	clase	comunidad

En general, puede decirse que la sociedad, al tender a ordenarse verticalmente, en cuanto pluralista se organiza por castas y en cuanto homogénea se diferencia en clases o *status*. Y viceversa. Así, los estudios recientes de C. Wright Mills (*White Collars*) han puesto de relieve el hecho de que en la sociedad americana se está realizando una diferenciación tendencial (para Mills, más que tendencial, efectiva) en castas ocupacionales (poder militar, político, económico), que, en último análisis, convergen en el vértice formando una *élite*. De manera análoga, se ha de advertir, aunque muy generalmente, que históricamente la diferenciación por clases nació de la división del trabajo dentro de la comunidad primitiva. Es significativo en este sentido el trabajo de G. Berreman sobre las castas y sobre la situación del paria en Japón.

La última observación es que, como veremos a continuación al hablar de las castas en la India, el sistema mismo de castas se puede considerar en ciertos aspectos un *continuum* cultural, dado que en los márgenes los atributos de la casta son cada vez menos evidentes. Por tanto, una exposición estrictamente taxonómica a partir de los atributos de casta resultaría inevitablemente reductiva frente a la realidad.

## III. El sistema de castas en la India

El término *casta* se usa especialmente para indicar cada una de las

unidades internas de los sistemas orgánicos que, ordenados jerárquicamente, son propios de la estructura social del subcontinente indio. Con el término *jati* se define en la India a los agregados sociales —de dimensiones bastante variables entre sí— en que se subdivide la sociedad. Por otra parte, *jati* es un término muy general, que tiene por lo menos tres significados principales: grupos endogámicos hereditarios adscriptivos a nivel nacional, unidades sociales ocupacionales hereditarias (barberos, tintoreros, alfareros, etc.), subunidades endogámicas dentro de las unidades ocupacionales. Llamaremos a los primeros *varna* y a las otras *castas* y *subcastas*.

Los primeros testimonios escritos de la división social interna de la India hablan de un sistema fundamentalmente dividido en dos grandes clases: los *dasa*, autóctonos, y los *arya*, poblaciones extranjeras procedentes del nordeste. Los documentos sucesivos especifican una división social en cuatro jerarquías o *varna*: el *varna brahmán* (sacerdotal); el *rajanys* (guerreros-gobernantes), llamado también *kshatriya*; el *vaishya* (comerciantes), y, finalmente, el *shudra* (siervos). Fuera del sistema social se encuentran los intocables. Los *varna* son agregados más generalizados que las castas, ya que a menudo comprende cada uno varias castas o segmentos geográficamente distintos de una misma casta. Forman una jerarquía que se distingue

por diversos privilegios materiales y espirituales. Se extienden por todo el territorio y constituyen importantes centros de referencia socio-cultural para los diversos grupos sociales indios, que recientemente han sido objeto incluso de maniobras políticas para organizarlos como grupos de presión.

Así pues, la sociedad india se articula en *varna* y, además, en castas y subcastas. Desde su nacimiento, cada individuo pasa normalmente a ser miembro de una de estas unidades sociales, que son aglomerados locales de individuos entre los que existe una estrecha interacción sobre la base de las normas de comportamiento relativas a la casta.

Cada casta tiene dimensiones que varían desde cinco hasta varios centenares de aldeas. En su interior se da homogeneidad de comportamientos, homogeneidad que ha ido aumentando en nuestra época —a pesar de los esfuerzos que ha hecho el gobierno para liquidar el sistema de castas— debido a la mejora de las comunicaciones dentro del territorio y a la mayor facilidad de contactos incluso a larga distancia.

Frente a la categoría anterior, las subcastas constituyen subunidades caracterizadas por una mayor movilidad en su interior y por costumbres no estrictamente endogámicas, como sucede en el caso de las castas.

Las relaciones entre los *varna*, las castas y las subcastas están sujetas a una rígida ordenación jerárquica, justificada culturalmente con una serie de argumentaciones en las que entran tanto los motivos religiosos como los motivos mundanos. Entre éstos, Max Weber descubrió uno principal: el de la *pureza*. El grado de pureza que caracteriza a una casta es un atributo innato, que condiciona fuertemente los roles, las nor-

mas de comportamiento, los deberes y los privilegios de los miembros. Dicha pureza puede sufrir una *contaminación* por el contacto con miembros de castas menos puras o con objetos caracterizados igualmente por un menor grado de pureza. Por ello existe un sistema de restricciones a que están sujetos los miembros: las relaciones sexuales, a veces incluso las relaciones táctiles o de comensalía (comer, beber, fumar juntos), con miembros de castas inferiores son actos prohibidos. A menudo la impureza está ligada a las ocupaciones relacionadas con todo género de *emisión* del cuerpo humano (los barberos, por ejemplo, pertenecen a una casta inferior) o con restos de animales muertos (taxidermistas, curtidores). En general, la pérdida de pureza debida a un contacto involuntario puede remediarse mediante una serie de prácticas purificadoras; pero la pérdida voluntaria determina la privación de la pertenencia a la casta.

A lo largo de la escala jerárquica es fácil percibir diversidades de comportamientos. En el vértice, el brahmán se caracteriza por una reconocida situación de pureza, pues se abstiene de actividades manuales y de ordinario se limita exclusivamente a funciones sacerdotales. En la base están las castas vinculadas a determinadas ocupaciones, como el curtido de pieles, el trabajo agrícola, etcétera; a veces, su dieta les permite consumir incluso carne de buey, que entre las carnes —de suyo alimento impuro— es la más impura de todas. Cada casta se distingue por el poder, el prestigio, las riquezas de sus miembros; aunque no existe una movilidad vertical de los individuos de una casta a otra superior, sí es posible la movilidad vertical de toda la casta o —con mayor frecuencia—

de una subcasta dentro de la casta. Pero se trata de un proceso muy lento, dado que la tendencia a la conservación de la jerarquía existente es lo que predomina en el sistema.

#### IV. Aportaciones recientes a la sociología de la casta

El sistema de castas constituye un serio problema para la modernización de la India y un gran obstáculo para la constitución de una sociedad realmente pluralista. Por este motivo, el gobierno indio ha promovido bastante las investigaciones y estudios sobre este problema, a fin de comprenderlo a fondo y tomar medidas realmente capaces de acabar con este sistema informal de estratificación social.

Respaldados por el gobierno indio, algunos antropólogos, como L. Dumont y E. K. Leach, realizaron ya algunas investigaciones al principio de los años sesenta. Basándose en los resultados obtenidos, el gobierno indio adoptó varias medidas dirigidas a compensar la discriminación por castas dispensando un trato distinto a los ciudadanos, sobre todo en lo atinente a su posición ante la ley. En consecuencia, los individuos de las castas inferiores reciben un trato más benévolo que los de las castas más elevadas: pagan menos impuestos por la misma renta, reciben castigos menores por el mismo delito, etc.

Los resultados de estas experiencias están resumidos en un ensayo de Galanter sobre los tribunales indios, el cual ofrece datos muy interesantes y explica, con gran claridad y objetividad, los motivos de los éxitos y de los fracasos de los diversos intentos.

#### V. Estamentos sociales

El sistema de estratificación social se complica con la existencia —cada vez más perceptible— de una división ulterior a la clase social y a la casta, es decir, la del *estamento*, el cual se presenta como una evolución de la casta al perder fuerza su componente adscriptivo hereditario y al sufrir un proceso de *secularización* sus atributos. El término *estamento* lo definió autorizadamente Max Weber; anteriormente, se confundía a menudo con otros términos, sobre todo con el de *estado* (*état*), de origen francés, que se utilizó por primera vez para indicar las tres grandes categorías sociales que había en Francia: la nobleza, el clero y el *tercer estado*.

La definición que da Weber pretende distinguir entre *clase* y *estamento* y no entre *estado* y *estamento*, pues este último (*estado*) va cayendo en desuso y, en todo caso, caracterizaba a un tipo de estratificación social que ya no existe. “Las clases —dice Weber— se subdividen según la relación con la producción y adquisición de los bienes, mientras que los estamentos lo hacen según los principios de su consumo de bienes, en la forma de modos específicos de *estilo de vida*”.

Así pues, el estamento sería resultado de una agregación espontánea a partir de un consumo estándar de prestigio, mientras que la clase sería resultado de una agregación a partir de niveles análogos de renta [*Clase social*].

En tiempos más recientes, T. H. Marshall se ha ocupado de este mismo tema y, siguiendo a Weber, ha estudiado los elementos característicos de todo estamento. Considerando la estratificación social desde una perspectiva dinámica, ha llegado a

la conclusión de que es propia del mundo contemporáneo la tendencia a deslizarse desde la organización de clase a la de estamento o, como él mismo dice, a pasar “de grupos unidimensionales unidos por varios vínculos a grupos multidimensionales unidos por un solo vínculo”. Los estudios relativos a la temática de los estamentos se han desarrollado principalmente en los Estados Unidos, debido a su característica —aunque no todos la reconozcan— de país que no cuenta con una tradición de fuertes organizaciones clasistas y de grandes conflictos ideológicos y en el que los estamentos sociales y la movilidad de los individuos dentro de los mismos constituyen problemas de gran importancia empírica.

Una aportación muy reciente la ha dado Bottomore, que llega a la conclusión de que en la sociedad occidental van disminuyendo las diferencias y los conflictos entre las clases, a la vez que se implanta una estratificación social caracterizada por un *continuum* de estamentos sociales, sin una interrupción clara y sin una línea segura de conflicto. Para Bottomore, este fenómeno es consustancial con el gran aumento de los estamentos medios: en general, grupos de empleados que no se pueden definir a partir de su posición en el proceso productivo. Weber, que ya había observado este último aspecto, había relacionado el aumento de los estamentos de empleados con el proceso gradual de racionalización del poder y de las instituciones. Los estudios sobre el estamento medio y sobre los empleados parten generalmente de las tesis weberianas relativas a la burocracia y tratan de caracterizar después su ideología, confrontando con el tipo-ideal burocrático prusiano

los aspectos innovadores y hasta los regresivos de la misma.

La ambivalencia del comportamiento del mundo de los empleados ante la llamada a cooperar con la clase obrera ha sugerido varias hipótesis de investigación y de reflexión en el plano teórico; por ejemplo, la “coexistencia de dos clases en el ámbito de un mismo estamento”, la cual implica un vínculo con la conflictividad dentro del sistema social. “Junto a un conflicto de intereses —observa F. Demarchi—, existe un interés en no dejar que se encienda; junto a una contraposición de fuerzas, existe la conveniencia de solidarizarse en torno a valores de común aprecio e incluso de unirse según esquemas dialécticos completamente diversos” e imprevistos. La evolución de la tecnología, debido a sus inevitables repercusiones en la estructura de la sociedad, mantiene en un estado de indefinición y de movilidad continua la problemática de los estamentos e impide su configuración rígida en términos de *corporaciones*, como algunas ideologías creyeron poder hacer. Por otra parte, sería una equivocación pensar que su peso en la sociedad global es de escasa importancia o que resulta fácil construir sistemas sociales que eviten la interferencia del prestigio del estamento.

D. Mamo

BIBLIOGRAFÍA: Barth F., *The system of social stratification in Swat, North Pakistan*, en E. Leach (ed.), *Aspects of caste in South India, Ceylan and Northwest*, Cambridge University Press, Cambridge 1960.—Berreman G.D., *Caste in cross-cultural perspective*, en G. Devos y H. Wagatsuma (ed.), *Japan's invisible race*, University of California Press, Berkeley 1966.—Demarchi F., *Organizzazione e burocrazia*, en AA.VV., *Questioni di sociologia*, La Scuola, Brescia 1966.—Dumont L., *Contribution to Indian Sociology*, en “Cahiers Inter-

nationaux de Sociologie” 5 (1961).—Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales, *Casta II*, Aguilar, Madrid 1975, 211-220.—Galanter M., *Il problema dell'appartenenza al gruppo: il punto di vista dei tribunali sulla società indiana*, en R. Benedix y S.M. Lipset (ed.), *La mobilità sociale*, Marsilio, Padova 1972.—Pannikar K.M., *La sociedad india en la encrucijada*, Universitaria, Buenos Aires 1963.—Singer M., *Structure and Change in Indian Society*, Aldine Publishing Company, Chicago 1968.—Smith M., *The plural society in the British West Indies*, University of California Press, Berkeley 1965.—Weber M., *Economía y sociedad*, FCE, México 1969.

## CIBERNÉTICA

SUMARIO: I. Introducción - II. Génesis del término - III. Cibernética, modelos, sociedad - IV. Aspectos aplicativos.

### I. Introducción

La *cibernética* estudia los sistemas de regulación y de comunicación, analizando, desde un punto de vista unificado, sus aspectos comunes a las máquinas, a los animales, al hombre y a las organizaciones.

En mayo de 1942, un grupo de estudiosos de diversas disciplinas celebraron, en la *Josiah Macy Foundation* de Nueva York, una reunión que tenía como tema principal de discusión la inhibición cerebral. Aquellos investigadores, entre los que se encontraba el matemático Norbert Wiener, descubrieron un área de interés común en el problema de la *regulación*. De la relación existente entre la matemática y el funcionamiento fisiológico del sistema nervioso de los organismos vivos y del hombre, nace la *cibernética*, una ciencia nueva, cuyos elementos esenciales pueden verse en un artículo titulado *Behavior, purpose and te-*

*ology*, escrito en 1943 por Wiener en colaboración con Bigelow y Rosenblueth y publicado en la revista “Philosophy of Science”. En este documento, fruto de la reunión mencionada, sus autores distinguen entre análisis funcional de una entidad y enfoque de tipo comportamental. Lo que surge de este género de conceptualización ha de buscarse en la distinción entre *energía* y *comunicación*, pues la fuente de energía y la fuente de las instrucciones están disociadas entre sí. Además, mientras que la transferencia de energía asume poca importancia, se da gran relieve a la transferencia de información.

### II. Génesis del término

En *La república* de Platón (380 a.C.) encontramos ya una admirable observación sobre las funciones del piloto y “sobre el elemento de prudencia típico del arte de gobernar” una nave. En cada momento de la navegación, el piloto —*kybernetes* en griego— indica al timonel la palanca que ha de maniobrar para que la nave pueda llegar al puerto.

En el siglo pasado, el matemático inglés Ch. Babbage (1792-1871), en un estudio titulado significativamente *Método para representar con signos los movimientos de una máquina* (1826), anticipó algunos conceptos cibernéticos y algunos temas del agrado de la moderna investigación operativa. Por el mismo tiempo, el matemático y físico francés A. M. Ampère (1775-1836), en su obra *Ensayo sobre la filosofía de las ciencias o exposición analítica de una clasificación natural de todos los conocimientos humanos* (1834), utilizó el término *cybernetique* para dar un

nombre a la ciencia del gobierno civil.

La cibernética, tal y como hoy se la entiende, se describe en la obra de Wiener (1894-1964), considerado como el padre de esta disciplina. Wiener afirma que decidió dar el nombre de *cibernética* a todo el campo de la teoría del control y de la comunicación en las máquinas y en los animales. Entre las causas de esta opción está el hecho de que el primer escrito significativo acerca de los mecanismos con *feed-back* es un artículo sobre los reguladores mecánicos publicado por Maxwell en 1868, artículo en que el autor se remitía al regulador de Watt, considerado como el primer mecanismo con *feed-back* expresamente realizado por el hombre. Se puede descubrir un proceso análogo en organismos sometidos a unos cambios tales que llegan a destruir su metabolismo.

Hacia finales del siglo pasado, algunos estudiosos de ciencias biológicas, entre los que destaca la figura del fisiólogo C. Bernard, pusieron de manifiesto la importancia del proceso llamado de *homeóstasis*, proceso del que se sirve un organismo vivo para restablecer su equilibrio cuando ha sido perturbado de alguna manera. La aparición de la *teoría matemática de la comunicación*, formulada en 1948 por C. E. Shannon y por W. Weaver y caracterizada por una unidad particular de magnitud, el *bit*, que indica la cantidad más pequeña de información transmisible y que significa un intento de responder al problema técnico de saber con qué exactitud se puede transmitir una comunicación expresada mediante signos identificables, lleva a Wiener a elaborar una nueva definición de la cibernética. En esta nueva perspecti-

va, la cibernética se entiende como la ciencia que se interesa por el estudio de los mensajes informativos, sobre todo de los de mando, entendiéndose por *mando* el envío de mensajes que modifican el comportamiento del receptor. Según este enfoque, el estudio de toda la sociedad tiene que pasar necesariamente por la comprensión de los mensajes y de los medios de comunicación empleados independientemente del tipo de emisor, ya se trate de hombre o de máquina.

### III. Cibernética, modelos, sociedad

En su evolución histórica, las ciencias sociales se han distinguido siempre por la pobreza de modelos propios y por su escasa formalización, por lo que a menudo han tenido que depender de otras disciplinas.

El problema metodológico de este ramo del saber ha estado condicionado muchas veces por la presencia de numerosas variables, que ejercen una interacción simultánea entre sí. Estos motivos han llevado a los estudiosos a hacer uso de los modelos. Los modelos teóricos presentan algunas ventajas, entre las que tienen una importancia fundamental la selección de variables significativas, con la oportunidad de formular hipótesis a partir del número infinito de posibilidades existentes.

En sentido general, se puede definir un modelo como una construcción simbólica apta para representar un fenómeno complejo o capaz, por lo menos, de constituir un sistema de referencia para el estudio de hechos empíricos. En el pasado, los sociólogos hicieron suyos los modelos de otras ciencias, como la física,

la química, la mecánica estadística y la biología, procurando adaptar su disciplina, pobre en instrumentos heurísticos y en teorías propias, a los cánones de las ya citadas. Esta manera de proceder ha causado notables inconvenientes al desarrollo autónomo de la sociología en cuanto ciencia.

El modelo mecanicista cuenta con autores como Carey, A. Bentley, T. N. Carver, V. Pareto y P. Sorokin, que se han valido de conceptos tomados de la física, como *espacio*, *tiempo*, *atracción*, *potencia*, *inercia*, *fuerza*, etc., para interpretar al hombre y a la sociedad.

En Pareto especialmente encontramos el concepto básico de *sistema*, entendido como conjunto de elementos de interrelación mutua, sistema que se mantiene en estado de equilibrio, de tal manera que, ante el más pequeño cambio en los elementos del conjunto y en las interrelaciones, surgen reacciones contrarias e inmediatas para recobrar el estado de equilibrio óptimo del principio. La limitación que comúnmente se achaca a este modelo es su carácter estático, que deja de lado su variable temporal.

De forma análoga a la del modelo mecanicista, ligado a los éxitos alcanzados por las ciencias físicas, también el modelo organicista de la sociedad se inspiró en los estudios y en los avances de la biología, que contaron con la valiosa aportación de Spencer. Este autor, demasiadas veces poco comprendido y valorado por los estudiosos de las ciencias sociales, dio un gran empuje al procedimiento analítico, poniendo de manifiesto su importancia metodológica y heurística. Este tipo de procedimiento, que prescinde de la esencia de los objetos, estudia únicamente las relaciones existentes entre

dos pares de objetos, mostrando su indudable validez como fuente de hipótesis de investigación. Según Spencer, es la *mutual dependence of parts* la que hace a la sociedad parecida a un organismo viviente; la sociedad es un organismo con su propia *homeóstasis*, orientada a su conservación. Por otro lado, las limitaciones del planteamiento spenceriano, aceptadas hoy universalmente, como su enfoque de tipo forzosamente global, su pretendida teleología universal, el querer demostrar coactivamente el carácter orgánico de la sociedad, pertenecen a la sociología primitiva. El funcionalismo contemporáneo ha obtenido muchos de sus elementos del organismo, encontrando en él sus propios orígenes. En el organismo spenceriano aparecen algunas bases metodológicas y algunos conceptos que luego recogieron y desarrollaron la cibernética y la teoría general de los sistemas [*Sistémica*]. Baste recordar el concepto fundamental de *homeóstasis*. W. Cannon, en su obra *The wisdom of the body* (1932), acuñó este término para evitar las connotaciones estáticas de equilibrio propias de los modelos físicos y para caracterizar, explicitándolas, las propiedades del proceso dinámico de mantenimiento del potencial de los organismos biológicos, fundamentalmente inestables.

Otra etapa de desarrollo de los modelos sociológicos se debe a la Escuela de Chicago, elaboradora de un modelo de tipo procesual, *process model*; los representantes de esta escuela, entre los que figuran A. W. Small, G. H. Mead, R. E. Park, E. W. Burgess, sufrieron uno tras otro la influencia de algunos sociólogos de origen alemán, sobre todo de Simmel y de Von Wiese. Este tipo de planteamiento considera la socie-

dad como un complejo y fluido intercambio poliédrico con amplios grados de asociación y de disociación. La *estructura* se presenta como un constructo abstracto y en algunos casos los conceptos de *proceso* y de *cambio* resultan sinónimos. Los procesos se centran en las acciones e interacciones de los actores de un sistema comportamental, en el que surgen, perduran, se transforman o se disuelven los diversos grados de estructuración.

En la historia de los modelos sociológicos es particularmente interesante, debido a su enfoque, el modelo ideal *homeostático* de Parsons, que presenta una estructuración de equilibrio de tipo *mecánico-orgánico*, modelo en el que todas las partes están controladas a fin de mantener íntegro el organismo social. El modelo propuesto por Parsons es cíclico, con lo que la variable temporal sólo asume importancia a corto plazo; de aquí que se le haya tachado de ser *estático*. Por lo demás, dicho modelo es cibernético en su orientación y en algunos de los conceptos que utiliza, sobre todo el de equilibrio *homeostático*, en el que el sistema normativo y cultural desempeña un rol insustituible en la autoconservación del sistema mismo.

El modelo del *general system*, propuesto por el biólogo de origen húngaro L. von Bertalanffy, se fue afianzando en los años que siguieron a la segunda guerra mundial bajo el impulso de nuevas disciplinas y teorías, entre las que ocupa un rol preeminente la cibernética, entendida como el estudio del control y de la regulación de los circuitos mixtos de comunicación y de acción. El enfoque de la teoría general de los sistemas pone el acento sobre todo en el problema de la *complejidad organizada*, entendida como

conjunto de entidades vinculadas entre sí mediante una apretada red de relaciones. El factor de la complejidad se relaciona estrechamente con el estudio de la sociedad. El enfoque cibernético, inserto conceptualmente dentro de la teoría más comprensiva de los sistemas, ofrece la oportunidad de poner de relieve el aspecto comunicativo y la regulación que este aspecto determina en cualquier sistema social. Por tanto, dicho enfoque no debe entenderse en un sentido estrictamente instrumental, sino que ha de encuadrarse dentro de un contexto conceptual ya parcialmente sistematizado y autónomo; puede brindar también, mediante la comprobación de sus hipótesis en la dimensión social, una aportación analógica segura para los análisis del sector. Por otra parte, no se pretende asimilar la sociedad entera a un sistema cibernético, cayendo de nuevo en las limitaciones que presentaban los estudios globales de los orígenes del pensamiento sociológico. La cibernética, ciencia derivada de la ingeniería, que se sirve de un lenguaje y de métodos formales, podría contribuir a una realización más concreta del intento de colmar la separación que siempre se ha querido imponer entre ciencias empíricas y ciencias formales. En la cibernética tienen gran importancia las propiedades formales, es decir, las que se pueden definir sin referencia alguna al contenido de la relación ni al género de las entidades entre las que subsiste. El estudio de la realidad empírica, filtrado a través de modelos y teorías cibernéticas, pone el acento no sólo en el aspecto *materia-energía*, sino también en la dialéctica *acción-comunicación*. En este sentido, la cibernética se configura como modelo de regulación de un sistema para man-

tener, alcanzar o modificar un estado determinado, ya sea externo, ya interno, mediante el control de los *inputs* y de los *outputs*, en parte energéticos y en parte informativos, que le corresponden. De este modo, el proceso de regulación representa la combinación ordenada al *estado* a que tiende el sistema. Todo sistema es a la vez la base y el transformador de dos flujos paralelos de energía y de información; el proceso de regulación podrá entonces estudiarse subrayando el aspecto energético o el aspecto informativo. Generalmente, por lo que respecta a la regulación de un sistema, se piensa en los *feed-backs* negativos, dirigidos a la recuperación de la situación preexistente, que había quedado perturbada, aunque no hay que olvidar los fenómenos de *feed-back* positivo, que conducen a una amplificación de los efectos y de las dimensiones de la desviación del sistema de su estado inicial. Así pues, aparece con claridad que dicho tipo de mecanismo está estrechamente relacionado con el fenómeno del *cambio*.

No hay que olvidar aquí que los fenómenos sociales comprenden aspectos tanto de regulación como de equilibrio. Suelen remitirse a los primeros los sociólogos del conflicto, como Pareto con el modelo de circulación de las *élites*, Marx con su conflicto de clases y Dahrendorff en nuestros días. A los fenómenos de regulación, mediados por la institucionalización de órganos apropiados, suelen remitirse también los sociólogos que dan gran valor al aspecto colaborativo, como los organicistas primitivos, los funcionalistas y T. Parsons, aunque éste en menor medida. El enfoque cibernético y la teoría de los sistemas replantean, según Bertalanffy, un tema frecuentemente discutido en la historia

del pensamiento humano, es decir, el problema de la *unidad del saber*. A este respecto, la cibernética constituye no sólo una ciencia fronteriza, sino también un modo diverso de conceptualizar. Se sitúa en un nivel intermedio entre los clásicos intentos de teoría unitaria y el discurso epistemológico de la unidad del saber. En realidad, las aportaciones que nos ofrece dicho enfoque se sitúan sustancialmente en dos niveles. El primero reconoce la existencia de leyes de estructura semejante en campos diferentes y hace posible el empleo de modelos ya bien conocidos y muy simples para el estudio de los fenómenos más complejos y difíciles de tratar; el segundo reconoce la utilidad del lenguaje común para fines heurísticos, mediante redefiniciones ya formales ya de nivel general.

#### IV. Aspectos aplicativos

En el campo de los estudios sociales, el enfoque cibernético ha seguido algunas orientaciones y ha favorecido la aparición de perspectivas nuevas de estudio, ofreciendo de esta forma una nueva comprobación de su fecundidad heurística. Así, la orientación epistemológica, que había contado entre sus promotores a C. Lévy-Strauss y que había acogido con agrado a la cibernética como una aportación lógico-cualitativa contrapuesta al aspecto eminentemente cuantitativo de las matemáticas tradicionales, no ha alcanzado todo el desarrollo que se esperaba por causa de la formalización limitada de las ciencias sociales y por la desconfianza y retraimiento natural de los dedicados a este tipo de estudios. El carácter excesivamente abstracto y la rigidez conceptual de los

modelos cibernéticos, tendentes a utilizar un lenguaje riguroso cual es precisamente el lenguaje matemático, han chocado con la tendencia de los sociólogos a utilizar el lenguaje común. Este hecho ha llevado a Bertalanffy a considerar, en su *general system*, el lenguaje común como fuente de hipótesis, en la que profundizar con posteriores desarrollos en un sentido lógico-formal.

Por lo que se refiere al comportamiento lingüístico del hombre, Cecato ha encarado el análisis de la relación existente entre el pensamiento y el lenguaje mediante operaciones fáciles de repetir haciendo uso de una máquina debidamente preparada para ello, y en esta perspectiva ha llevado a cabo algunos estudios interesantes en el campo operativo de la psicopedagogía. En beneficio del problema de la regulación social y sobre todo de los aspectos relativos a las normas y a las leyes que operan en un circuito de control y, consiguientemente, en beneficio del análisis de una de las funciones fundamentales en la vida de cualquier sistema político, el enfoque cibernético ha hecho que surgiera la *yusci-bernética*.

Pero donde la cibernética ha ofrecido quizá sus más interesantes aportaciones ha sido en el estudio de la fase organizativa. El estudio cibernético de las organizaciones sociales se ha llevado a cabo desde un punto de vista formal, poniendo el acento sobre todo en la estructura del sistema, en las redes de comunicación, en los mecanismos fundamentales de *feed-back* y de control. Como es bien sabido, la comunicación interpersonal y la organización de las informaciones en el ámbito de los sistemas organizativos tienen una importancia de primer orden en un mundo cultural que se encuentra

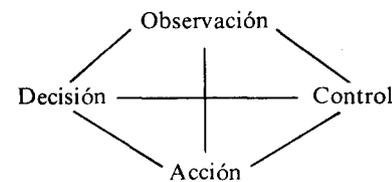
siempre en una modificación continua. Por consiguiente, la información que circula en el seno de una organización contribuiría a una mejor transformación de la energía presente en el sistema. Si, al igual que Braga, consideramos el elemento organizativo como una dimensión, podemos entender la organización como un "grupo dentro del cual se desarrolla un proceso de racionalización con un fin". Hasta ahora, las organizaciones siempre se habían estudiado estadísticamente o bien centrandó el interés sólo en el fenómeno de la *acción*, con olvido de la fase fundamental de la comunicación.

En la actualidad, las organizaciones sociales se consideran como sistemas *abiertos*, en cuanto que han de mantener intercambios continuos con el ambiente socio-cultural y económico que las rodea. Estos intercambios pueden ser de tipo informativo o de tipo energético. Los sistemas *abiertos* se caracterizan por la *ultraestabilidad*, ya que poseen la capacidad de perdurar mediante un cambio de comportamientos y de estructuras. Además, tienen una *entropía* negativa, es decir, tienden a organizarse en el tiempo, elaborando información.

Estos sistemas se oponen a los sistemas *cerrados*, que no se modifican respondiendo a los estímulos ambientales y cuya respuesta típica es una pérdida de organización o un encaminarse hacia la disolución. Estos sistemas tienen una entropía positiva y tienden a un grado cada vez más elevado de desorganización.

Por todo lo ya dicho, se comprende que el sistema abierto resulte muy adecuado para utilizarse como modelo en los sistemas sociales que viven en un ambiente, la sociedad, en la que que es esencial el inter-

cambio continuo entre el sistema y el ambiente para que puedan perdurar los sistemas sociales mismos. En el estudio de la regulación cibernética de un sistema organizativo (por ejemplo, una empresa), resulta fundamental un modelo de inspiración cibernética (Braga), que comprende cuatro fases dinámicamente relacionadas y apoyadas en unos canales por los que circulan mensajes de tipo informativo. Esquemáticamente, el modelo podría configurarse de la siguiente manera:



Las cuatro fases están unidas entre sí por comunicaciones de tipo periférico, mediante mecanismos de *feed-back* informativo. En un sistema organizativo de tipo empresarial, a estas fases corresponden unidades diferentes. March y Simon afirman a este respecto que la capacidad de una organización de conservar un módulo de actividad complejo y muy interdependiente se ve limitada en parte por la posibilidad de servirse de las comunicaciones necesarias para su coordinación. El modelo representado más arriba puede descomponerse en una comunicación de tipo periférico y circular entre las fases fundamentales (-O-D-A-C-), comunicación que se realiza potencialmente en los dos sentidos, y en una relación de tipo inspectivo con funciones regulatorias entre las fases de la observación y de la acción. La consideración fundamental que puede sacarse de este modelo es que

un sistema empresarial, por ejemplo, está constituido por dos flujos: uno pragmático, abierto, que parte del ambiente y vuelve a él (el mercado), y otro regulador, cerrado sobre sí mismo, aunque en intercomunicación con otros sistemas reguladores. Este modelo fundamenta el estudio sobre la relación social realizado por Negrotti, autor que lo aplica en el análisis de diversos tipos de organizaciones. El proceso informativo, que se desarrolla en el modelo O-D-A-C antes señalado, tiene la función de regular el comportamiento del sistema en relación con los *inputs* informativos que selecciona, en la fase de la observación, y de los *outputs* que hace regresar, modificando mediante la acción el ambiente exterior; todo esto sobre la base de los objetivos que busca el propio sistema y sobre la base de los programas discrecionales que elabora. Del *output* del sistema debe volver, al menos en parte, mediante un mecanismo de *feed-back*, una información interesante para el sistema y que permita una verificación adecuada de la marcha de su regulación. Para que pueda darse la regulación es indispensable que el sistema esté dotado de formas de comunicación que permita el fluir de las informaciones destinadas a la regulación misma. En síntesis, los modelos socio-cibernéticos parecen ofrecer perspectivas interesantes, sobre todo en el estudio de las organizaciones sociales, aunque siempre con la condición de que no se olvide el tipo de instrumento adoptado al hacer la síntesis postanalítica. Los modelos de este tipo pueden utilizarse con fruto en análisis de nivel general, en generalizaciones de sector; pero no en análisis globales.

**BIBLIOGRAFÍA:** Aldunate A., *Por las fronteras de la cibernética*, Joaquín Almirós Editor, Santiago de Chile 1972.—Bermejo Pérez M., *Cibernética y sociología*, en "Rev. Española de Sociología" 1 (enero-marzo 1965).—Buckley W., *La sociología y la teoría moderna de los sistemas*, Amorrortu, Buenos Aires 1970.—Ceccato S., *Cybernetica per tutti*, Feltrinelli, Milano 1970.—Couffignal L., *La cybernétique*, Presses Universitaires, Paris 1966.—Delpech L.J., *La cybernétique et ses théoriciens*, Casterman, Paris 1972.—Goudot-Perrot A., *Cybernetica y biología*, Oikos-Tau, Barcelona 1970.—Greniewski H., *Cibernética sin matemáticas*, FCE, México 1965.—Guillaumaud J., *Cybernetique et materialisme dialectique*, Editions Sociales, Paris 1965.—Hatt H.E., *Cibernética e imagen del hombre*, Martínez Roca, Barcelona 1972.—Landa L.N., *Cibernética y pedagogía*, Labor, S.A., Barcelona 1972.—Lange O., *Introducción a la economía cibernética*, Siglo XXI, Madrid 1969.—Martín Serrano M., *Libertad y predicción en las ciencias sociales analizadas desde una perspectiva cibernética*, en "Rev. de Estudios Sociales" 7 (enero-abril 1973) 153-170.—Moray N., *Cibernética*, Herder, Barcelona 1967.—Negrotti M., *La regolazione sociale. Modelli ciberneticci in sociologia*, Angeli, Milano 1973.—Pushikin V.N., *Psicología y cibernética*, Planeta, Barcelona 1974.—Reichardt J., *Cybernetics, art and ideas*, Studio Vista, London 1971.—Ross-Ashby W., *Introducción a la cibernética*, Nueva Visión, Buenos Aires 1960.—Sapárina Y., *El hombre, animal cibernético*, Planeta, Barcelona 1972.—Singh J., *Ideas fundamentales sobre la teoría de la información, del lenguaje y de la cibernética*, Alianza Editorial, Madrid 1972.—Wiener N., *Cibernética*, Guadiana de Publicaciones, Madrid 1971; *Cibernética y sociedad*, Sudamericana, Buenos Aires 1958.

## CINE

**SUMARIO:** I. Introducción - II. El cine como medio de comunicación de masas - III. El cine como instrumento de investigación sociológica - IV. Ambitos de análisis sociológico del cine - V. El divismo - VI. El cine como industria - VII. La crítica - VIII. Hacia una sociología del cine.

### I. Introducción

El cine se inserta orgánicamente en el sistema tan complejo de las comunicaciones de masas, dentro del

cuál, con técnicas específicas, se elaboran, transmiten, reciben y reproducen articulaciones simbólicas, definidas generalmente como mensajes. Lingüísticamente, el cine se expresa mediante imágenes sonoras en movimiento. La importancia del cine como hecho social la ha tomado en consideración la sociología de las comunicaciones de masas, sin que hasta el presente pueda hablarse del cine como de una disciplina autónoma.

La orientación de la mayoría de los pocos estudios sociológicos realizados hasta hoy sobre el cine refleja el rol particular de legitimación del poder que, en los diversos sistemas de la sociedad industrial, han asumido en su conjunto los medios de comunicación de masas. Las sociologías del conocimiento y del poder deberían tener la misión específica de descubrir las motivaciones del tabú que ha impedido el desarrollo de este ramo de la sociología. En esta panorámica general constituyen una excepción algunos raros ejemplos de *contracultura*, cuyos nombres más significativos son los de Marcuse, Adorno, Horkheimer, Habermas, además de las numerosas aportaciones críticas surgidas a partir de 1965 con el fin de denunciar los modelos tradicionales de la ideología dominante, que se difunden capilarmente a través de los *mass-media*. El control directo ejercido por el poder industrial o estatal sobre la organización de la investigación y de la reflexión científica ha originado una ambigüedad radical a la hora de afrontar esta área de análisis, constantemente abierta bien a un empirismo dominado por ideologías de consenso, bien a teorizaciones holísticas y críticas de la sociedad capitalista. Estos factores nos mueven a presentar los

problemas que surgen cuando, a falta de un marco de referencia teórico y sistemático, se intenta exponer la fenomenología de los aspectos sociológicos del fenómeno cinematográfico.

### II. El cine como medio de comunicación de masas

Entre los medios de comunicación de masas, el cine ha sido el primero que, por tendencia, se ha desarrollado como forma artística en la que un autor quiere proponer su propia concepción de la realidad. Es un medio que, por sus características de fácil comprensión y sugestión, alcanza gran difusión y se presta de forma óptima para proponer estímulos en culturas diversas sin que tenga que ser reformulado sustancialmente; su reconocida eficacia se debe al hecho de que logra articular mensajes sofisticados e ideológicamente complejos. Al igual que la forma literaria de la novela, el cine produce en su mayor parte materiales que corresponden a modelos de amplio consumo; pero también da cabida a una gama cualificada, aunque limitada, de productos a los que normalmente se aplican los parámetros valorativos de las distintas concepciones estéticas. Lingüísticamente, el cine se ha desarrollado apoyándose en la literatura y, aunque su función ha sido muchas veces la de vulgarizar y manipular los logros temáticos y expresivos de la misma, ha reflejado íntimamente también sus problemas. De este modo, el cine ha evocado o sustituido a la novela por entregas, aunque con la pretensión, no siempre exitosa, de convertirse en una expresión artística autónoma. De hecho, gran parte de la producción fílmica no ha sido otra cosa que una instrumenta-

ción espectacular encaminada a satisfacer las exigencias de evasión de las masas (baste pensar en la oscilación y en la diversificación cualitativa de los géneros y de las modas: el arte refinado y amargamente cómico de Chaplin ha degenerado en miles de subproductos de tipo comercial, desde los años veinte hasta la llegada de los *spaghetti-western*; la reflexión sobre los caracteres contradictorios del pasado reciente de filmes como *El último espectáculo* se ha transformado en una carrera hacia la nostalgia de los años en que el *american dream* constituía un esquema de referencia compartido). El desarrollo del cine obviamente no está tanto en tratar de alcanzar una autonomía estética propia cuanto en la oportunidad funcional de dar con una justificación ideológica capaz de proponer modelos e imágenes que se adecuen a las esperanzas del hombre de la sociedad industrial, esperanzas que la realidad no consigue satisfacer. El cine, utilizando la imagen, el movimiento, el sonido, el color y su mistificada armonización, y proponiendo una libertad subjetiva aparente, en la que se realiza una de las formas ideológicas y emocionales más profundas de nuestro tiempo, consigue crear la ilusión de superar la alienación presente.

El cine, a la vez que procura una hipotética evasión individualista con la exaltación imaginaria de necesidades de naturaleza inconsciente, comunica modelos de autorrealización en la esfera privada, reforzando los mecanismos de integración social.

### III. El cine como instrumento de investigación sociológica

El cine nació como reseña selectiva de la realidad (tal era la perspec-

tiva de los hermanos Lumière); fue su utilización industrial la que lo transformó en elaboración de lo imaginario y de lo fantástico, incluidas sus peores expresiones. En contraposición, aunque cuantitativamente de manera poco destacada, frente al cine-relato nació el cine documental y luego el cine-verdad con el intento teórico de captar la actualidad según criterios veraces, así como de criticar el ficticio mundo burgués representando al desnudo sus manifiestas contradicciones. Este cine consigue a menudo filtrar la realidad, representándola según ópticas estéticas (tal es el caso de Flaherty); pero lo que sobre todo logra es organizar mensajes propagandísticos para orientar ideológicamente al público (recordemos los innumerables documentales de guerra y los de afirmación del etnocentrismo occidental en autores como Jacopetti). Mas aún teniendo en cuenta estas macroscópicas ambigüedades, el cine (anticipándose a la televisión, más eficaz en este sentido) ha servido como instrumento de documentación de la investigación antropológica, sociológica y psicológica. Esta potencialidad, que todavía no se ha valorado lo suficiente (entre otras cosas, las obras de este significado son muy poco conocidas, dado el monopolio de su distribución) y que ha sido explorada tentativamente por algunos sociólogos, como Morin, constituye para el cine la alternativa de afianzarse eficazmente como técnica polivalente con vistas a una investigación social crítica.

#### IV. Ambitos de análisis sociológico del cine

En la tradición sociológica norteamericana, la escuela que ha pre-

dominado ha sido la empirista de la *mass-communication research*, que se ha movido a nivel de conceptualización molecular en condiciones de estabilidad social, sometiendo a examen sobre todo tres cosas: la eficacia y el poder persuasivos de los mensajes, las consecuencias culturales, normativas y comportamentales de los mismos y las características y las reacciones del público. Las investigaciones realizadas (que, en general, abarcaban a la vez a varios *mass-media*) tenían un interés eminentemente instrumental, dirigido a dos objetivos: recoger y describir los públicos posibles y medir los efectos inmediatos que se producían en los individuos expuestos al proceso comunicativo. En otras palabras, el interés principal era el de descubrir las características del *medium* y del público, para responder a exigencias de mercado y de condicionamiento político. El método analítico comúnmente adoptado era el del análisis de contenido, tanto cualitativo como cuantitativo, inserto siempre, desde luego, en el marco de la teoría funcionalista [*Análisis de contenido*]. Este enfoque científico estaba profundamente condicionado por las relaciones de la sociología norteamericana con el sistema político-económico, marcadas por una estrecha interdependencia entre ciencia y poder. En términos de valoración científica, semejante enfoque muestra limitaciones evidentes. A la riqueza de documentación y de instrumentación técnica une una perspectiva funestamente reductivista, que en no pocos casos vacía de significado unos análisis en apariencia perfectos. En primer lugar, el carácter abstracto de las preguntas, su falta de historicidad y su supersimplificación aceptaban unos cuadros sociales en los que se daban por des-

contadas y a la vez se infravaloraban determinadas variables, como la división del trabajo, la estratificación social y las respectivas subculturas, la distribución del poder, etc. Gran parte de las investigaciones se orientaron a enderezar los efectos inmediatos de mensajes publicitarios y propagandísticos, sin tener en cuenta las diversificaciones de los distintos mensajes y la acumulación de sus efectos. Además, las uniformidades empíricas descubiertas condujeron a generalizaciones poco correctas, por lo que el cine, como los demás medios de comunicación, no haría más que proponer estímulos que provocan reacciones libremente diferenciadas, en relación con las connotaciones individuales de ese conjunto falto de homogeneidad que llamamos *público*. Esta generalización, por la que el cine es una especie de sugeridor y una ideología reducida a un conjunto de elementos simbólicos, alentaba la concepción de un sistema social pluralista en el que las relaciones sociales estaban marcadas por criterios de libertad.

En la tradición sociológica de Europa, el análisis sociológico del cine recurre a métodos que, a nivel de conceptualización holística, o estudian cualitativamente el sistema global de la industria cultural en sus dimensiones superestructurales o —siguiendo el método de la homología de las estructuras— tratan de interpretar la realidad social estableciendo una relación de interacción causal entre modelos culturales expresados por el cine y la cultura en su conjunto o mediante los procesos estructurales más significativos. A estos enfoques se acercan algunos estudios sociológicos en sentido lato, enmarcables en el análisis ideológico o en el más general análisis

cultural (se puede establecer una relación análoga entre ciertos desarrollos del cine y la literatura, el teatro, la televisión, el *comic*, etc.).

Los análisis más significativos de la primera corriente han sido los de los sociólogos de la Escuela crítica de Francfort, cuya contribución ha influido mucho en los últimos años en diversos sectores de la crítica y que, en conexión con elaboraciones de origen marxiano, ha estimulado la creación de obras innovadoras en el plano del lenguaje, con el fin de hacer una crítica política radical de la sociedad capitalista. Por lo que atañe a la segunda corriente, es clásico el estudio de S. Kracauer sobre la historia del cine alemán, sobre todo durante la república de Weimar y el nacimiento de la ideología nazi, así como también la investigación de G. Galli y F. Rositi, mucho más articulada desde el punto de vista de la teoría sociológica, sobre la importancia de la cultura cinematográfica durante la crisis de 1929, con la que dichos autores trataban de analizar la cinematografía alemana y norteamericana de aquella época y su crisis. Pueden dirigirse también a estos estudios holísticos las acostumbradas críticas que se le han hecho a la Escuela de Francfort y al método weberiano. De todas formas, estos métodos han tenido el mérito de limpiar el terreno de algunas pseudoteorizaciones, contribuyendo a ofrecer a la investigación perspectivas críticas nuevas.

#### V. El divismo

Un fenómeno —no exclusivo del cine— que se ha analizado profusamente en términos cualitativos ha sido el del divismo como producto de la imaginación. Los divos, fun-

diendo la vida cotidiana y la vida *olímpica* (es decir, la excepcionalidad ejemplar de su comportamiento y de su presentación externa), se convierten en modelo de cultura en sentido antropológico. A través de su doble naturaleza, divina y humana, realizan una especie de solución circular entre el universo de la proyección y el de la identificación, materializan imaginariamente lo que la gente común no puede ser ni realizar y a la vez invitan a esa misma gente a realizar en la imaginación sus propias aspiraciones; es decir, son los mitos de autorrealización frustrada de la vida privada. El fenómeno del divismo se ha visto algunas veces como un reflejo del fenómeno más general de la descomposición de lo sagrado; la cultura de masas trata de sustituir la religión proponiendo modelos y normas debidamente seleccionados y manipulados por ella, según un criterio exhortativo e imitativo, o sea no prescriptivo. Los divos, aunque no ocupan posiciones de poder, es decir, aunque no pueden tomar decisiones que repercutan en los comportamientos colectivos, desarrollan una actividad que es objeto de admiración y de curiosidad (la *élite sin poder*, como la ha definido Alberoni). Su función puede explicarse psicológicamente en los términos arriba mencionados; sociológicamente, se descubre en el divismo un medio con el que el sistema social, mediante la propuesta de una evasión que permite gratificaciones imaginarias y regresivas, potencia los mecanismos de integración disimulando las contradicciones inherentes a las relaciones sociales.

El divismo es, además, resultado de las necesidades de especialización estandarizada de la producción, realizada mediante la aplicación de

soluciones medias, que se desarrollan en concomitancia con los progresos de la comercialización. Es decir, se lleva a cabo una experimentación sobre las capacidades de abstracción comercial de cada actor, combinando en la imagen de éste las cualidades que se supone que corresponden a las aspiraciones de una mayoría más o menos definida de espectadores. El actor, para transformarse en divo, se hace mercancía, valorada con las técnicas propias de la publicidad y adaptadas a los cambios de gustos y modas.

## VI. El cine como industria

El cine se produce aplicando las metodologías organizativas propias de la industria moderna, convirtiéndose en un ramo de la economía que, siendo diferente en cada país, se desarrolla de forma autónoma, aunque repitiendo las fórmulas que hayan dado buen resultado en otros sectores.

Las técnicas del cine, los métodos elaborados para su utilización y los contenidos culturales de sus realizaciones son resultado del período histórico en que ha nacido y podido desarrollarse. El cine es un producto del gran capitalismo, el cual lo ha explotado económicamente desde su primera aparición.

La estrecha conexión existente entre el cine y la industria sólo en pocos casos ha interesado a la sociología, y menos a la americana, condicionada por la ideología de la integración y por la financiación privada. La tradición culturalista de muchos investigadores europeos ha llevado a descubrir algunas consecuencias significativas de esta industrialización de la cultura, como la transformación de la creatividad en

profesionalidad con tareas definidas, la introducción de una división del trabajo tal vez demasiado rígida, el declive concreto de algunos criterios estéticos de referencia. Algunos autores de origen marxiano, especialmente Bächlin, se han mostrado muy sensibles a esta problemática en sus planteamientos. Un elemento característico de la industria cinematográfica, tanto en relación con la producción como con la distribución y el consumo, es que el filme es una mercancía que tiene que producirse y consumirse masivamente para que resulte rentable. El filme es un valor de uso para el espectador y un valor de intercambio para el productor. El problema de la maximización de los beneficios provoca concentraciones monopolísticas, operaciones imperialistas de expansión y de control de espacios de mercado cada vez más amplios, imposición de especiales productos al público, intentos por controlar también la distribución. Pero, en general, la industria cinematográfica ha tenido una historia integrada en las diversas fases de la economía capitalista, con algunas excepciones concretas (la crisis de la transición del cine mudo al cine sonoro, que agravó los efectos de la depresión de los años treinta; la crisis de consumo con la introducción de la televisión). La historia del cine ofrece continuos ejemplos de sociedades en quiebra, absorbidas o fusionadas; en el último decenio, muchas industrias cinematográficas han sido adquiridas por grupos económicos multinacionales, no todos pertenecientes al sector de los medios de comunicación social. Considerar el cine en esta perspectiva puede significar, entre otras cosas, comprender por qué algunas cinematografías son casi totalmente desconocidas en nuestro

país, por qué algunos éxitos de taquilla se han construido mediante refinadas operaciones de *marketing*, por qué existe una determinada política cultural, qué sentido tienen las intervenciones del Estado, así como el rol de subordinación real del público.

## VII. La crítica

El proceso progresivo de industrialización de la cultura (que se ha apoderado también de la literatura, de la información periodística, de la pintura, de las artes gráficas y de la música, es decir, incluso de las formas de comunicación anteriores a la llegada de la sociedad industrial) ha producido un sistema orgánico en el que los diversos medios se sitúan en una posición de interdependencia funcional y en el que las propuestas de *contracultura*, elaboradas al margen del sistema, se reestructuran y se vuelven fungibles a fin de renovar cualitativamente los mensajes, respondiendo al cambio potencial de la demanda del público. El filme, mercancía cultural con unas connotaciones artísticas, provoca una reflexión que presenta aspectos contradictorios. Por un lado, se tiene un tipo de crítica que, actuando dentro de la industria cultural, intenta condicionar el consumo según unos criterios de promoción revestidos de referencias y expresiones que buscan la vulgarización de las concepciones estéticas dominantes. Esta crítica, a diferencia de la crítica literaria o televisiva profesionalizada, no realiza una auténtica selección (de hecho, en los periódicos y revistas se presentan todas las películas distribuidas en el mercado), sino que, en el mejor de los casos, trata de inducir al público al consumo de obras no

del todo deleznable. Por otro lado, existe una crítica (generalmente no profesionalizada) que, teniendo en cuenta las teorías estéticas del cine, elaboradas tanto por los directores como por los estudiosos, afronta el filme como expresión estética formal y no en plan de promoción; el objetivo de esta crítica, que ha reflejado siempre el clima cultural de los diversos períodos, es más bien el de analizar el filme como manifestación específica de una cultura, insertándolo con frecuencia en el contexto social en que se ha producido.

En analogía con lo que acontece en el caso de la sociología de la novela y, más generalmente, del arte, también en el cine ocurre que las mayores aportaciones para una posible reflexión en términos sociológicos, aun cuando se trate de una sociología en formación, son las que ofrece este último tipo de contribución crítica.

### VIII. Hacia una sociología del cine

A finales de los años sesenta también el cine se vio influido por la llegada de nuevas instancias político-colectivas, las cuales, invadiendo directamente el problema del conocimiento y de la comunicación, llegaron a elaborar un conjunto de instrumentos de análisis y pusieron en evidencia los límites y errores que habían caracterizado hasta entonces a la industria cultural y a todos sus productos, repercutiendo, además, en la reflexión científica.

El desarrollo de algunas disciplinas, como la semiología, la sociolingüística, la antropología psicoanalítica y la teoría de la información, había invadido el campo de estudio de la sociología, planteando problemas relativos al perfeccionamiento

de los instrumentos de análisis y definiendo sectores de estudio más específicos, aunque desenfocando más todavía el objeto central del estudio sociológico.

Hoy resultaría mucho más difícil enfrentarse con una investigación empírica o con una sistematización teórica, teniendo en cuenta que no podemos apoyarnos en una tradición autorizada en el terreno científico a propósito de estas materias. La motivación fundamental de este estado de crisis científica podría estar estrechamente relacionada con la modificación de la demanda de conocimiento, cada vez más determinada por problemas de naturaleza política. Estos mismos problemas condicionan, en un ámbito mucho más amplio, la marcha de la sociología en su conjunto, y sobre todo la de la sociología de las comunicaciones de masas.

Sólo en el caso de que la sociología consiga dar una respuesta adecuada a esta nueva exigencia social se puede pensar en una función específica suya que sea eficazmente explicativa por encima de su servicio utilitarista e instrumental al sistema social en sus diversas expresiones de poder. Este es el dilema en que se mueve, con no pocas dificultades, la sociología de los medios de comunicación de masas, tradicionalmente sensible —sobre todo en el ámbito del análisis empírico— a los intereses de la industria cultural y del poder político. Por otra parte, las teorizaciones holísticas de crítica resultan inadecuadas para favorecer esta refundamentación científica debido a su incapacidad para entender los impulsos renovadores en su articulación significativa. Por si no fueran suficientes el dilema señalado y el problema de la pobreza de tradición, la sociología del cine topa

también con otros fenómenos de replanteamiento crítico, los cuales tienden a expresarse como formas organizativas que se presentan como alternativas a la industria cultural tradicional.

G. L. Bozza

BIBLIOGRAFÍA: Adorno T.W., *El cine y la música*, Fundamentos, Madrid 1981.—Alberoni F., *L'élite senza potere*, Vita e Pensiero, Milano 1963.—Artaud A., *El cine*, Alianza, Madrid 1982.—Galli G. y Rositi F., *Cultura di massa e comportamento collettivo*, Il Mulino, Bologna 1967.—Guback Th.H., *La industria internacional del cine*, 2 vols., Fundamentos, Madrid 1980.—Instituto de la Opinión Pública, *Los medios de comunicación de masas en España*, 3 vols., Madrid 1965.—Janowitz M., *Los medios de comunicación de masas*, en "Rev. Española de la Opinión Pública" 6 (1966) 9-38.—Jarvier J.C., *Toward a sociology of the cinema*, Routhledge & Kegan Paul, London 1970.—Jeanne R. y Ford Ch., *Historia ilustrada del cine*, 3 vols., Alianza Editorial, Madrid 1979.—Jowett G. y Linton J.M., *Movies as mass communication*, Sage, London 1980.—Palacios More R. y Pires M.D., *El cine latinoamericano*, Sedmay, Madrid 1976.—Pecori F., *Cine, forma y método*, Gustavo Gili, Barcelona 1977.—Powdermaker M., *Hollywood: el mundo del cine visto por un antropólogo*, FCE, México 1955.—Rositi F., *Contraddizioni di cultura*, Guaraldi, Firenze 1971.—Scotts J.F., *El cine: un arte compartido*, EUNSA, Barañáin (Pamplona) 1979.—Sorlin P., *Sociologie du cinema*, Aubier-Montaigne, Paris 1977.

## CIUDAD

SUMARIO: I. La ciudad como orgullo y como vergüenza - II. Sociología del asentamiento - III. Comparación histórica - IV. Planificación urbana.

### I. La ciudad como orgullo y como vergüenza

La relación entre la ciudad y la sociedad adquiere diversas fisonomías

según las distintas circunstancias que van surgiendo en la historia de la cultura. Se pasa de la identificación radical a la degradación del hecho urbano a simple unidad subordinada a una institución socio-política territorial o incluso a la comunidad mundial. Las cinco mil ciudades fundadas por la Roma imperial figuran sobre todo como barrios descentralizados de una sola metrópoli extraordinariamente dilatada; es ésta la que modela a las ciudades a su imagen, la que les otorga sus derechos civiles, la que las engloba en su concepción unitaria. En la Edad Media las ciudades se conciben como *enclaves* libres de un imperio intencionalmente universal, autónomas en su organización interna y en su ordenamiento jurídico, aunque sometidas a la autoridad superior de un vértice personificado en un representante de dinastías feudales crecidas fuera de la ciudad. La Edad Moderna empieza a extinguir en las ciudades la idea del principado, mientras que el siglo XIX, prosiguiendo esta tendencia niveladora, entrega a los *ciudadanos* el poder estatal.

Actualmente, en los países desarrollados, las costumbres urbanas configuran la imagen característica del sujeto de derechos civiles y políticos, al que hay que atribuir el derecho de *ciudadanía*. Además, la planificación territorial dentro del país suele presentarse como una cuestión *urbanística*, en el término y también en el contenido, en cuanto que el mapa urbano y los criterios de edificación de la ciudad constituyen el modelo a partir del cual se elaboran las adaptaciones necesarias en todo el territorio rural. En su conjunto, el Estado contemporáneo se presenta a los ojos del sociólogo como una vasta federación abierta de ciudades;

abierta a todas aquellas unidades socio-territoriales que quieren adecuarse a la imagen organizativa y surgida de las experiencias milenarias de la ciudad, recopiladas en los códigos *civiles*. Aun cuando oficialmente el Estado contemporáneo se articula en provincias y en ayuntamientos, establece la sede de la administración provincial en las ciudades y modela los ayuntamientos rurales a imagen de los urbanos. Se llama urbanización al proceso con que se quiere uniformar la cultura y la convivencia en todo el territorio, con una intención más o menos disimulada de desaprobación frente a cualquier otra fórmula distinta de las inventadas en la ciudad. Aunque hoy se distingue muy bien entre los dos conceptos de ciudad y de civilización, es habitual remitirse a la raíz común de ambos términos y de ambas ideas por parte de los *opinion-makers*. Implícitamente se tiene por bárbaras todas las otras formas de vida asociativa, bien sea por su anacronismo, bien por su presunta pobreza de valores.

Los defensores de la vida urbana, aunque la identifican sin más con la vida *civil*, no dejan, sin embargo, de condenar sus aberraciones en relación con un modelo urbano ideal prefigurado, que oscila entre la mitificación de experiencias del pasado y las lucubraciones de la utopía. Cuando las aberraciones parecen excesivas, se proponen soluciones extremistas, como el *retorno al campo* o la *huida hacia adelante*, que demuestran la incapacidad tanto de realizar el equilibrio permanente de la convivencia social como de excluir la dialéctica de la formulación del cambio social.

Durante la revolución estudiantil se observaron curiosas manifestaciones de nostalgia del mundo rural

por parte de numerosos grupos de jóvenes, descontentos con el estilo de vida urbana, en la que intuían muy atinadamente la expresión tangible del sistema económico imperante. Tal vez se habían ilusionado con la idea de encontrar en el ambiente rural comprensión para sus ideales de lucha y hasta con poder encontrar en él las fuerzas humanas necesarias para *caer sobre la ciudad* y abatir sus estructuras discriminatorias.

A los jóvenes estudiantes solía mantenerlos encandilados una publicidad elemental e ingenua con respecto a la situación social de China, en la que se imaginaban haberse realizado ya sus postulados de igualdad social. El recurso a los modelos chinos, llenos de colorido, pero imposibles de controlar, a fin de apoyar en ellos las propuestas de una *palingénesis* social, está extendido por Europa desde hace ya más de dos siglos. El régimen maoísta se jactaba de fundamentar su poder en las masas campesinas, en oposición a las ambiciones urbanas, y de haber resuelto con las comunas revolucionarias del campo los problemas capitales de la sociedad. La guerrilla se mostraba por entonces triunfante en el Vietnam meridional y sus incursiones sobre las ciudades sugerían que se trasladasen los métodos espontáneos de la lucha armada desde las periferias al asfalto de las grandes aglomeraciones urbanas. Las revueltas de Detroit y de Los Angeles parecían pruebas evidentes de que se podía someter a las ciudades a las experiencias de vida y de lucha elaboradas en el campo.

Hay que observar que la explosión estudiantil de los años sesenta, no prevista por la administración pública, contaba en la universidad con un gran número de hijos de

campesinos, excluidos del campo como consecuencia de la mecanización agrícola, y coincidía con la gran expansión de las ciudades por las zonas verdes de la periferia, absorbiendo en la administración ciudadana a muchas aldeas de alrededor gracias a la intensificación de la motorización. La relación entre la ciudad y el campo había despertado un interés extraordinario en los estudiantes, no por fines cognoscitivos, sino para encontrar en ella alguna sugerencia con vistas a elaborar un proyecto de sociedad utópica que correspondiera a sus exigencias psicológicas de liberación de frenos incomprensibles y de pretensiones disciplinares insoportables. Por eso la disponibilidad para actitudes de simpatía por los valores rurales se disipó en seguida y se transformó en una reflexión cada vez más insistente sobre las razones de la inadaptación a la vida urbana, sobre los consiguientes conflictos de la jungla de asfalto y también en una instrumentalización de los problemas del Tercer Mundo en función polémica y hostil al imperialismo del capital.

El malestar de los habitantes actuales de la ciudad, metidos en viviendas que nunca corresponden a sus exigencias, múltiples y en aumento, encuentra su expresión en una literatura que oscila entre la crítica ideológica y el análisis sociológico, por ver si se consigue una organización urbanística más humana. Pero la previsión concreta no corresponde en absoluto a la nobleza de propósitos, pues la rápida evolución tecnológica precipita en el desuso los instrumentos materiales de la producción, así como los modelos de consumo y de sociabilidad primaria, lo cual no deja tiempo para que la gente pueda madurar conscientemente sus aspiraciones o cu-

brir los gastos que todo ello lleva consigo.

Toda forma de condeterminación (por parte de la población) de las obras urbanas se traduce en una organización de fuerzas condeterminantes que reproduce en su interior la estratificación del poder y la especialización de competencias. El resultado es que la administración de la ciudad se hace cada vez más incontrolable para sus habitantes; la solución de las necesidades se convierte en una quimera frente al torbellino de nuevas propuestas de consumo; el bienestar se reduce a un acto de fe. La insatisfacción del hombre de la ciudad se hace crónica; unas veces, éste la expresa en su propuesta de una organización cada vez más racional, sin advertir que se trata de una solución cada vez más alienante; otras, en un éxodo paranoico, regular e irregular, o hacia metas no programadas o hacia idílicas "chozas del Canadá, llenas de flores de lilas", que tampoco dejan de ser alienantes de la realidad; otras aún, o en un montaje de necesidades frustradas, lo que revela una espantosa insensibilidad hacia la humanidad más necesitada, o en una fanática búsqueda de afirmación personal mediante fáciles demostraciones de verborrea y de obscenidad, de exhibición y de vida sofisticada.

Sobre todo, el hombre de la ciudad contemporánea no sabe aceptar íntimamente la acusación moral y el sentido de culpa; la caza del criminal invisible, responsable de todos los desastres, se la tiñe de marxismo y alcanza de este modo el nivel de un encomiable servicio social. Cuanto más difícil es el autocontrol personal ante el exceso de ofertas de consumo, tanto más fácil resulta la heterodirección de los comporta-

mientos por obra de unos pocos centros que ni siquiera se preocupan de legitimar el poder que ejercen en el mercado cultural, ya que tienen capacidad para encauzar la opinión pública más inestable hacia falsos objetivos.

La ciudad industrial —como producto urbanista de la sociedad industrial— no sabe fijarse una jerarquía de valores y hasta teme ponerse a hacerlo; prefiere el caos de un neopoliteísmo cultural a la exigencia de una disciplina. La heterogeneidad de sus miembros y de sus comportamientos escapa a todo intento de ordenación, tanto residencial como cultural. La movilidad física e intelectual se eleva a símbolo de libertad y de progreso, aunque, si se examina con conciencia y profundidad, resulta que no es otra cosa que instinto de huida de lo real, huida del cosmos, huida de cualquier hipótesis de rendimiento de cuentas. Más que como cobijo, la vivienda se concibe como un expediente temporal que le libera a uno del público; más que como confirmación, la asamblea ciudadana se concibe como ocasión de falsa catarsis, hecha de denuncias y de lamentaciones clamorosas y extravagantes. La ciudad industrial vive bajo el signo de la precariedad; ninguno de sus resultados quiere ser duradero (como si la resistencia al desgaste del tiempo significase un reproche), a fin de que no signifique una frustración para el espíritu de imitación repetitiva, disfrazado de genial actitud creativa.

Y así, esta ciudad gusta cuando se teme la posibilidad de que la instauración de un orden nos quite la posibilidad de distraernos con el espectáculo de una sucesión vertiginosa e irracional de escenarios estacionales, festivos y feriales, ocasionales y ri-

tuales. Y, por el contrario, disgusta cuando el *rumor de ángeles* nos hace soñar con la utopía, dándonos la satisfacción de intentar alguna vez ser sádicos demoleedores del culto a nosotros mismos. La búsqueda de una motivación choca con el miedo a la misma, ya que ni una ni otro es lo bastante noble para pretender del hombre un servicio responsable y duradero, y, por otra parte, el hombre de la ciudad se ve violentamente envuelto en una carrera a la que no puede negarse a dar un significado último.

Esta es la imagen del hombre de la ciudad, catalizador de todas las tensiones entre el ser y el obrar, entre naturaleza y razón, entre verticalismo y horizontalismo (que implican sólo sumisión y condeterminación), tal y como aparece a la luz de un diagnóstico realizado mediante tres paradigmas teóricos que hemos formulado: el cuadro típico-ideal, el proceso dialéctico de la estructuración, la ambivalencia de las operaciones funcionales.

Si el hombre de la ciudad industrial no tuviera conciencia de tener como destino el progreso, nunca sentiría vergüenza por no estar a la altura del mismo; se refugiaría en un fatalismo mediocre o en funambulismos metempsíquicos y nirvánicos. Este hombre sigue creyendo con orgullo en el progreso, aunque ya no sepa decir por qué y aunque se le ofrezcan pruebas abundantes de *Untergang* (decadencia). Pero creer en el progreso mientras la ciudad se ve triturada por una toxicofilia irresistible, desacredita cualquier pretensión de racionalidad triunfante y de ética de situación o fenomenológica. No obstante, el hombre de la ciudad sabe incluso padecer la más horrible de las vergüenzas, ya que por sus venas circula una espe-

ranza que científicamente es absolutamente irracional.

Para comprender esta contradicción tendremos que examinar cómo se configura el hecho urbano en medio de otras formas de asentamiento, cómo ha logrado alcanzar su posición social destacada, cómo ha justificado su cualificación y qué trasfondo cultural le ha previsto un porvenir.

## II. Sociología del asentamiento

El aumento de las investigaciones y el cotejo cada vez más frecuente de sus resultados han puesto en crisis la imagen tradicional de la ciudad, que orientaba las valoraciones de los sociólogos. Para Durkheim, Tönnies, Simmel y Spengler, la clara dicotomía entre ciudad y aldea, cultura urbana y cultura rural, se debía sobre todo a las dimensiones demográficas, a las que se atribuía consecuencias estructurales para la vida social. Así pues, la *Gesellschaft* era el contrapunto creado por la aglomeración humana superior, respecto a la *Gemeinschaft* rural, y lo mismo que las grandes dimensiones de población son subsiguientes a las inferiores, así también se pensaba que la ciudad era subsiguiente a la aldea. Pero el descubrimiento de asentamientos urbanos antiquísimos, incluso en el neolítico del Medio Oriente, y la constatación del impulso que los mismos dieron al estacionamiento fijo de las tribus nómadas en el territorio circundante, induce hoy a ver la ciudad como madre de la vida rural y como maestra de modelos agrícolas y culturales.

Con Sorokin se desarrolla la investigación de las características específicas de las dos formas clásicas de asentamiento estable. El las vis-

lumbra en el *nivel de movilidad vertical y horizontal*. Posteriormente se ha fijado la atención en las aptitudes competitivas internas del tejido urbano, descubriéndose en él un equilibrio entre los grupos en competencia. La aldea, en cambio, expulsa definitivamente al rebelde. Cuando en la ciudad cesa la inmigración, parece presentarse una fisonomía más parecida a la aldea estacionaria y cerrada, en contraste con la fisonomía abierta y dinámica de la ciudad en fase de expansión; Hoselitz ha definido a estas figuras como ortogenética y heterogenética, respectivamente. En la construcción de tipologías del asentamiento influyen, como es lógico, no sólo las dimensiones cada vez mayores de las comparaciones, sino también los presupuestos ideológicos de los investigadores.

La variedad de las formas urbanas es tanta que hace problemática una definición generalizada y una tipología aceptable de las mismas; pero tanto los geógrafos como los sociólogos están de acuerdo en llamar ciudad a una localidad muy densamente poblada, dotada de instituciones administrativas y de servicios comerciales y culturales que no se encuentran en un amplio territorio circundante, por lo que éste gravita a su alrededor. Así pues, ciudad y campo son dos fases del mismo fenómeno de asentamiento humano en el espacio, fases que la sociología actual prefiere tratar conjuntamente como un *continuum urbano-rural*. Además, es importante el hecho de que la ciudad actual es en relación con la aldea lo que en el pasado era la aldea en relación con el ambiente circundante, por lo que muchas cosas aplicadas a la ciudad valen también relativamente para la aldea. En esta comparación resaltan las caracte-

terísticas diferenciadoras de la ciudad, que consisten no en la amplitud demográfica, sino en una organización cultural, administrativa y económica lo suficientemente articulada como para permitir un excedente de rentas destinadas a continuas mejoras.

El análisis del material empírico ha permitido a los sociólogos señalar, en primer lugar, la repercusión que en el fenómeno urbano tiene la *densidad social*, concepto más importante todavía que el de la *densidad numérica*, es decir, la frecuencia alta de las relaciones sociales interpersonales, entre las que sobresalen las de nivel secundario y formal. Mientras que en la aldea la confianza estriba sobre todo en las relaciones de consanguinidad, en la ciudad se invoca con mayor frecuencia el criterio de la territorialidad. La heterogeneidad y la movilidad de los ciudadanos sacrifican a menudo la unidad del grupo, aunque sigue firme el valor del lugar. Causa y efecto a la vez de estas opciones es la *competencia entre los grupos*, que a su vez estimula la formación de sus relaciones.

Por el contrario, en las aldeas predomina la tendencia a la concordancia de intereses, a la integración solidaria y, por tanto, a la homogeneidad de costumbres, de todo lo cual se deriva una mayor resistencia rural a las innovaciones, tanto más palpable y estridente cuanto más se empeñan las aglomeraciones urbanas en favorecer la inventiva y el progreso técnico. De aquí se desprenden dos importantes consecuencias para la configuración tipológica del hecho urbano en contraposición a la aldea: la ciudad tiende a absorber indefinidamente a sujetos humanos inmigrantes, mientras que la aldea tiende a limitar la afluencia

migratoria y a expulsar el excedente demográfico; la ciudad tiende a controlar el territorio circundante, en el que va colocando todo su excedente manufacturero y en el que ejerce su poder, mientras que la aldea sólo busca delimitar la circunscripción de su control.

Frente a la evolución de los medios de comunicación y de traslado, se advierte una creciente disposición de los hombres a desplazarse, que porfía, prevaleciendo con frecuencia sobre ella, con la tendencia tradicional a establecerse. Esta característica de nuestra época ha sido llamada *revolución movilista* y origina alteraciones en el hecho urbano tradicional, dando lugar a megalópolis muy extensas y uniformes, en las que el número de desplazamientos humanos es muy alto, las dimensiones del núcleo familiar son muy reducidas y el control formal e informal es muy bajo. Debido a este aspecto de gran movilidad, la megalópolis nos evoca el nomadismo originario, es decir, la condición de aquellos que no conocieron nunca una morada estable y vivían en caravanas.

Por eso se puede construir un *esquema general* del asentamiento, en el que hay que situar en un nivel primario dos tipos antitéticos por su culto respectivo a la movilidad y a la estabilidad, aunque análogos por preferir la solidaridad del grupo a la autonomía de cada individuo: la caravana y la aldea. En un nivel de segundo grado aparecen otros dos tipos antitéticos por las mismas razones antes señaladas; pero ambos son más favorables a la individualidad que a la solidaridad: la megalópolis y la ciudad. Por todo ello, en la alternativa estabilidad-movilidad, *aldea y ciudad* se encuentran en contraposición a *nomadismo y megalópolis*, mientras que en la alternativa

solidaridad-individualidad las dos formas de asentamiento más antiguas se contraponen a las dos más modernas.

Esta tipología es más apropiada que la dicotomía clásica urbano-rural para comprender el fenómeno del asentamiento, pues incluye una forma antiquísima y todavía muy extendida en el Tercer Mundo, el nomadismo, y otra forma que recuerda a éste bajo muchos aspectos, aunque pertenece al ambiente más tecnificado de la sociedad contemporánea. La constatación de que las formas más arcaicas de asentamiento están desapareciendo no tiene que generalizarse demasiado, como tampoco puede creerse que la evolución se lleve a cabo precipitadamente o que se realice según los esquemas propios de Occidente, dada la diversidad tan profunda del nivel tecnológico dominante. El grado diverso de motorización provoca una inevitable diferenciación entre la marcha de las formas de asentamiento de los países desarrollados y de los de bajo nivel tecnológico, con sensibles y preocupantes variantes funcionales y disfuncionales.

También en Occidente la urbanización del campo tendrá efectos distintos que en el pasado. La ciudad no se limita ya a englobar dentro de su tejido a las aldeas que la rodeaban ni a controlar a las más apartadas, sino que dilata su autoridad planificadora hasta un área muy extensa y la identifica consigo misma. La propia ciudad menor tiende a hacerse absorber por las concepciones megalopolitanas, que hacen perder el sentido de la pertenencia cívica local y racionalizan el uso del espacio, llegando a racionar el contacto humano con la naturaleza y la expresión de la inventiva según unos criterios de distribución igualitaria y

de condiciones óptimas, de cuyo valor todos pueden disentir. Estas orientaciones invitan a profundizar aún más en el significado del hecho urbano, el cual en el pasado inspiró la tendencia al asentamiento también en el ambiente rural, y que ahora proyecta su propia superación con una propuesta planificadora territorial que, aunque muy reciente, parece estar destinada al éxito.

### III. Comparación histórica

Es frecuente hacer comparaciones entre las diversas épocas para ver lo que tienen en común a propósito de un problema que actualmente sigue siendo aún difícil. El estudio de los orígenes de la ciudad nos introduce en la comprensión de su carácter específico en relación con otras expresiones de la sociabilidad. En el asentamiento estable se presenta una exigencia de continuidad, que encuentra su respuesta en el énfasis que el arte neolítico puso en la arquitectura y la cerámica. El desarrollo de éstas condiciona a su vez la socialidad, que ya no puede prescindir de la herencia de la manufactura, difícilmente transferible, y que obliga, consiguientemente, a concebir la supervivencia no ya en términos de caza y de fuga, sino insistiendo en la protección de la residencia. Los recintos amurallados y la ordenación viaria interna adquieren tal importancia que ofrecen los elementos al emblema de la ciudad, tal como podemos rastrearlos en el ideograma con que se la identifica tanto en China como en Egipto, es decir, un perímetro que rodea un cruce. La etimología de los léxicos latinos revela más su aspecto social que su aspecto técnico: *urbs* parece derivarse de *urna*, la vasija que reco-

ge las brasas, mientras que *civitas* se relaciona con la raíz *cum* (griego *syn*), que alude a un estar juntos. En el mundo germánico, donde la experiencia urbana es todavía más reciente, se subraya de buena gana el aspecto de morada estable, y se define la ciudad como *Stadt*, de *statio*.

La arqueología del Medio Oriente ha puesto de manifiesto, en la generalidad de los antiguos asentamientos, la presencia simultánea de tres distintas estructuras de construcción: el *templum*, el *palatium* y el *forum*, que corresponden, respectivamente, al centro de las actividades culturales, al centro de las actividades político-administrativas y al centro de las actividades mercantiles. *Distinción y coordinación* son las dos condiciones indispensables para que estos tres centros puedan subsistir juntos en el breve espacio urbano. Los grupos, que son los que los cuidan, se distinguen también originariamente desde el punto de vista étnico; pero el interés por cooperar entre sí hace complementarias sus funciones y tutela su mutuo equilibrio. La competencia entre estos tres centros de iniciativa o, lo que es lo mismo, de poder, cuando no degenera en violencias o en abusos, alimenta un estilo de comportamiento emulativo y provoca una ósmosis de experiencias, tanto más válida cuanto más autónomas son estas tres esferas de actividad. De este modo la cultura, la fuerza y la riqueza de la ciudad van aumentando hasta suscitar la atención de las poblaciones nómadas circundantes. Este modelo de equilibrio entre poderes distintos y complementarios no aparece en las aldeas, siendo característico, en cambio, de las ciudades hasta la Edad Moderna.

Con el correr de los tiempos, los tres grupos originarios que coope-

aban entre sí (agrícola, cazador, mercantil) se transforman en tres instituciones; éstas, a su vez, van evolucionando hasta concretarse en tres modelos de actividad, que, al confrontarse entre sí, se perfeccionan y adoptan módulos heterogéneos. Así, de la contraposición entre las instituciones culturales y militares nace la legislación; de la contraposición entre las primeras y la experiencia mercantil, las ciencias exactas; de la contraposición entre esta última y el poder político, la técnica tributaria. La distinción de estas tres instituciones se mantiene hasta el punto de que todavía se descubre su fisonomía en los *tres estados* (clero, nobleza y burguesía) de la Edad Moderna. Esta persistencia se debe al hecho de que la ciudad ha sabido respetar la diversa técnica sociológica de implicación de las personas interesadas en las tres diferentes instituciones: el templo-escuela sancionaba la autoridad entre sus dependientes sobre todo mediante la exhortación, es decir, mediante la presión psicológica y el culto a los valores; el cuartel-curia lo hacía mediante la amenaza de castigos regulados por normas concretas; el mercado-pórtico, mediante la contratación.

Por todo ello, el porvenir de la ciudad se ha visto asegurado por la orientación universalista, que ha hecho posible el reconocimiento y estima de las especializaciones o de los estamentos que de ellas se derivaron. El respeto a las diferencias, tanto más comprensible cuanto más resultaban funcionalmente provechosas para la ciudad entera, ha permitido un clima de relativa libertad de los ciudadanos, que tenían la posibilidad de separarse de un grupo para adherirse a otro.

Se puede argüir que la competen-

cia entre los grupos ha consolidado normas informales y legales de garantía, técnicas de comunicación y escalas de valores que han permitido la discusión de las ideas y su desarrollo sin agotarse en la polémica. Esta *cultura expresamente civil*, en antítesis con la rusticidad, la primitividad y la barbarie, ha hecho posible la multiplicación de los grupos dentro de las tres esferas cultural, política y mercantil, la promoción de la especialización en las funciones y en las instituciones, la confrontación y el gusto productivo, independientemente de la necesidad primaria.

Con el paso del tiempo, la competencia en el seno de la ciudad fue madurando la formación de un *cuarto estado*, que, por encima de los intereses de los tres estamentos tradicionales, solicita un replanteamiento global del hecho urbano, teniendo en cuenta las necesidades colectivas menos advertidas y menos reconocidas. La plebe romana asume una función típica en la historia, ya que consigue condeterminar, por medio de la institución del tribunalado y de la participación en el consulado, la dirección de la ciudad durante siglos. De estas experiencias nacería más tarde toda la extensa gama de las instituciones democráticas modernas: prensa libre, elecciones populares, partidos políticos, sindicatos. Cuando la ciudad por excelencia, Roma, parece perderse en la organización imperial, la plebe pierde su influencia y transfiere parcialmente su experiencia social al ambiente militar y a la asociación religiosa, que asumen funciones reivindicativas de exigencias colectivas en un plano territorial intencionalmente ilimitado, modelado según la imagen de la ciudad.

Las tensiones entre las institucio-

nes urbanas modernas pueden reducirse al esquema que hemos propuesto, exceptuando la aparición gradual de una cultura megalopolitana, desvinculada de la condición de la morada estable, cultura en la que la competencia, en su desarrollo libre y en sus necesarios límites, ya no se puede garantizar mediante la institucionalización de normas experimentadas, sino mediante sofisticados mecanismos de control, eficaces a pesar de su carácter invisible.

La concepción conflictual de la ciudad ayuda a comprender las razones de la distribución interna de sus principales funciones. Su tendencia a constituirse en poder dominante, aunque no exclusivo, espolea a los grupos rivales a asentarse en las áreas centrales, desde donde puede ejercerse más fácilmente el control y desde donde resulta más cómodo llegar a los demás sectores urbanos; el templo, el palacio y el mercado se mueven contra la integridad del centro histórico y provocan desplazamientos del eje del poder urbano hacia sectores adyacentes y cada vez más distantes. En la época más reciente, algunas dicotomías internas a los grupos tradicionalmente en competencia llegan a adquirir una importancia fundamental para explicar la evolución urbana. La escuela prevalece sobre el templo, pero le deja a éste su ubicación central; el cuartel pierde importancia frente a los cargos públicos y se sale del conjunto urbano; la actividad mercantil se separa de la industrial y se establece en los centros.

Como consecuencia, aparecen en la ciudad actual dos problemas muy serios y totalmente nuevos: el uso de los centros históricos, cargados de simbolismo y pobres en habitantes, y el ordenamiento de las periferias, cargadas de gente y pobres en sim-

bolismo. Es dramática la suerte de los *centros históricos*, cada vez más caracterizados por iglesias de valor histórico-artístico, por palacios antiguos, por bancos y oficinas gubernativas, que alejan de sí las zonas habitadas y se sumergen en una solemnidad inanimada. Al mismo tiempo, se plantea el problema de las *periferias*, superpobladas y disputadas por las instalaciones industriales, primero, por los enlaces via-rios, luego, y, finalmente, por la espectacular exigencia sanitaria de zonas verdes. Puede verse en estas tres fuerzas que compiten en la política de utilización de la periferia el entrelazamiento de las tres exigencias clásicas: la económica, la administrativa y la cultural. La dinámica particularmente viva del urbanismo de los últimos cien años ha provocado el asentamiento de un elevado número de gentes rurales en las áreas periféricas de los centros históricos de gran valor (por ejemplo, París) e incluso en los centros históricos desprovistos de semejante valor (por ejemplo, Chicago). Esto ha hecho estimulante el modelo sociológico de Burgess, aunque no puede generalizarse a todas las situaciones. Este modelo ha orientado prácticamente los estudios relativos al fenómeno de la desviación, tanto más extendido tras el paso de la ciudad a la megalópolis cuanto menos susceptible de control es la movilidad urbana cuando las instituciones tradicionales pierden su fisonomía distintiva bajo el influjo apremiante de la tecnología avanzada.

Puesto que la característica sociológica principal de la megalópolis es su elevado grado de evasión de los controles, que posibilita al individuo la máxima movilidad espacial y la máxima libertad de elección por lo que se refiere al consumo, no se vis-

lumbra en ella una superación del espíritu de la ciudad, en el que ya habían madurado en el vínculo social las primeras experiencias de libertad individual, sino más bien una evolución nueva del mismo. Una vez más es la toma de conciencia de la universalidad del hecho urbano por parte de los individuos, incluso de los de un nivel socio-cultural inferior, lo que los hace indiferentes a la localidad específica y relaja en ellos los vínculos patrióticos. Sin embargo, esta tendencia no podrá seguir adelante aceleradamente sin desencadenar procesos disfuncionales, que habrán de corregirse incentivando el sentimiento espontáneo de pertenencia a una vecindad y a una comunidad en el ámbito del barrio y de la parroquia.

La problemática de la megalópolis, palpable en su dilema entre universalismo e identidad humana, se remonta ya a la época romana. Tal vez puede encontrarse una expresión anticipada de la misma en la concepción política china, en la que civilización y unidad política se concebían de forma unitaria, aunque sin insistir en el modelo urbano. En China, el elemento mercantil ha tenido muy poco peso en el desarrollo de su historia, mientras que la fusión del elemento agrícola-cultural con el político-administrativo ha sido muy fuerte. Más que una irradiación de la ciudad, el imperio chino es fruto del equilibrio entre las tendencias expansionistas de diversas ciudades confederadas. Dadas estas circunstancias, no se presentaron allí los estímulos y los problemas de la sociedad industrial, nacida en Europa. En ésta, por el contrario, la pertenencia civil unitaria hacía ya mucho tiempo que había sido elevada a arquetipo urbano, el imperio romano-cristiano, que

en cuanto romano concebía el mundo como una sola ciudad y en cuanto cristiano concebía la ciudad como un estilo de vida más que como una obra humana. Por eso la historia de la formación y descomposición de la ciudad se ilumina con el estudio de la síntesis romano-cristiana, que dominó durante muchos siglos la cultura europea.

#### IV. Planificación urbana

La planificación del territorio urbano es un criterio de administración racional del espacio, hecho posible en los últimos años por el incremento de los estudios empíricos y por la rapidez de las elaboraciones electrónicas de datos. Esta planificación tropieza con obstáculos comprensibles, ante todo, en la resistencia a las innovaciones típicas de las burocracias y de las masas; en segundo lugar, en la especulación privada y pública en torno a las áreas edificables; en tercer lugar, en la falta de modelos a partir de los cuales controlar los proyectos; en cuarto lugar, en la dificultad de poner en marcha un trabajo interdisciplinar entre expertos en las diversas problemáticas del territorio.

Una respuesta transitoria a estas dificultades es la que ha ofrecido el planteamiento empresarial de la administración urbana al confiar al *city-manager* amplios poderes de decisión, inspirados más en las sugerencias de los técnicos que en las valoraciones de los políticos.

El aumento de las expectativas populares, debido a enormes campañas publicitarias ayunas de una valoración objetiva de los intereses generales, repercute hondamente en el descontento de la ciudad contemporánea, incluso en los niveles más dotados de progreso. Si, por un

lado, no puede tolerarse la situación de miseria extrema de los suburbios desheredados, por otro, se observa que su saneamiento no basta para reducir la tensión conflictiva de la población urbana. Más aún, el haber marginado la posibilidad de constatar la miseria, relegándola a continentes desatendidos, ha hecho que desapareciera todo impedimento al desencadenamiento de las expectativas de bienestar material, surgidas al margen de toda valoración ético-social, político-ideológica, económico-racional. El nivel de confort que exige cada ciudadano, particularmente en todo lo referente a la vivienda, ha aumentado vertiginosamente en los últimos decenios y su demanda se ha generalizado hasta el extremo. En efecto, la extensión de las aspiraciones a una segunda residencia y las *propuestas urbanístico-utópicas* más recientes tienen su raíz en la evolución del concepto de ciudad, en el marco de una filosofía de la vida que fija como un absoluto la tarea de realizar dentro de los años productivos de la propia vida un testimonio material, a ser posible un edificio, del propio valor personal. Este *ideal de vida* no ha encontrado resistencias adecuadas ni en el plano religioso ni en el ideológico.

Con esta clave es posible hacer una interpretación teórico-sociológica de las principales propuestas de planificación urbana de los últimos cincuenta años: desde el modelo hiperconcentrado de la ciudad monumental y verticalista (Nueva York) al modelo horizontal (Los Angeles), al modelo galáctico (Estocolmo), al estelar (Copenague) y anular (Holanda). Ninguno de estos modelos ha dado resultados plenamente satisfactorios. Por otra parte, estas visiones de signo regional del asenta-

miento, aunque corrigen algunas de las exageraciones individualistas y monotónicas de la megalópolis, pueden avanzar la idea de una ciudad compuesta, en la que los barrios y las unidades a ellos subordinadas tengan características de confort, de estilo arquitectónico y de comunicaciones diversas entre sí, es decir, las que se corresponden con una evolución racional de las necesidades y de los gustos ligados a la clase de edad, a la profesión y a la orientación ideológica.

Sin embargo, resulta mucho más urgente el problema de la fundación de nuevos asentamientos urbanos en áreas inmensas todavía infrapobladas y el de la imperiosa reorganización y reestructuración de zonas superpobladas y realmente nada urbanizadas del Tercer Mundo. Por ahora, la sociología sabe mejor describir las situaciones que exigen una intervención urgente de saneamiento que trazar las estrategias de un desarrollo rápido y racional.

La sociología urbana ha ejercido su influencia en los planes de desarrollo de la ciudad, especialmente durante los últimos treinta años, gracias a célebres arquitectos-urbanistas, como Le Corbusier, Gropius, Unwin, Barlow, etc. Entre los documentos más importantes para el estudio del aspecto sociológico del fenómeno hay que recordar la *Carta de Atenas*, en la que en 1941 se fijaron los criterios de una urbanística *a escala humana*. Entre los experimentos que mejor han correspondido a las exigencias sociológicas se citan las *new towns* inglesas, que han ofrecido sugerencias de gran valor para cualquier otro intento neotópico. La morfología urbana ha sido estudiada en su evolución bajo el impulso de las grandes innovaciones tecnológicas, por lo menos en lo que se

necesita para poder formular una tendencia teórica normal de gran interés sociológico y político-social; la ciudad concéntrica (Londres) es ya un modelo superado; la ha sustituido el modelo estelar (Roma), que regula la expansión radial a lo largo de los viarios ejes interurbanos; pero todavía se anuncia mayor porvenir para el modelo policéntrico (París), que ofrece suficientes servicios descentralizados con dimensiones de barrio (*arrondissement*) ideales.

Ni la ciudad superconcentrada, de gran desarrollo vertical, ni la que como reacción concibió Lloyd Wright, es decir, la ciudad horizontal, que siembra las villas por una zona verde de superficie ilimitada, han logrado tener éxito: la primera se excede en su simbolismo a costa de un indispensable confort; la otra pierde por completo el sentido simbólico y, debido a su vastedad, priva de identificabilidad a sus habitantes. El criterio de la equidistribución demográfica en el espacio, siguiendo un esquema galáctico armónico y elástico, parece más adecuado para un desarrollo megalopolitano, que acepta grandes dimensiones, a fin de reducir los costes y acrecentar, por tanto, la disponibilidad de servicios, con lo que posibilita un equilibrio entre la demanda de ventajas materiales y la propuesta de ventajas culturales, entre las que destaca siempre la de la identificación del individuo con un grupo de pertenencia en el que pueda sentirse *nosotros*. Aquí está la razón del éxito obtenido recientemente por la política de los barrios y de las zonas de saneamiento, entendidos como unidades descentralizadas de una realidad urbanística extensible cuanto se quiera, con tal que sea en forma policéntrica [Barrio].

F. Demarchi

BIBLIOGRAFÍA: Alexander C., *Urbanismo y participación*. Gustavo Gili, Barcelona 1978<sup>2</sup>.—Alonso Velasco y otros, *Una nueva ciudad*. IEAL, Madrid 1973.—Anderson N., *Sociología de la comunidad urbana*. FCE, México 1965.—Ardigó A., *La difusión urbana*. Ave. Roma 1967.—Banfield E., *La ciudad en discusión*. Marymar, Buenos Aires 1973.—Bettin G., *Los sociólogos de la ciudad*. Gustavo Gili, Barcelona 1982.—Borgatta E.F., *American cities*. Rand McNally, Chicago 1965.—Breese G., *La ciudad en los países en vías de desarrollo*. Tecnos, Madrid 1974.—Buchanan C.D., *El tráfico en las ciudades*. Tecnos, Madrid 1973.—Burgess E.W. y Bogue D.J., *Contributions to urban sociology*. Chicago & London 1964.—Caro Baroja J., *La ciudad y el campo*. Alfaguara, Madrid 1966.—Castells M., *Problemas de investigación en sociología urbana*. Siglo XXI, Madrid 1971; *La cuestión urbana*. Siglo XXI, Madrid 1974.—Ceri P., *Casa, città e struttura sociale*. Editori Riuniti, Roma 1975.—Chabot G., *Las ciudades*. Labor, Barcelona 1972.—Chombart de Lauwe P.H. y otros, *Paris et l'agglomération parisienne*. PUF, Paris 1952.—Della Pergola G., *La conflittualità urbana*. Feltrinelli, Milano 1972.—Demarchi F., *Società e spazio*. ISSS, Trento 1969.—Diez Nicolás J., *Concentración de la población en capitales de provincias españolas, 1940-1960*, en *La provincia*. Instituto de Ciencias Sociales, Barcelona 1966, 213-231; *Algunos aspectos de la urbanización en Andalucía*, en "Anales de Sociología" 4 (Barcelona 1968); *La jerarquía de las ciudades*, en "Rev. Ciudad y Territorio" 2 (Madrid 1970); *Especialización funcional y dominación en la España urbana*, Publicaciones de la Fundación Juan March, Guadarrama, Madrid 1972.—Dorselaer J., *Las funciones socio-económicas de las ciudades latinoamericanas*, en L. Calderón, A. Calle y J. Dorselaer, *Problemas de urbanización en América Latina*. Oficina Internacional de Investigaciones Sociales de FERES, Friburgo y Bogotá 1963.—Fiorelli F., *Il governo delle città*. Angeli, Milano 1975.—Gaviria M., *Campo, urbe y espacio de ocio*. Siglo XXI, Madrid 1971.—Guidicini P., *Sviluppo urbano e immagine della città*. Angeli, Milano 1973; *Gestione della città e partecipazione popolare*. Angeli, Milano 1973.—Hall P., *Las grandes ciudades y sus problemas*. Guadarrama, Madrid 1965.—Jacobs J., *Muerte y vida de las grandes ciudades*. Península, Madrid 1967; *La economía de las ciudades*. Península, Madrid 1971.—Laborit H., *El hombre y la ciudad*. Kairos, Barcelona 1973.—Lasuen J.R., Lorca A. y Oría J., *Desarrollo económico y distribución de las ciudades por tamaño*, en "Arquitectura" 101 (mayo 1967) 5-14.—Ledrut R., *El espacio social de la ciudad*. Amorrortu, Buenos Aires 1974.—Lefebvre H., *El derecho a la ciudad*. Península, Barcelona 1969.—Lynd K.,

*La imagen de la ciudad*. Infinito, Buenos Aires 1970.—Lynd S.L. y Lynd H.M., *Middletown. A study in contemporary American culture*. Harcourt Brace, New York 1937.—Martinelli F., *Le società urbane*. Angeli, Milano 1974.—Martinotti G., *Città e analisi sociologica*. Marsilio, Padova 1968.—Mitscherlich A., *La inhospitalidad de nuestras ciudades*. Alianza, Madrid 1969.—Mumford L., *La ciudad a través de la historia*. Infinito, Buenos Aires 1969.—Pirenne H., *Las ciudades medievales*. Tres, Buenos Aires.—Prost M.A., *La hiérarchie des villes en fonction de leurs activités de commerce et de service*. Gauthier Villars, Paris 1965.—Remy J. y Voye L., *La ciudad y la urbanización*. IEAL, Madrid 1975.—Rodwin LI. y otros, *La metrópoli del futuro*. Seix Barral, Barcelona 1967.—Saarinen, *La ciudad, su crecimiento, su declinación y su futuro*. Limusa, México 1967.—Salcedo J., *Madrid culpable: Sobre el espacio y la población en las ciencias sociales*, Tecnos, Madrid 1977.—Scientific American, *La ciudad*. Alianza Editorial, Madrid 1965.—Teron F., *Ciudad y urbanización en el mundo actual*. Blume, Madrid 1969.—Toynbee A.J., *Ciudades en marcha*. Alianza, Madrid 1973.—Toschi U., *La città*. UTET, Torino 1966.—Varios autores, *La metrópolis en la vida moderna*. Infinito, Buenos Aires 1957.—Wirth L., *El urbanismo como modo de vida*. Tres, Buenos Aires 1962.

## CLASE SOCIAL

SUMARIO: I. Introducción - II. Tocqueville: clases abiertas - III. Marx: clases en cuanto lucha de clase - IV. Clases y estamentos: Durkheim y Weber - V. La aparición de los estamentos medios dependientes y la teoría de las clases abiertas de Parsons - VI. Críticas a las teorías gradualistas de la clase - VII. Clases y conflictos no siempre antagonicos - VIII. Conflictos de clase y Estado administrativo industrial - IX. Límites de los dos modelos teóricos de clase: el funcionalista y el marxista.

### I. Introducción

El concepto de clase social es uno de los más cruciales y a la vez de los más controvertidos de la sociología.

Aunque la idea de que las desigualdades entre los hombres no son (meramente) naturales es tan antigua como la humanidad histórica, y

lo mismo hay que decir de la división entre ricos y pobres, dominantes y dominados, el término de *clase social* es relativamente reciente. Aunque, como nos indica S. Ossowski, aparece ya en la *Ethica* de Spinoza (1663), este término no figura entre las voces de la *Encyclopédie* de Diderot y D'Alembert (1751-1772), donde para definir la estructura social se utilizan los términos *état* y *ordre*, es decir, los tres estados (nobleza, clero, tercer estado) y los *órdenes* del antiguo régimen feudal y absolutista. La burguesía, la primera clase social en sentido propio, en los albores de la revolución francesa se consideraba todavía como *tiers état*. Hasta que no aparecieron las obras de Babeuf (1760-1797) y sobre todo las de H. de Saint-Simon (más tarde y en un contexto muy distinto) no entraron en el análisis social el término de *clase* y la distinción-contraposición de clases sociales (*classe industrielle* contra *classe paresseuse*, es decir, clase de productores contra clase de perezosos parásitos, según Saint-Simon).

En Adam Smith predomina el término *orders*, *órdenes*, en el sentido ya mencionado; pero sus alumnos —especialmente D. I. Ricardo (1772-1823)— hablan de tres clases fundamentales. En resumen, el término de clase social, en su sentido de importante articulación social de la organización productiva y de la distribución de los recursos y del poder, no se afianza en el análisis de la sociedad hasta después de la consolidación definitiva de la sociedad de mercado, de las ideologías liberales y de las contraideologías socialistas, pues la clase social, a diferencia de las castas, de los órdenes y de los estados, presupone la destrucción de los vínculos corporativos, feudales y parentales extensos, así como la

destrucción de las desigualdades jurídico-políticas entre los hombres.

## II. Tocqueville: clases abiertas

La clase social en sentido propio está compuesta de individuos aislados y jurídicamente libres, en los que las condiciones de vida son *casuales* y en los que sobre todo —como indica Marx en su *Miseria de la filosofía*— “aparece una diferencia entre la vida de cada uno en cuanto vida personal” y una parte de su vida individual “en cuanto parte sometida a algún ramo del trabajo”. El primero en advertir todo el alcance de la separación entre estados y clases, entre articulaciones de posiciones sociales en el antiguo régimen y en la sociedad industrial, fue A. de Tocqueville (*La democracia en América*). Siguiendo al escocés Adam Ferguson (1723-1816) y adelantándose incluso a Marx en la previsión del conflicto entre la democracia representativa y la oligarquía de los capitalistas industriales, Tocqueville vio en la sociedad norteamericana, totalmente diversa de la europea, una expansiva sociedad abierta, basada en las posibilidades que todos, con independencia de su nacimiento, tenían de promocionarse competitivamente. Es decir, una sociedad con una fuerte movilidad de ocupaciones, de residencia y de rentas individuales, garantizada por la democracia política, una sociedad de clases abiertas, de ocupaciones en las que el contrato de trabajo no compromete ni condiciona toda la vida personal, tanto en la sintonía cotidiana como en el tiempo venidero.

El modelo de sociedad de clases abiertas presentado por Tocqueville (“aunque se dé siempre una clase de

pobres y otra de patrones, estas clases no siempre están compuestas por los mismos individuos y por las mismas familias”) influyó objetivamente en la ideología y en la sociología norteamericana de las clases.

## III. Marx: clases en cuanto lucha de clase

En Europa, el análisis de la sociedad industrial lo reanudarían sobre todo Marx y Engels, y ello en la dirección de las tres clases definidas por D. I. Ricardo (asalariados, capitalistas, rentistas terratenientes), mas acentuando la tendencia dicotómica hacia una lucha entre dos clases (auténticas entidades colectivas surgidas históricamente del solo desarrollo de las relaciones de producción: propietarios de los medios de producción, por un lado, y propietarios de la fuerza-trabajo, por otro; burguesía y proletariado).

Aunque minoritaria, hubo también en Europa una línea alternativa a la de Smith y a la de Marx, oscilante entre Tocqueville y Hegel, entre la democracia de clases abiertas a la movilidad individual ascendente y una especie de recuperación neocorporativa, para integrar de nuevo roles ocupacionales y vida personal.

## IV. Clases y estamentos: E. Durkheim y M. Weber

Esta línea de análisis, que adoptaron E. Durkheim y el sociólogo católico G. Toniolo, tuvo que batirse en retirada ante el predominio, especialmente en los países anglosajones, de la teoría económica y socioeconómica de las clases, defendida por las ideologías y teorías, unidas y a la vez antagónicas, del liberalismo y del marxismo.

Sin embargo, en cada período de crisis del desarrollo capitalista y en las áreas donde el capitalismo industrial se apoyaba en una estructura social condicionada todavía por estructuras y estratos premodernos, las teorías liberales y marxistas se vieron frenadas por éxitos temporales de teorías corporativas o, en el mejor de los casos, reformistas, o solidaristas, de las clases abiertas.

Fue Max Weber quien, con una visión entre racionalista y comprensiva del mundo, trató de integrar las dos grandes corrientes del pensamiento científico e ideológico sobre el tema de las clases sociales. Su fundamental distinción entre *clase* y *estamento*, utilizada también para la sociedad de su tiempo, y las reglas de transformación desde una sociedad compuesta sobre todo por clases a otra compuesta sobre todo por estamentos, y viceversa, sigue siendo una de las aportaciones objetivamente más válidas, no sólo para el conocimiento de las sociedades europeas, sino sobre todo para el de los países en vías de desarrollo.

La gran crisis económica que se abrió en 1929 volvió a plantear el problema de la injusta discriminación de clase entre las gentes pertenecientes a los estamentos medios autónomos y a las pequeñas burguesías, que creían desaparecidas de las democracias occidentales, en fuerte desarrollo productivo y consumista, la sociedad de clases y las luchas de clases. El tema de las clases como entidades históricas colectivas contrapuestas entre sí y escasamente abiertas entró de nuevo en la investigación sociológica dentro y fuera de Norteamérica. Recordemos las investigaciones (1929-1937) de los esposos Robert S. y Helen M. Lynd sobre *Middletown*, sobre todo la segunda, de 1937.

En el ensayo más ambicioso que sobre las clases sociales apareció en Europa por aquel tiempo, en plena crisis económica, el alemán T. Geiger, en su obra *Zur Theorie des Klassenbegriffs und der Proletariat* (1930) y en otra posterior (1932), la última antes de su destierro, define el modelo marxiano de clase.

### V. La aparición de los estamentos medios dependientes y la teoría de las clases abiertas de Parsons

Sin embargo, a medida que, comenzando por los Estados Unidos, se va logrando la recuperación económica, acompañada por el fenómeno radicalmente nuevo de la formación de amplios estratos intermedios de trabajadores *dependientes*, empleados, subalternos del comercio, etcétera, las investigaciones y las teorías sociológicas sobre las clases vuelven a subrayar el aspecto gradualista, el mensaje *optimista* de la economía (*neo*)-clásica, mas corrigiéndolo con reformas incluso morales, a fin de situar la fuerza integradora de los valores por encima de la lógica sin regla ni freno del mercado.

En respuesta, intelectualmente muy responsable, a los daños de la gran crisis y, posteriormente, a la necesidad de un rearme incluso moral tras la segunda guerra mundial, aparece la teoría de las clases de T. Parsons. Una clase —viene a decir el más importante sociólogo americano de nuestro tiempo (falleció en 1981)— no está hecha sólo de propiedades, rentas, prestigio y relaciones jerárquicas y competitivas en el campo de los medios económicos, sino que depende también del estilo de vida propio de la familia. La familia y la escuela, por un lado,

y el conjunto de medios, por otro, deciden juntos la pertenencia de clase, así como el descenso o el ascenso social de los individuos.

El mercado y la fábrica o la oficina no son suficientes para definir las relaciones de clase. En igualdad de posición laboral y de renta, para poder pertenecer a una clase cuentan también mucho, además de las relaciones reguladas por contrato, la moralidad y la calidad de la vida familiar.

En relación también con el crecimiento excepcional de los estamentos medios *dependientes*, antes de Parsons ya otros investigadores y estudiosos occidentales habían hecho aportaciones de importancia sobre todo empírica en el campo conceptual, que luego se fue sistematizando hasta llegar a la forma más sutil de Parsons. Nos referimos a las numerosas investigaciones empíricas y a las sistematizaciones metodológicas de las investigaciones que sobre las clases sociales en centros urbanos menores publicaron el norteamericano W. L. Warner y sus discípulos. En las obras de esta escuela se reconstruyen mapas de escalas sociales a partir ya de datos objetivos relativos a la distribución de las rentas y del consumo, ya de valoraciones hechas por los informadores más *autorizados* de la comunidad en cuestión sobre la reputación de cada una de las personas y de las familias incluidas en los muestreos y *sobre* su conformidad con los valores comunitarios predominantes.

También T. Geiger, emigrado a Suiza para huir de la persecución nazi, adoptaría la reducción de las clases a *status* (o clases graduales abiertas) de gran movilidad individual, dada la presencia ya indiscutida y bien caracterizada de las clases medias.

“El concepto marxista de clase social —escribe Geiger en su obra *La sociedad de clase en el crisol* (1948)— carece de todo valor científico, por ser un concepto anclado en la metafísica histórica”. En cambio, el concepto *sociológico de clase o estrato* indica “categorías de miembros sociales que, en virtud de unas condiciones de vida exteriores más o menos análogas, ocupan una posición más o menos análoga en la sociedad organizada”. Toda la sociología occidental, con muy pocas excepciones, se mantiene en estas posiciones de Geiger hasta la mitad de los años cincuenta. En la URSS y más tarde en los países de *democracia popular* había prevalecido entre tanto una especie de ideología staliniana de las clases: campesinos, obreros, *intelligentzia* (constituída esta última por la burocracia de partido y estatal, por los cuadros militares y técnicos, y por los intelectuales). Esta ideología, obligatoria para los sociólogos de tales países, predicaba la desaparición de toda contradicción y lucha entre las tres clases, o entre las dos clases y un estamento recíprocamente solidarios; contribuía así a reforzar la concepción armónica y funcional de la clase, que, en otros términos y en otros contextos, también había acogido y difundido la sociología occidental.

### VI. Críticas a las teorías gradualistas de la clase

Como ya hemos apuntado, las teorías funcionalistas y gradualistas de la clase tuvieron en aquellos años algunos críticos entre los sociólogos. Podemos recordar a dos: C. Wright Mills y G. Gurvitch. Del primero hemos de señalar el *descubrimiento* de los *white collars* como nuevos estamentos medios (*Cuellos blancos*,

1951). Del segundo hay que mencionar el texto de sus lecciones universitarias de 1953-1954 (*El concepto de clases sociales*, 1954), en las que, contra los funcionalistas —especialmente los norteamericanos—, afirma la suprafuncionalidad de la clase y, contra Marx, los espacios de indeterminación que es preciso reconocer a las relaciones de clase en el sistema social.

El comienzo de la segunda mitad de los años cincuenta se caracteriza por la aparición casi simultánea, aunque casual, de importantes aportaciones sociológicas relacionadas con las clases, tanto en los países del Este como en los occidentales.

### VII. Clases y conflictos no siempre antagonicos

Nos referimos aquí a los volúmenes y ensayos escritos entre 1956 y 1957 por L. Coser, R. Dahrendorf, S. Ossowski, M. Djilas y Mao Tse Tung, de los que se deduce el carácter insuprimible de los conflictos de clase tanto en el Oeste como en el Este y, a la vez, la posibilidad de que no todos los conflictos, ni siquiera los que se dan entre el proletariado y la burguesía (burguesía nacional, se entiende), sean en el fondo antagonicos.

La institucionalización de los conflictos de clase puede hacer de los mismos otros tantos hechos funcionales para el ajuste del sistema (L. Coser, 1957).

Con el conocido ensayo de M. Djilas sobre la nueva clase (la *intelligentzia* en la cumbre del partido y del estado comunistas) y con el escrito de Mao sobre las *contradicciones en medio del pueblo*, cae la ideología-teoría staliniana de las clases mutuamente funcionales y armónicas. Pero Mao afirma que la rela-

ción de antagonismo entre burguesía nacional y proletariado puede no acabar en una lucha a muerte y que, en determinadas condiciones, puede volverse no antagónica.

Comienza entonces un período que concluye con el mayo francés del 1968, en el que los sociólogos empiezan a buscar, en relación con la temática de las clases, una mediación o por lo menos una comparación de modelos entre los esquemas conceptuales y los cuadros de referencia funcionalistas y marxistas, sin que ninguno de los dos resulte plenamente satisfactorio y exhaustivo.

Entretanto, gracias sobre todo a las aportaciones de autores alemanes, de Lukacs, de la Escuela de Frankfurt (Adorno, Horkheimer, J. Habermas), de los marxistas franceses, italianos e ingleses (L. Althusser, N. Poulantzas, L. Coletti, T. Bottomore), la teoría marxiana de las clases se propone y se revisa con resultados teóricos de notable complejidad y refinamiento. Se forman tendencias y contratendencias en favor o en contra del carácter esencial de la dialéctica en las relaciones de clase, en favor o en contra de la dependencia, en última instancia, de la lucha de clase, dado el grado de desarrollo de las fuerzas productivas; en favor o en contra del carácter esencial del nexo entre ideología y teoría en Marx, en favor o en contra de las tesis de Lukacs y de Gramsci sobre la relación entre empirismo y totalidad en los fenómenos de clase y de conciencia de clase y sobre la autonomía relativa del momento político en la clase, etc.

### VIII. Conflictos de clase y Estado administrativo industrial

Llegados a este punto, es preciso presentar el último de los cambios

referentes a las relaciones entre dinámicas objetivas y transformaciones de las sociedades de capitalismo avanzado, por un lado, y teorías sociológicas de las clases, por otro. El conjunto de las transformaciones y de las dinámicas que, a partir del segundo período posterior a la segunda guerra mundial, han intervenido objetivamente en las estructuras de las sociedades de capitalismo avanzado puede interpretarse así: el sector industrial oligopolista y los grandes mecanismos reproductores del capital han logrado sobrevivir y evitar grandes crisis como la de comienzos de los años treinta, y hasta han llegado a conocer períodos de excepcional expansión y de florecimiento hasta la grave recesión actual, gracias al hecho de que el Estado ha intervenido de forma cada vez más sistemática y con dosis cada vez más elevadas de presión tributaria con el fin de sostener, controlar y estimular la economía.

El Estado se ha cargado con gastos improductivos en mercancías militares y paramilitares; se ha entrometido en importantes sectores para socializar administrativamente la producción, para favorecer el compromiso de clase, que ha vuelto cada vez más políticos —es decir, obtenidos mediante compromisos políticos— los precios de la fuerza-trabajo organizada sindicalmente. El Estado se ha cargado también con otros gastos para atender a la seguridad social, a la formación ocupacional de la población —por ejemplo, con becas para estudiantes—, a la creación de puestos nuevos de trabajo en el sector público, etcétera. En resumen, *las relaciones de producción y de clase han sido reorganizadas*, a pesar de que el Estado industrial sigue siendo capitalista con serias carencias de legitimación.

Y sigue siendo capitalista porque en Occidente el Estado respeta la lógica del mercado y el empleo privado de los beneficios. En el sistema de hegemonía soviética, el Estado interviene mediante la socialización y planificación administrativa de la producción; pero se da ausencia de legitimación, tanto de la legitimación del mercado como de la que proviene del consenso político libremente expresado.

En las sociedades occidentales de capitalismo avanzado nos encontramos con la manipulación administrativa estatal y con la transferencia al sistema político y al socio-cultural de muchos costes del compromiso de clase, a cargo de los grupos y de las categorías menos organizados, secundarios en relación con las industrias monopolistas o con las agencias de intervención administrativa del Estado industrial.

La lucha de clase institucionalizada, sobre la que ha teorizado Dahrendorf, lógicamente resta fuerza al compromiso de clase, sometido a la mediación de intervenciones político-administrativas, con unos costes cada vez más elevados para la colectividad.

Aunque esta forma político-administrativa de las estructuras de clase evita las crisis económicas que provocan la incontrolabilidad y la anarquía de los mercados, no permite, sin embargo, que puedan superarse del todo las crisis.

### IX. Límites de los dos modelos teóricos de clase: el funcionalista y el marxista

A la larga y teniendo en cuenta la nueva problemática de clase:

a) La clase y las relaciones de

clase sólo pueden entenderse mediante un triple análisis: económico, político y socio-estructural, sin que ninguno de estos tres análisis pueda considerarse meramente superestructural respecto de cada uno de los dos restantes.

b) Las relaciones de clase, así como el mismo ámbito internacional y nacional conectado con las relaciones civiles de clase, dependen “de constelaciones concretas de poder que ya no son determinadas *a priori* por un mecanismo del mercado de trabajo que actúe de manera autónoma” (J. Habermas).

c) La sustitución de la forma política del intercambio-explotación (del que nace el antagonismo marxiano de clase) por una lucha de clase realizada y mediada políticamente (compromisos de clase) tiende a originar tipos nuevos de divisiones en el interior de las clases y de los estamentos. Es decir, tiende a *separar* —debido a la misma eficacia política diferencial de las luchas que reivindican la distribución y empleo del incremento del producto social— *los segmentos de clase organizados y centrales* en relación con el sistema estatal de control público, volcado a evitar las crisis económicas, las quiebras y el paro en los grandes complejos y agencias productivas y comerciales, *de los segmentos marginales y mal organizados y de los segmentos externos a la organización de producción* económica y de socialización administrativa *centrales* (estudiantes, jóvenes, mujeres ausentes del mercado de trabajo, pensionistas, incapacitados, acogidos a la seguridad social, etc.).

La consecuencia de todo esto es la crisis de los dos grandes modelos teóricos de clase: el modelo funcionalista (T. Parsons, K. Davis, N. J.

Smelser, etc.) y el modelo marxista [↗ *Estratificación*].

La crisis de interdependencia entre subsistemas, entre mercado y estructuras de integración y de control se presenta como constitucional y crónica en el sistema social de referencia, en contra de la teoría funcionalista. El control normativo-integrativo se ve continuamente desplazado por las mismas innovaciones y adecuaciones que la intervención política del Estado industrial introduce para hacer frente al carácter crónico y a la extensión creciente de las dinámicas y de las contradicciones capitalistas, sin que, según parece, haya lugar para las soluciones revolucionarias.

En cuanto al modelo marxiano, la politización de la clase y de las relaciones de clase, el compromiso de clase en función incluso de hegemonías políticas y la transformación de las lógicas crisis de mercado en las complejas y contradictorias crisis de inflación y de balance del Estado, así como en la degradación de ámbitos de vida (subsistema socio-cultural), son otros tantos elementos que apoyan y claman por la necesidad de una teoría posmarxiana y posfuncionalista de las clases.

A. Ardigò

BIBLIOGRAFÍA: Ardigò A., *La stratificazione sociale*, Patron, Bologna 1975.—Aron R., *Lucha de clases*, Seix Barral, Barcelona 1966.—Barber B., *La estratificación social*, FCE, México 1964.—Baudelot Ch. y Establet R., *La petite bourgeoisie en France*, Maspéro, 1974.—Belleville P., *Una nueva clase obrera*, Tecnos, Madrid 1967.—Bendix R. y Lipset S.M., *Clase, status y poder*, Euroamérica, Madrid 1972 (dos tomos).—Benítez R. y otros, *Las clases sociales en América Latina*, vol. I, Siglo XXI, Madrid; *Clases sociales y crisis política en América Latina*, vol. II, Siglo XXI, Madrid.—Blumer M. (ed.), *Working-class images of society*, Routledge and Kegan Paul, 1975.—Bottomore T.B., *Las clases en la sociedad moderna*, La Pléyade,

Buenos Aires 1973.—Bradley I., *The english middle classes are alive and kicking*, Collins, London 1982.—Carchedi G., *On the economic identification of social classes*, Routledge and Kegan Paul, 1977.—Costa Pinto L.A., *Estructura de clases y cambio social*, Paidós, Buenos Aires 1965.—Dahrendorf R., *Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial*, Rialp, Madrid 1970.—Dijlmas M., *La nueva clase*, Sudamericana, Buenos Aires 1963.—Di Tella T., *El sistema político argentino y la clase obrera*, Eudeba, Buenos Aires 1964.—Durán M., de los A., *Clase social y enfermedad*, Tecnos, Madrid 1983.—Errandonea A., *Explotación y dominación. El problema de la categoría definitoria de las clases sociales*, Acción Directa, Montevideo-Buenos Aires 1972.—Foster J., *Class struggle and industrial revolution*, Methuen, London 1974.—Frank A., *Lumperburguesía, lumperdesarrollo. Dependencia, clase y política en Latinoamérica*, Ediciones PLA, Santiago de Chile 1971.—Frankel H., *Sociedad capitalista y sociología moderna*, Artiach, Madrid 1972.—Gallie D., *In search of the new working class*, Cambridge University Press, Cambridge 1979.—Geiger Th., *La estratificación social del pueblo alemán*, Euroamérica 1971.—Goldthorpe J., Lockwood D., Bechofer F. and Platt J., *The affluent worker in the class structure*, Cambridge University Press, Cambridge 1969.—Gorz A., *Adiós al proletariado*, Editions Galilée, Paris 1980.—Gouldner A.W., *El futuro de los intelectuales y el ascenso de la nueva clase*, Alianza, Madrid 1980.—Graciarena J., *Poder y clases sociales en el desarrollo de América Latina*, Paidós, Buenos Aires 1967.—Gurvitch G., *El concepto de clases sociales de Marx a nuestros días*, Galatea-Nueva Visión, Buenos Aires 1960; *Teoría de las clases sociales*, Edicusa, Madrid 1971.—Halbwachs M., *Las clases sociales*, FCE, México 1950.—Heath A., *Social mobility*, Fontana, Glasgow 1981.—Hobsbawm E.J., *Trabajadores. Estudios de historia de la clase obrera*, Crítica, Barcelona 1979.—Hodges H., *La estratificación social. Las clases en América*, Tecnos, Madrid 1974.—Jackson J.A., Shils E. y Abrams M., *Estratificación social*, Península, Barcelona 1971.—Lipset S.M. y Bendix R., *Movilidad social en la sociedad industrial*, Eudeba, Buenos Aires 1963.—Lockwood D., *El trabajador de clase media*, Aguilar, Madrid 1962.—Luckacs G., *Historia y consciencia de clase*, Grijalbo, México 1969.—Mallet S., *La nueva condición obrera*, Tecnos, Madrid 1969.—Markiewicz-Lagneau J., *Estratificación y movilidad social en los países socialistas*, Siglo XXI, Madrid 1971.—Marx K., *Las luchas de clases en Francia*, Ciencia Nueva, Madrid 1967.—Mendieta y Núñez L., *Las clases sociales*, Instituto de Investigaciones Sociales, México 1957.—Mills C.W., *La élite del poder*, FCE, México 1957;

*Las clases medias norteamericanas: White collar*, Aguilar, Madrid 1957.—Muriello Ferrer F., *Las clases medias españolas*, Escuela Social de Granada, Granada 1959.—Ossowski S., *Estructura de clases y consciencia social*, Península, Barcelona 1972.—Othon de Mendizábal M. y otros, *Las clases sociales en México*, Nuestro Tiempo, México.—Peralta Ramos M., *Etapas de acumulación y alianzas de clases en la Argentina (1930-1970)*, Siglo XXI, Buenos Aires 1972.—Perpiñá Rodríguez A., *Cuantificación de las clases medias españolas*, en "Revista Internacional de Sociología" 68 (octubre-diciembre 1959) 559-570.—Pin E., *Las clases sociales*, Razon y Fe, Madrid 1965.—Poutlanzas N., *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*, Siglo XXI, Madrid 1975<sup>10</sup>.—Ros Jimeno J., *Las clases sociales y el problema de su determinación*, en "Rev. Internacional de Sociología" 65 (enero-marzo 1959) 41-45.—Tezanos J.F., *Estructura de clases en la España actual*, Cuadernos para el Diálogo, Madrid 1975.—Von Beyme K., *Teorías de las clases*, en *Teorías políticas contemporáneas*, IEP, Madrid 1977, 312-348.—Warner W.L., *Social class in America*, Harper, Chicago 1960.—Wesolowski W., *Classes, strata and power*, Routledge and Kegan Paul, London 1979.—Westergaard J. y Resler H., *Class and capitalist society. A study of contemporary Britain*, Harmondsworth, Penguin 1980.

## CLERO

SUMARIO: I. Introducción - II. El sacerdote, en los clásicos de la sociología - III. Crisis de valores y crisis del sacerdote - IV. Investigaciones recientes.

### I. Introducción

La palabra *clero*, del griego *kleros*, significa *parte* o *porción* elegida. Abarca una parte de los significados condensados en la frase paulina *segregatus ab hominibus*. Sin embargo, *clero* es una palabra genérica; las lenguas indoeuropeas han especificado posteriormente la gama de las funciones y de la identidad del clero en una serie bastante numerosa de sinónimos: sacerdote, mago, profeta, religioso, reformador, vidente, adivino, santo, etc. La mayor parte

de estos términos están estrechamente vinculados a funciones particulares o preponderantes; otros son demasiado genéricos, como, por ejemplo, el término *sacerdote* o *presbítero*. En el primero se subraya la función de dispensador de cosas sagradas (como *sacra docens* o *sacra dans*); en el segundo, la dignidad del anciano, que exige la sabiduría requerida en el clero. En este último significado confluye también el aspecto, preponderante en las religiones llamadas *primitivas*, de mediador intergeneracional, es decir, de uno que conecte en su persona la generación presente con la anterior, con los abuelos o antepasados. El culto a los antepasados, de lejano origen tribal, resuena como un eco en la función de mediador. El hecho de que la mayor parte de los sacerdotes pertenezca a una porción determinada en cada pueblo y de que por norma sean elegidos entre los ancianos, evoca la característica principal que distingue lo sagrado de lo profano y que Durkheim remite al reino de lo *prohibido*. Tratándose de cosas prohibidas a la mayor parte de las personas, el clero se define como una parte de pueblo *relacionada* con cosas o actividades rodeadas del silencio (*tabú*).

### II. El sacerdote, en los clásicos de la sociología

El rol del clero en la sociedad ha merecido la atención de la mayor parte de los sociólogos, para quienes, en una fase de transición social de los ritmos rurales a los industriales, el análisis de la religión constituye el centro del problema de los *valores* y de su destino. Así, para Comte y para Spencer la decadencia inevitable de lo sagrado a causa de la incipiente industrialización habría

de relegar el rol del clero a los márgenes de la sociedad, de una sociedad que ha superado de manera definitiva la fase teológica y que se introduce con osadía en la sociológica. Sin embargo, advierte Comte, en la sociedad nueva la religión *nueva* (fundamentada en los ejemplos ilustres de hombres que nos han precedido) exige sacerdotes nuevos: los hombres cultos o los sabios. En adelante, se trata de transferir a otros agentes los roles omnipresentes y omnivalentes que hasta ahora se han atribuido al sacerdote.

Para Durkheim, la dinámica en cuestión es bastante más compleja. Cualquier forma de religión es impensable sin una iglesia, un rito y un sacerdote; más aún, estos elementos son los que caracterizan la esencia de las funciones de la religión; el estar juntos, el rito, el colectivo, son aspectos que requieren la presencia de un sacerdote, no de un mago (cuyo requisito principal consiste en actuar de forma individual para redes de clientes, sin formar una comunidad). La función de la religión, según Durkheim, nunca desaparecerá ni podrá ser reemplazada por la ciencia, que no puede responder a los interrogantes últimos; más aún, en un mundo de solidaridad de tipo orgánico, la religión parece ser uno de los pocos diques que se levantan contra la anomía, el suicidio y la desorganización. El clero retrocede a funciones específicas, ya que la Iglesia, de *totalmente persuasiva*, se convierte en *agencia* de los asuntos del más allá, y su clero, de agente total, se hace *especialista* de un sector importante de la vida diaria. Sin embargo, el clero sigue manteniendo intacta su fuerza moral, y su rol principal —reanudando una antigua reflexión teológica— se convierte en el de “presidir la colectividad, la

construcción de la colectividad, de una iglesia, de una comunión”.

Según Weber, la función del clero está eminentemente al servicio de la estructura y de la organización, en cuanto que se opone categóricamente —diríase *in terminis*— al profeta, al inspirador de ideales y valores. El clero parece tender sustancialmente a la conservación del aparato iglesia, del que es representante y funcionario, de forma que sus funciones burocráticas (gracia de estado) prevalecen con mucho sobre cualquier otra función. Naturalmente que, dada la atención principal que presta a las funciones de la rutina diaria, se explica el conservadurismo del clero, su aferrarse al pasado, su condición primaria de *funcionario*, la pérdida de otros roles que en otro tiempo eran propios de la religión, como los de vidente, sabio, etc.

Marx, como es bien sabido, ve la casta clerical sólo en función de la conservación del *sistema*, es decir, entregada al adormecimiento de las conciencias, a fin de que éstas no se despierten a los problemas acuciantes del más acá. Pero en el Marx joven y en el Marx más adulto esta visión tan drástica está bastante atenuada, en parte por algunas reflexiones más prudentes y en parte por un *transfert*: el *transfert*, bien visible en la construcción marxiana, de una clase (como la proletaria) cuya *misión* consiste precisamente en la revolución y en la construcción de un *mundo nuevo*. Pues bien, dicha clase y dicha meta utópica, en el sentido profundo de la palabra, se asemejan mucho a las categorías bíblicas de la lucha del bien contra el mal y a la categoría de los *levitas*, que hace de *clase ascendente*.

Los sociólogos más recientes (Mensching, Wach, etc.) creen que el rol principal del clero es el de

*hombre de la organización*, en el que destacan los roles que denotan *poder* y función, a costa de los otros roles más personales (reformador, fundador de religiones, vidente, adivino, mago, santo). Fundamentalmente, el contraste entre funcionario y profeta se convierte en el punto crucial en que chocan una religión del pasado (de cuño conservador y rígidamente estructurada) y una religión del futuro (de cuño innovador-profético), más espontánea y menos jerarquizada. Finalmente, Bellah y otros autores suponen que, dados los intensos cambios sociales que estamos viviendo, acabarán prevaleciendo las funciones *laicas* o *civiles* (constructores de comunidades, formadores de grupos de base, agentes sociales en sentido estricto, etc.), apagándose el aspecto de casta (el clero es cada vez menos una casta; el laico ejerce cada vez más las funciones que en otra época eran patrimonio del clero).

Los análisis más recientes sobre el rol del sacerdote tropiezan con la dificultad objetiva de descubrir entre sus numerosas funciones, muchas de las cuales han caído en desuso, una función principal y, por así decir, *característica*. No nos movemos ya en el ámbito de un choque entre profecía, carisma y funciones de organización, sino en el de un choque entre una categoría de personas que en otro tiempo acaparaban los roles más importantes de la vida, prohibidos a los demás, y una suma de roles (los actuales) genéricos e indiscriminados.

Así, por ejemplo, Fichter habla de *roles clave* y de *roles subsidiarios*, aunque afirma que en el momento actual están todavía bastante indiferenciados, al menos en el clero que él ha estudiado (el norteamericano). Etzioni introduce el concepto de ro-

les *expresivo-normativos* (en el sentido de Parsons) y roles *expresivo-sociales*, lo cual subraya no ya la importancia *actual* de los roles, sino la *objetiva*. La profesora Anfossi, a la luz de la teoría de Etzioni, distingue las funciones del sacerdote en *congruentes* y *no congruentes*, con una referencia evidente a las características temporales-locales de los roles ejercidos. Donovan, apoyándose en los conceptos de Parsons, afirma que el rol del párroco es evidentemente de naturaleza *expresiva*, mientras que la cultura dominante se orienta actualmente hacia la consolidación de los roles instrumentales. Finalmente, Bonazzi, distinguiendo entre campos de acción constante y campos de acción contingente, ofrece un instrumento conceptual que prescinde de las características individuales y personales del sacerdote, para insistir en las prestaciones que le exigen objetivamente tanto la organización como la cultura dominante.

Como se ve, por lo que concierne a los roles del sacerdote, la divulgación sociológica de nuestro tiempo distingue entre dos versiones, a veces alternativas y más frecuentemente integradoras. Y así, los roles del sacerdote se subdividen en *niveles* de mayor o menor importancia, objetiva o subjetivamente realizados y exigidos. La jerarquía de estos niveles expresa, según las diversas culturas, la constancia de ciertos elementos y la contingencia de otros. Pero se trata de jerarquías y de niveles mudables en el tiempo y en el espacio. Este aspecto doble y compuesto no ha impedido a otros autores elegir, entre los múltiples roles, alguno que pueda considerarse como el elemento *sostenedor* o *central* de los demás. Pyckering, por ejemplo, habla de un rol global (Rw) del sacerdote, for-

mado por un rol esencial (RI) y por roles secundarios (Ra, Rb, Rc, etc.). Nadel distingue, en la globalidad del rol del sacerdote, un rol-eje (pivotal) y roles secundarios. Finalmente, Goddijin ve una fuente de la actual crisis en la dicotomía de los roles del sacerdote, dado que éste se encuentra continuamente dividido entre las exigencias burocráticas de su organización y las exigencias profético-carismáticas de los fieles.

Ahora bien, no cabe duda de que la esencia del rol del clero (sobre todo del que se acostumbra a llamar *secular* para distinguirlo del *regular*) está eminentemente constituida por el deber de transmitir la palabra de Dios y de celebrar el culto eucarístico en su comunidad. Estos cometidos esenciales se ejercen, según la teología y el derecho canónico católico, en los tres momentos del *ministerium verbi et sacramenti* y en la *congregatio charitatis*, resumidos sintéticamente en las tareas de evangelizar, santificar y gobernar (*Lumen gentium* 28). Evidentemente, la insistencia en una u otra de estas tareas o funciones es lo que caracteriza más al párroco o al religioso, al misionero o al simple funcionario de curia.

En las investigaciones empíricas más recientes se ponen de relieve una serie más bien variada y compleja de las funciones que ejerce el sacerdote (véase cuadro). Indican, por una parte, la complejidad de los roles actuales del clero y, por otra, la ausencia de un rol preciso, todo lo cual da origen a la crisis de rol y de identidad del clero.

### III. Crisis de valores y crisis del sacerdote

Es indudable que actualmente vivimos en un período de profunda

crisis, palabra que en griego significa reinterpretación global de los significados humanos. Según algunos autores (Desqueyrat, Burgalassi, etcétera), se trata de una crisis de dimensiones inéditas: es universal y es global. Como tal, podría ser la segunda gran crisis sufrida por el hombre, debida, como la primera, al paso de un estado de vida a otro distinto (en la primera se pasó del pastoreo a la agricultura; en esta segunda, de la agricultura a la industria actual). Otros atribuyen la crisis actual a una revolución de tipo cultural, derivada del paso de una etapa tipográfica a otra que C. Pellizzi define como *tecnocrónica*; este paso recuerda otros dos: el de la palabra a la escritura y el de la escritura manual a la imprenta.

Sea cual fuere la interpretación que se pueda dar de este fenómeno tan complejo, hay una cosa cierta: se trata de un deslizamiento general de la humanidad desde una orientación hacia los valores a una orientación hacia los medios. Tenemos presente aquí la conocida tesis de Weber: la original racionalidad ascética propia de los comienzos del capitalismo se transforma en la simple racionalidad de tipo económico, actualmente imperante. El declive del elemento religioso sería, pues, la causa de una crisis general de valores que domina a la humanidad entera, presa en la espiral del consumismo. Nótese que aquí la muerte de Dios sería la causa de la muerte de la naturaleza (polución) y de la deshumanización progresiva del hombre, todo ello en contra de la conocida tesis de Marx que atribuye a la religión tareas y funciones de resistencia al progreso y de alienación del hombre de sus verdaderos objetivos. La racionalidad que, a través del método experimental de

### Tipología de las funciones

1. Sacerdote (rito)	1. Predicador
2. Predicador	2. Pastor
3. Maestro	3. Presbítero
4. Pastor	4. Maestro
5. Administrador	5. Organizador
6. Lector del evangelio	6. Administrador (Blizzard)
7. Profeta	
8. Ejemplo y guía	
9. Organizador (Consejo mundial de las Iglesias)	
Tareas ministeriales pedagógicas	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Culto</li> <li>Sacramentos</li> <li>Control social</li> <li>Ayuda moral</li> <li>Ayudas materiales</li> <li>Educador</li> </ul>
Tarea de servicio a la comunidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>2. Consejero</li> <li>Protector</li> <li>Intermediario</li> <li>Colaborador</li> <li>Representante de la comunidad</li> </ul>
Tarea de suplencia	<ul style="list-style-type: none"> <li>3. Dedicado a actividades culturales y recreativas (Anfossi)</li> </ul>

Galileo, había encontrado un acuerdo con los valores (la fe) en una concordancia buscada y querida, se convierte en *fin* exclusivo del hombre y, como tal, no puede dejar de originar una carrera hacia el éxito, hacia la eficacia, hacia el beneficio, hacia el bienestar a toda costa.

Esta crisis general afecta al clero desde varios puntos de vista y por lo que se refiere sobre todo a la esfera de los valores, de los ideales existenciales. Pues bien, la crisis actual, en un mundo en el que los roles principales son los de la producción y la familia, en general está motivada

por el final de la edad productiva (de aquí brota la marginación de los jubilados) y por el final de los cometidos de esposo y de padres (bien por el gran número de personas viudas, bien por la autonomía de las parejas jóvenes en relación con su familia de origen).

Así pues, la crisis actual de los roles productivos y parentales, crisis que se advierte en todas partes, en una etapa de capitalismo avanzado de suyo no debería afectar al clero, el único —como señala Weber— que, por sus notas distintivas fundamentales, no es susceptible de estas

crisis. Pero lo cierto es que la crisis general de los valores le invade en todo su ser.

De aquí las notas características de esta crisis, puestas de manifiesto en recientes investigaciones empíricas (Burgalassi, Pin, Donovan, Verscheure, Fichter, etc.): crisis de identidad, crisis de roles, crisis de compromiso total. Vale la pena detenernos un poco en estos tres aspectos de un único y gran problema: el problema existencial del clero.

¿En qué consiste la misión del clero? ¿Cómo tiene que desempeñarse? ¿Con qué intensidad de compromiso y de tiempo? Estas son las tres preguntas que justifican los tres tipos de crisis que acabamos de enunciar.

En un mundo en el que los valores ideales corren el peligro de venirse abajo, ahogados por el pragmatismo y por el *welfare state*, es natural que se ponga en discusión el sentido de identidad del clero, sobre todo si se tiene en cuenta que una parte notable de los fieles (el laicado) plantea al clero graves problemas a la hora de volver a asumir sus propias tareas, desempeñadas por el clero como *suplencias*. Así pues: por una parte, el declive general de los valores ideales, la decadencia de la religión en cuanto *visión totalizante de la vida*, la reducción de las iglesias de agencias totalizantes y omnipresentes a agencias especializadas en cometidos marginales y periféricos (como los de la salvación del más allá); por otra, el laicado, que va reconquistando lentamente la conciencia de su posición en la Iglesia y exige al clero que se dedique exclusivamente a las tareas que le son propias. Es natural que los roles tradicionales del clero —en este difícil momento— tengan que ser reinterpretados y algunos hasta descubiertos de nuevo; piénsese en el rol

cultural, hoy en clima de reforma litúrgica, y en los roles de sostén de la comunidad, en una época en que la caridad, como praxis, anda buscando nuevos espacios y nuevos caminos, al margen de los tradicionales, ya milenarios. Alguien ha afirmado que “las cosas que hace el clero no debería hacerlas; y las que debería no las sabe hacer”. En esta afirmación hay una parte de verdad, si se entiende la tarea del clero como extendida a todo y no más bien —como parece tendría que ser— a las funciones diaconales exclusivas de su misión específica: *ministerium verbi et sacramenti*. Además, la búsqueda de la comunión de los fieles y de los no-fieles exige tales cualidades básicas, que constituye también ella un problema. Finalmente, la crisis del compromiso total nos remite a las innumerables crisis del mismo tipo experimentadas por todo hombre: crisis de la profesión única, crisis de la elección matrimonial, crisis de una profesión entendida como *misión*, etc.

Como se ve, la crisis del clero se inscribe en una crisis más general de la humanidad; el laicado, que experimenta sus consecuencias más duras en el ámbito del trabajo y de la familia, tiene a su lado al clero, que, en medio del desconcierto general, intenta reorientarlo hacia los valores, hacia el sentido de la vida, hacia el significado de la dignidad humana. En esta tarea tan preciosa e importante es preciso comprender también, como inevitables pero superables, las eventuales crisis y caídas del clero.

#### IV. Investigaciones recientes

Las investigaciones empíricas más recientes, de muy variada proceden-

cia, ponen de manifiesto por lo menos tres problemas:

a) El de la orientación general del clero hacia tipos subculturales religiosos antagonicos. Se trata del hecho de que, tras una orientación general del clero hacia el pasado (subcultura tradicional-conservadora), orientación que caracterizaba al clero en su inmensa mayoría hace algunos años, se observa actualmente una notable adhesión bien al consenso condicionado (subcultura de la innovación), bien a la disensión abierta (sacerdotes por el socialismo, etc.). Merece atención sobre todo el sector intermedio, en cuanto que se propone redescubrir, en el seno de la Iglesia, los nuevos roles y las nuevas funciones a desempeñar en un planteamiento de vida (comunitaria, de base, etc.) hasta ahora inédito.

b) La toma de conciencia cada vez más clara de las tareas *esenciales* del clero, así como de las subsidiarias, importantes, pero no esenciales. Es en este contexto en el que han de verse la polémica actual sobre las nuevas formas de compromiso por el mundo del trabajo y de la cultura y las disputas sobre la necesidad del celibato. La opción del sacerdocio, así como la opción del testimonio religioso en general, se hace más madura, más laboriosa, menos condicionada por reflejos de *status* y de condición económica.

c) La polémica entre compromiso total del hombre-sacerdote al servicio de su comunidad y compromiso de tiempo parcial, fuente de crisis en un mundo que asigna al trabajo cuotas de tiempo cada vez más reducidas, es fruto de un pragmatismo exacerbado; pero muestra también el deseo del hombre de no ser un simple funcionario que, eligiendo

una vez por todas, es guiado eternamente por la propia organización, y su preferencia por una opción continua, madurada día tras día, vivida en toda su intensidad. En una palabra, estas polémicas revelan una tensión contra el burocratismo cotidiano y contra la caída en la mediocridad, así como un anhelo de ser testimonio continuo de la propia misión. Pero también pueden ser la señal de un posible desgaste, que la organización (la Iglesia) ha de tener en cuenta en un mundo en el que el desgaste es la tentación más grave de cada día.

S. Burgalassi

BIBLIOGRAFÍA: Abercrombie C.L., *The military chaplain*, Sage, London 1977.—Burgalassi S., *Le cristianità nascoste*, Dehoniane, Bologna 1970; *Gli expreti: fuga o profezia*, Queriniana, Brescia; *Prete in crisi?*, Esperienze, Fossano 1970.—Carrier H., *La vocación: dinamismo psicossociológico*, Mensajero, Bilbao 1970.—Castro A. de y Serrano M., *La gran desbandada (curas secularizados)*, Cuadernos para el Diálogo, Madrid 1977.—De Sandre P., *The self image of the priest verified by the as good and Kofstatter test*, en *Actes de X Conference International de Sociologie Religieuse*, Roma 1969.—Desroche H., *Sociologies religieuses*, Presses Universitaires de France, Paris 1968.—Diaz Mozaz J.M., *Sociología del anticlericalismo*, Ariel, Madrid 1977.—Dondeyne A., *Priest and lay man*, Sheed and Xaro, London 1964.—Duocastella Rosell R., *La configuración del rol sacerdotal en el seno de una sociedad minero-metalúrgica española*, en “*Anales de Sociología*” 3 (año 2, 1967) 66-79.—Fichter J.H., *La religión como ocupación*, Instituto de Estudios Políticos, Madrid 1965; *Americans forgotten priest what they are saying*, Harper & Row, New York 1948.—Guía de la Iglesia en España, *Origen de las vocaciones sacerdotales*. Curso 1958-59... 1959-60, en *Guía de la Iglesia en España*, Oficina General de Información y Estadística de la Iglesia en España, año VI (1960) 774-77; *Origen de las vocaciones sacerdotales*. Curso 1961-62... 1962-63, en *Guía de la Iglesia en España*, Oficina General de Información y Estadística de la Iglesia en España, año VIII (1963) 24-27.—Goddijn H. y W., *Sociología de la religión y de la iglesia*, Carlos Lohé, Buenos Aires 1973.—López

García J., *Análisis estadístico de la evolución de las vocaciones en España: sacerdotes, religiosos y religiosas*, en "Rev. de Fomento Social" 91 (julio-septiembre 1968).—Martín I., *Eclesiásticos en organismos políticos españoles*, Fundación Universitaria Española, Madrid.—Mellor A., *Histoire de l'anticlericalisme français*, Mame, Paris 1966.—Nesti A., *Il prete in crisi nella società*, Gribaudo, Torino 1969.—Roge J., *Le simple prêtre, sa formation, son expérience (Religion et société)*, Casterman, Paris 1965.—Schapiro J.S., *Anticlericalism*, D. van Nostrand, Princeton (N.J.) 1967.—Tomasi S.M., *Piety and power: The role of Italian parish in the New York metropolitan areas*, Flagg Place, Staten Island, CMS, New York.—Zunini G., *Homo religiosus*, Il Saggiatore, Milano 1966.

## COGESTION

SUMARIO: I. Introducción - II. El "caso alemán" en el análisis de Dahrendorf - III. Cogestión y participación. Los experimentos de la sociología de la industria - IV. Críticas de la cogestión. El problema de la hegemonía.

### I. Introducción

Suele entenderse por *cogestión* la hipótesis y a veces el intento de limitar de varias formas y, tendencialmente, de anular —objetivo máximo— el conflicto industrial, haciendo que tanto el capital como los trabajadores participen en la dirección de la empresa o de un grupo de empresas. Por tanto, se trata de un concepto que, independientemente de las ideas-fuerza que pueda tener a sus espaldas —en las doctrinas originarias, que se remontan incluso a sistemas sociales anteriores al capitalismo—, empieza a dibujarse en concomitancia con la revolución industrial.

Así que en el tema de la cogestión pueden incluirse algunas hipótesis que, aunque no siempre perfectamente trazadas, se hallan presentes

en el pensamiento de algunos socialistas utópicos: desde la propuesta de una dirección colegiada de la industria entre *savants* (científicos) e *industriels* (quienes trabajan en las empresas o las dirigen), formulada por Saint-Simon, a la sociedad comunitaria de "Armonía", ideada por Fourier, en la que los beneficios obtenidos, divididos en doce partes, se distribuirían de la siguiente forma: cuatro partes para el trabajo, cinco para el capital y tres para el talento.

A esos primeros intentos hay que añadir otras corrientes en las que la cogestión reviste un carácter fundamental más o menos explícito. En gran parte del pensamiento social cristiano aparecen sugerencias de cooperación y de cogestión: desde la concepción corporativa de René de la Tour du Pin hasta la propuesta de una democracia cristiana, formulada por el abate Naudet, o hasta la obra sistemática de G. Toniolo (1845-1918), en la que se expone un organicismo que, partiendo de las mediaciones de los contrastes de entonces, desemboca en un corporativismo social general.

Pero es sobre todo al madurar las contradicciones ligadas a la segunda revolución industrial y al asomar la fase industrial avanzada cuando toman cuerpo algunas teorías más concretas de cogestión empresarial; en la base de todas ellas figuran necesidades productivas, como la urgencia de superar la resistencia obrera a que se introduzcan técnicas nuevas de trabajo, el intento de suavizar las relaciones conflictivas (de aquí la posible relación entre cogestión y *human relations*), la oportunidad de *motivar* a los trabajadores, sin recurrir a incentivos materiales, a fin de obtener mayor eficiencia y una productividad más elevada.

### II. El "caso alemán" en el análisis de Dahrendorf

Una de las elaboraciones contemporáneas más completas acerca de la cogestión es la de R. Dahrendorf, el cual, tras formular la tesis de que en la sociedad capitalista el conflicto se ha vuelto menos intenso y menos violento por haberse reconocido su existencia y por haberse regulado socialmente sus manifestaciones (*institucionalización*), describe cinco formas en las que se manifiesta la *democracia industrial*. Las dos últimas (la colaboración en la cogestión y la representación de los trabajadores en el interior de las fábricas) constituyen un esquema coherente, del que "pueden encontrarse algunos signos en la mayor parte de los países industriales" y "sobre todo —según Dahrendorf— en Alemania".

El principio general que sustenta todo el esquema podría definirse como el intento de institucionalizar el conflicto industrial "mediante la modificación de las estructuras de autoridad existentes en la empresa"; en términos más concretos y admitiendo que "las posibles modificaciones estructurales de la autoridad empresarial son más bien limitadas", se subraya la posibilidad de integrar la estructura de la autoridad con lo que H. Schelsky define como "una jerarquía adicional formada por los representantes de los trabajadores", con lo que llegaría a delinearse "una estructura dualista de la autoridad" (*Industrie und Betriebssoziologie*, 1955).

Por lo que se refiere a la representación de los trabajadores dentro de la empresa, en Alemania existen normas legislativas que especifican los cometidos de las comisiones de fábrica (*Betriebsräte*), afirmando

que están constituidas "para defender los intereses comunes de los empleados... frente al empresario y para colaborar con él en la realización de las funciones de la empresa".

De esto se deriva una marcada ambigüedad de roles y de funciones, que podría resultar desastrosa para la existencia y estabilidad de las mismas comisiones y que, en la medida en que se practica en sus dos vertientes, se revela como un canal que priva al mundo del trabajo de uno de sus modos tradicionales de expresión (la protesta en formas no codificadas), motivando u ocasionando formas nuevas de conflicto que, si en parte pueden remitirse a la tipología —prevista ya por Dahrendorf— del conflicto institucionalizado, en otros aspectos desembocarán en manifestaciones de otro género no previstas.

Parece que pueden aplicarse valoraciones por el estilo a la forma explícita de cogestión (*Mitbestimmung*) que se practica en Alemania occidental. "Si se prescinde de tendencias estrictamente sindicales, manifestadas en cierto número de sociedades históricas y contemporáneas, las industrias alemanas del carbón, del hierro y del acero del período posbélico —afirma Dahrendorf— constituyen el primer ejemplo significativo del intento de ofrecer a los trabajadores una participación en la gestión de las empresas industriales". En efecto, sobre la base de una disposición legal de 1951, en el consejo de administración de estas industrias se elige un *director de los trabajadores (Arbeitsdirektor)*, cuyo nombramiento está subordinado a la aceptación sustancial (aprobación o abstención) de los representantes de los trabajadores ante el consejo de administración. La posición de este director de los trabajadores se

configura fundamentalmente como la de un dirigente que se ocupa, en sentido amplio, de cuestiones del personal, y se define, por consiguiente, "como participante del conjunto de posiciones que se caracterizan por el derecho de emitir decisiones y órdenes autoritarias". De este hecho parte la discusión de Dahrendorf sobre la posición de clase de este director desde el punto de vista de la teoría del conflicto, entendida como ejemplificación de las dinámicas de clase dentro de una situación de cogestión.

Después de haber señalado en su ensayo *Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial* que esta función constituye "tan sólo la continuación del proceso de racionalización de su gestión", y de haber expuesto el caso teórico de que ese rol pudiera ser asumido por un trabajador que a la vez fuera un sindicalista activo, Dahrendorf llega a la conclusión de que incluso esta cogestión puede considerarse tan sólo una aportación para una regulación eficaz del conflicto industrial. Así pues, resulta coherente la valoración según la cual "el amplio porcentaje de trabajadores que (según una encuesta del Instituto de Investigaciones Sociales de Francfort) esperan de la colaboración en la gestión 'una participación paritaria en las decisiones' o incluso 'derechos de control y de veto por parte de los trabajadores', no es sino la expresión de veleidades utópicas, que no de expectativas que puedan considerarse justificadas desde el punto de vista estructural".

Pero respecto de los objetivos declarados de la cogestión, es decir, la eliminación total del conflicto, Dahrendorf afirma explícitamente que "todo intento de eliminar el conflicto está destinado, en cuanto tal, a

fracasar y que incluso contribuye a la intensificación de los contrastes existentes... La colaboración en la gestión está basada, en cambio, en la convicción de que el conflicto es un mal que debe ser abolido"; por eso —concluye dicho autor en una obra posterior— semejante planteamiento y los organismos que, consiguientemente, se derivan de él "se convierten de hecho en causa de nuevos conflictos".

### III. Cogestión y participación. Los experimentos de la sociología de la industria

En las sociologías contemporáneas de la industria y del trabajo, sobre todo en las de origen norteamericano, la cogestión se configura (casi con una relación de especie y género) como un caso particular del fenómeno más amplio de la participación. Este término, según J. R. P. French, "remite a un proceso en que dos o más partes se influyen recíprocamente en la elaboración de ciertos planes, líneas de acción y decisiones. Este proceso se limita a las decisiones que implican ulteriores consecuencias para todos los *decision-makers* y para quienes están representados por ellos" (*An experiment in participation in a Norwegian factory*, 1960).

Articulando esta definición en una escala gradual de los comportamientos y de la repercusión real que se deriva de las investigaciones empíricas sobre la cogestión industrial realizadas en Alemania, P. Blumberg subraya que en la definición de French es de capital importancia el proceso de *co-decisión* que afecta a dos o más partes. En efecto, la *co-decisión* es una característica esencial del concepto de participación y,

con más razón, del de cogestión. Blumberg, pasando del nivel de las definiciones al del análisis de los estudios ya realizados sobre la participación de los trabajadores (no sólo, pues, de las formas de cogestión), advierte aún que estos estudios "son más bien raros, sobre todo en la sociología americana, y ello por un motivo muy simple, pero decisivo: el volumen sumamente reducido de participación que se da actualmente en nuestro sistema industrial" (*Industrial democracy. The sociology of participation*, 1968). Efectivamente, siguiendo la tematización concreta propuesta por este autor, puede comprobarse que se engloban en el concepto de cogestión esencialmente algunos experimentos que se han llevado a cabo en organizaciones industriales (fábricas, oficinas, etc.) o en partes de las mismas (secciones, subdivisiones, departamentos, etc.), en los que la participación está introducida con fines de estudio; las consecuencias de la participación de los trabajadores en el proceso productivo o en determinadas partes del mismo se valoran en este caso mediante comparaciones con grupos de control en los que no han sido introducidas las fórmulas participativas.

Entre las investigaciones que constituyen las bases de esta corriente de la sociología, uno de los clásicos es el experimento realizado por A. Bavelas en la *Harwood Company*, de Marion (Virginia, Estados Unidos), que permitió establecer que entre dos grupos experimentales de trabajadores con máquinas de coser, al primero de los cuales se le invitaba a discutir sobre la manera de rendir más en el trabajo de grupo, mientras que el segundo, además de discutir, fijaba los objetivos de producción y tomaba decisiones,

este segundo grupo resultaba con mucho el más productivo.

Partiendo de algunas críticas de orden metodológico hechas a este planteamiento, L. C. Lawrence y P. C. Smith realizaron un experimento y un estudio (*Group decision and employee participation*, 1955) que llega sustancialmente a los mismos resultados: cuando la participación de los trabajadores en la gestión se hace concreta, no sólo convirtiendo al grupo en una palestra de discusión, sino permitiéndole decisiones reales, aumenta la satisfacción de los trabajadores en relación con sus propias funciones, así como el índice de productividad de grupo. Estas consecuencias son siempre las mismas —dando mayor relieve al peso de la *facultad decisoria* concedida a los trabajadores—, aunque no sufran cambios ni la naturaleza de los procesos de elaboración ni la tecnología de la producción. A estos resultados llegó también otra investigación realizada en la *Harwood Company* a partir de la mitad de los años cuarenta bajo la dirección de L. Coch y de J. R. P. French (*Overcoming resistance to change*, 1948); se constató que el éxito tanto en el plano de la productividad como en el de la satisfacción en el trabajo y en la realización de cambios de tarea era directamente proporcional a la cantidad de participación de los trabajadores en la gestión del proceso productivo; en los grupos de participación *cero* no se verificaba ningún cambio real; en los grupos con participación delegada de pocos componentes o reducida al nivel mínimo de mera discusión los cambios eran de escasa significación; pero en los grupos de *participación total* de los componentes y con facultad de decisión se constataban cambios de notable

importancia, lo que se manifestaba en una moral más elevada de los trabajadores, en la reducción del absentismo y del *turnover*, y en un índice elevado de productividad.

Un último dato que conviene destacar —fruto de una investigación realizada en una fábrica noruega de zapatos por French, J. Isrsel y D. Aas a finales de los años cincuenta— es que, para conseguir resultados satisfactorios, la cogestión debe presentar caracteres de legitimidad a los ojos de los trabajadores (*An experiment in participation in a Norwegian factory*, 1960).

Estas experiencias y otras de la misma época o poco después —desde la de N. C. Morse y E. Reimes (*The experimental manipulation of a major organisational variable*, 1956) a la de A. Kornhauser, R. Dubin y A. M. Ross (*Satisfaction and deprivations in industrial life*, 1954)— en general no pasaron de la fase de cogestión *dirigida*, propiamente experimental, sin llegar a ser un fenómeno extendido, si se exceptúa la sugerencia de algunas técnicas en el ámbito de la escuela de las *human relations* industriales. Es típico en este sentido el caso de la *Harwood Company*, que, después de haber sido teatro de numerosos experimentos, se benefició de gran parte de estos resultados al poner en marcha un proceso de modernización y de revisión completa de sus técnicas de producción; incorporando a los trabajadores al proceso de decisión, la dirección logró hacerse cargo de sus tradicionales resistencias y desconfianzas, llegando a realizar toda la reestructuración proyectada sin especiales tensiones o contrastes (J. R. P. French y otros, *Employee participation in a program of industrial change*, 1958).

En la situación italiana, entre los

pocos casos habidos resulta *representativo* un intento no ya de cogestión, sino de implicación de los sindicatos en un proyecto participativo de *consulta mixta* sobre problemas relativos a la dirección del personal y a la organización del trabajo; nos referimos al intento realizado en un establecimiento de la empresa Bassetti en el período 1958-1967. El estudio llevado a cabo por U. Romagnoli sobre esta experiencia nos permite enmarcar este intento en el cuadro de las *relaciones industriales* desarrolladas en una de las empresas pioneras del *management industrial*-avanzado de Italia; lo que parece significativo es que, frente a la hipótesis inicial de colaboración entre sindicato y empresario, el estudio de Romagnoli llega a la conclusión de que para el sindicato se confirma “el objetivo abiertamente enunciado de someter a su propio y permanente control toda la programación de la actividad industrial y, en perspectiva, la planificación empresarial, partiendo de posiciones que no son ya de mera colaboración ni, por tanto, subalternas”.

#### IV. Críticas de la cogestión. El problema de la hegemonía

A todos los temas, experimentos, esperanzas y proyectos de cogestión subyace latente el problema de la relación existente —o que hay que establecer— entre empresario y trabajo. Y conviene tener en cuenta —como ya ha advertido G. Giannotti— que el empresariado se encuentra hoy en una encrucijada entre la *via regia* del latifundio y la *puerta estrecha* de la invención arriesgada de nuevos modos de identificación y de relación con el trabajo social (*L'Imprenditorialità al*

*bivio*, 1969), al tiempo que el propio trabajo se muestra *en crisis* en relación con algunas de sus anteriores definiciones y concepciones —como indican los análisis de L. Gallino (*Indagini di sociologia economica e industriale*)— y parece postular modos nuevos de estar dentro de los procesos de producción —con sus respectivos eslóganes-proyecto sobre la *manera nueva* de fabricar el automóvil— y en relación con un cuadro social en movimiento.

Así pues, no hay que extrañarse de que surjan sugerencias que remiten a los temas de la cogestión en un momento en que madura y avanza una *gran crisis* social y económica, de la que son expresión y parámetro los problemas del empresariado y la llamada crisis del trabajo.

Sin embargo, son las características peculiares de la cogestión *dirigida* y experimental de la sociología industrial, juntamente con las perspectivas sociales que están detrás de las elaboraciones más generales de la cogestión (interclasicismo y corporativismo), las que —colocadas frente a la explosión de las contradicciones de clase— ofrecen buenos argumentos a todo el que quiera formular serias valoraciones críticas a una fórmula cogestional de organización de las relaciones sociales de producción, sobre todo dentro de la fábrica. En contra de la perspectiva de A. Schelsky de una posible estructura dualista de autoridad en la fábrica mediante la creación de una jerarquía adicional formada por representantes de los trabajadores, la historia parece realmente comprobar como ciertos la valoración y el proyecto de Gramsci, para quien consolidar en la fábrica una jerarquía nueva mediante los consejos obreros significa romper el poder despótico del capital y crear un dua-

lismo de poderes que es parte de un proceso revolucionario. Por medio de este nuevo poder puede afianzarse, según Gramsci, una nueva democracia real, en la que se exprese el proyecto del trabajador no ya como asalariado conflictivo (en la acepción de R. Dahrendorf), sino como *productor* dotado de una capacidad madura de guía general de la sociedad.

Es ésta una tendencia en la que parecen converger tanto el juicio ya recordado de Romagnoli, resultado de una experiencia mínima de vaga cogestión, como las valoraciones de S. Mallet, el cual, tratando del sindicalismo en la sociedad industrial, afirma: “Vemos delinearse una toma de conciencia que, partiendo de las reivindicaciones económicas propias de tal o cual sector, de tal o cual región, pone en discusión todo el conjunto del sistema económico y lleva a las organizaciones sindicales a superar el nivel de las luchas de categoría y a desembarcar en la exigencia del control de la producción por parte de los obreros, tanto en el ámbito de la empresa como en el de la sociedad global”.

En definitiva, lo que se ventila cuando se estudia la cogestión es la diversificación radical de perspectivas políticas y culturales, que se basan en fundamentos reales y que son sustancialmente expresiones de las diversas clases sociales. Algunas de estas perspectivas se renuevan bien según la figura del *desarrollo*, tan valorada por Organski, bien según la idea de la *modernización*, expuesta por C. E. Black; se trata de perspectivas que, por su desarrollo estructuralmente evolucionista, no pueden menos de prever la posibilidad real de una práctica de la cogestión entendida como modo de superar el conflicto social (o incluso de volver-

lo funcional), manteniendo sin alteración alguna el actual cuadro histórico-político.

No es una casualidad que en la tipología del desarrollo político de Organski se hayan incluido los *regímenes sincráticos*, es decir, fascistas, que habían hecho de la coestión corporativista —y lo siguen haciendo todavía— una de sus ideas-fuerza. La alternativa a estas hipótesis es la categoría interpretativa (y a la vez idea-fuerza) de la hegemonía social en orden al dominio político, categoría que es fruto de la elaboración *militante* de Gramsci, según el cual no pueden subsistir dos poderes del mismo grado arraigados en clases antagónicas que colaboren entre sí; la ruptura que se establece cuando esto se realiza en el curso del proceso revolucionario ni siquiera permite largas situaciones de bloqueo y a lo que lleva realmente es al predominio de una de las dos clases que se disputan el poder.

G. Bianchi-R. Salvi

BIBLIOGRAFÍA: Baglioni G., *Il problema del lavoro operaio*, Angeli, Milano 1973.—Caldwell J.B., *La comunicación en la empresa*, Index, Madrid 1975.—Dahrendorf R., *Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial*, Rialp, Madrid 1961.—Ferrarotti F., *Condizioni strutturali per la partecipazione effettiva alla direzione della azienda*, en "Studi di Sociologia" 1-2 (1970).—Friedman M., *Efficienza economica e libertà*, Vallecchi, Firenze 1967.—Romagnoli U., *Contrattazione e partecipazione*, Il Mulino, Bologna 1968.

## COMERCIO

SUMARIO: I. Definición del comercio y su posición en el ámbito de las actividades humanas - II. Indicaciones sobre los orígenes y la evolución de las actividades comerciales - III. Asunción de nuevos roles por parte del comer-

cio - IV. Funciones del comercio - V. Las estructuras comerciales modernas: morfología de varias tipologías distributivas - VI. Del comercio al "marketing". Del "marketing" de empresa al "marketing" social.

### I. Definición del comercio y su posición en el ámbito de las actividades humanas

En su acepción más general, el comercio se expresa en el fenómeno del intercambio y abarca todas las formas de actividad originadas por las diversas transformaciones y transferencias, ya de carácter cualitativo ya de carácter típico-jurídico, a que se someten las mercancías.

En efecto, el comercio, fenómeno que nació con las primeras formas de socialización practicadas por el hombre, puede considerarse bajo un doble aspecto: el económico y el jurídico. Bajo el primer aspecto, el comercio, desde siempre y por medio de su aparato institucional y de su organización peculiar, viene desempeñando un conjunto de funciones indispensables para producir y hacer circular la riqueza. Es decir, el fruto de todo proceso económico, tanto el ligado a factores naturales como el ligado al trabajo transformador del hombre, sería incapaz de ser portador de bienestar y de satisfacer las múltiples necesidades económicas, si no se intercambiara, transfiriéndolo en el tiempo y en el espacio, y si no se adaptara en punto a cantidad y a calidad. Bajo el segundo aspecto, el comercio comprende las relaciones y conexiones que los contratos, inherentes al intercambio de los productos, han creado entre personas interesadas en las diversas operaciones, y sustancialmente se reduce a transferir la propiedad de unos bienes.

Como es sabido, el comercio se si-

túa entre las actividades humanas orientadas a la consecución de unos resultados, entendidos comúnmente en sentido económico. En su desarrollo, estas actividades se sirven de una o más técnicas que permitan conseguir dichos resultados. Entre las actividades humanas, la económica, al perseguir el crecimiento máximo del bienestar individual y colectivo, figura entre las más destacadas y las que más absorben la energía psico-física tanto del hombre en cuanto individuo como de los hombres en cuanto colectividad. Y aunque científica y prácticamente no sea correcto establecer una primacía de dicha actividad sobre todas las otras concernientes a la esfera humana, sí se puede poner el acento en la importancia que, para el desarrollo de la misma humanidad, reviste la actividad económica y, en este caso y de forma más particular, la actividad comercial.

### II. Indicaciones sobre los orígenes y la evolución de las actividades comerciales

A fin de darnos cuenta de esa importancia, nos conviene remontarnos con el pensamiento a la época en que se formaron los primeros núcleos urbanos y aparecieron sus primeras interacciones, que se concretaron de alguna manera —aunque apenas esbozados y en sus inicios— en fenómenos de socialización. Entre las primeras interacciones económicas de que se tiene conocimiento, podemos recordar el *trueque*, es decir, el simple intercambio de mercancías y de bienes entre economías familiares y aisladas, dedicadas a la producción, recolección y búsqueda de los mismos. En estas formas comerciales, por muy primitivas y vul-

gares que fueran, aparecen ya las características distintivas y permanentes que irían marcando a la actividad comercial a lo largo de su profundo camino evolutivo. Posteriormente, con la ampliación de las interacciones entre un número cada vez mayor de núcleos interesados, así como con la aparición de innumerables alternativas y oportunidades, la actividad comercial, aunque ligada todavía al simple intercambio de productos naturales, se hace más compleja, abarcando una serie de operaciones, incluso racionalizadas del comportamiento del hombre, que perfeccionan el proceso comercial. Cuando más tarde, con el progreso de los procesos económicos, con la aparición y consolidación de la actividad productiva propiamente dicha (consistente en transformar bienes en otros bienes, con la intervención esencial del trabajo humano y de los instrumentos ideados, proyectados y preparados por el propio hombre para hacer más fácil y productivo su trabajo), se llega al intercambio, no ya de bienes naturales, recolectados o encontrados, sino de auténticos productos, aunque todavía preindustriales, se asiste entonces a la afanosa búsqueda de un medio capaz de servir de punto de referencia común para todos los interesados en las interacciones comerciales, liberatorio por lo que se refiere a las relaciones de deuda/crédito que llegan a crearse entre quienes ofrecen y quienes demandan bienes, y capaz de servir —gracias a sus características de inalterabilidad en el tiempo y de confianza adquirida entre los varios núcleos humanos— de criterio o medio homogéneo de intercambio. Este medio, al fin, se inventa, y llega la moneda. Con la moneda, cuya importancia en la evolución económica de la humani-

dad es igual, por lo menos, a la de los descubrimientos e invenciones históricas que han caracterizado a la civilización del hombre —es decir, el fuego y la rueda—, nace de hecho el comercio. Con ello, lo que se pretende naturalmente no es negar que haya habido un desarrollo profundo e incesante en las relaciones económicas interhumanas, que probablemente proseguirá —de una forma incluso acelerada—, sino indicar simplemente que en esta actividad humana específica las connotaciones fundamentales, a diferencia de lo que ocurre, por ejemplo, en la economía industrial —cuyos comienzos se suelen hacer remontar a sólo unos tres siglos [ *Industria* ]—, existen desde siempre o por lo menos desde que, con una intuición acertada y creativa, se imaginó un medio universal de intercambio, es decir, la moneda.

### III. Asunción de nuevos roles por parte del comercio

Por consiguiente, conviene hablar no de transformaciones radicales sufridas por el comercio a lo largo del tiempo, sino de evolución del mismo, a veces lenta y gradual, a veces más rápida y segura, provocada no sólo por impulsos de naturaleza endógena, sino también —y quizá con mayor frecuencia— por estímulos externos, provenientes de las transformaciones del mundo económico en su conjunto, de los saltos tecnológicos, de las diversas orientaciones socio-políticas, de una humanidad que, cada vez más a menudo y de forma más acelerada, va tomando conciencia de sus tensiones, de sus roles, de sus objetivos, adecuando a los mismos tanto las modalidades operativas de intervención

en los procesos económico-comerciales como los propios procesos de decisión, especialmente en orden a plasmar las decisiones de adquisición y, por consiguiente, de consumo.

Más aún, hay que poner de manifiesto que los cambios en los mecanismos psico-sociológicos que están en la base de los comportamientos de consumo han desempeñado un rol de suma importancia para empujar al comercio, si no a profundas transformaciones de sus modos innatos de ser, sí a evoluciones y alineamientos, que se producen cada vez con mayor frecuencia y rapidez cuanto más se difunde cierto tipo de sociedad del bienestar y cuanto más esta sociedad se somete, tanto en su interior como en el ambiente en que se mueve y del que se alimenta, a un proceso, a veces despiadado y desmitificante, de revisión crítica, como han puesto de relieve H. Marcuse y J. Galbraith, aunque desde bases ideológicas bien distintas. Y esta evolución no ha consistido y no estriba tan sólo ni en una adecuación a nuevas exigencias por parte del aparato institucional y organizativo —la cual se da en gran medida— ni en un cambio transferencia de los roles desempeñados tanto por los operadores como por los consumidores, sino sobre todo en una filosofía diversa de aproximación a los modelos consumistas y, por ende, comerciales. Esto se debe, por una parte, a que, como indica F. Alberoni, “el comportamiento consumista constituye quizá la fracción mayor de la actividad humana de cada día” (con la consecuencia, destacada por G. Fabris, de que “los consumos representan el rasgo simbólico más llamativo de nuestra cultura”), y, por otra, a que, como señala el mismo G. Fabris, “en las actuales so-

ciudades neocapitalistas el momento del consumo va asumiendo cada vez más importancia..., y la relación consumo-trabajo, en la que el consumo es instrumental para el trabajo, se transforma en la relación trabajo-consumo. Es decir, el acento se pone en el momento del consumo y no en el del trabajo; este último sufre una pérdida de valores y se hace funcional al consumo; o sea, trabajar y consumir no sólo para sobrevivir, sino sobre todo para realizarse y manifestarse en ello, para compensar las frustraciones y la alienación del trabajo”.

De aquí la necesaria mutabilidad del ser del *comercio*, dirigido —institucionalmente— a facilitar las interacciones económicas entre los individuos y entre las sociedades, pero también orientado —extrainstitucionalmente— a actuar con modalidades apropiadas para atraer, sobre su esencia económica de intercambio, la atención, el interés, la voluntad y los comportamientos de la sociedad entera. Parece superfluo plantearse la cuestión de si realmente el comercio orienta y dirige el consumo, o si más bien es arrastrado por la evolución y actividad del mismo. Estamos ya metidos en un modelo distinto tanto de sociedad como de vida, en el que valores nuevos o renovados se emparejan con los tradicionales, cuando no los sustituyen, y en el que la trabazón interactiva de los roles y funciones de los comportamientos consumistas y de los comerciales ya no permite, ni al observador científico ni al operador experimentado, la posibilidad concreta de distinguir entre lo que realmente influye y lo que es influido. A nosotros nos basta con recordar aquí cuáles han sido y son los mecanismos que han creado la situación actual. Una actividad consumista y

una actividad comercial que se sostienen mutuamente, que se estimulan la una a la otra y que —con penetración de roles y funciones— se transforman en una unidad sustancial que llamamos hoy *consumismo* [ *Consumo* ].

### IV. Funciones del comercio

Hay diversos puntos de vista desde los que es posible encuadrar la actuación del comercio, es decir, de la distribución comercial. Pero antes de proceder a una rápida enumeración de estas diversas *ópticas*, parece conveniente recordar algunas nociones fundamentales que guardan relación con lo que, según se cree ordinariamente, precede al momento comercial. Es opinión ampliamente difundida que el momento de la comercialización se sitúa entre el momento productivo y el momento del consumo, y que, a pesar de los muchos vínculos que lo unen a uno y otro de estos momentos, vive de todas formas una vida autónoma, pudiendo constituir por sí solo un objeto suficiente tanto de estudio como de interpretación. Esta opinión nos parece muy equivocada. Efectivamente, en un primer análisis las interacciones que intervienen entre los tres momentos fundamentales del proceso económico están tan estrechamente enlazadas entre sí, tanto en el plano de la forma como en el de la sustancia, que tal distinción no tiene ninguna razón de ser. Además, sobre todo en los modelos actuales de desarrollo económico, la comercialización puede tranquilamente preceder al momento productivo y seguir al del consumo, por lo que hay que rechazar sin más dicho planteamiento. De todas maneras, a fin de obtener una comprensión or-

gánica de los fenómenos que estamos estudiando, no será inoportuno seguir el esquema clásico, aunque teniendo en cuenta las limitaciones que antes señalamos.

Así pues, hay actividades, que podríamos llamar productivas originarias, que son realizadas por las empresas dedicadas a obtener productos naturales de la agricultura, de la arboricultura, de la ganadería, de la caza, de la pesca y de la explotación de los recursos naturales. Los productos derivados de semejantes actividades tienen un destino variado, en cuanto que o son absorbidos por sus consumidores directos para satisfacer necesidades personales o son utilizados por otras actividades productivas como materias primas transformables o como materiales instrumentales en general. Después de su obtención, no pocos productos naturales son sometidos a algunos procesos, que tienen la finalidad de prepararlos para el uso que luego harán de ellos los consumidores, o también de asegurar su conservación o de hacer más económico su transporte. Estas operaciones modifican los productos en su composición íntima o en su estructura externa, sin transformarlos radicalmente. En el caso de otros productos, la preparación modifica alguno de los elementos inherentes a su constitución físico-química. Además, a los productos naturales se les puede conferir, si se cree conveniente, dimensiones o formas distintas de las originarias. De todo lo dicho se desprende con claridad que las empresas transformadoras, o industriales en sentido estricto, pueden proveerse de los productos brutos que necesitan para fabricar determinados artículos en las empresas de producción originarias o en las especializadas en la preparación de las mismas mate-

rias. Los procesos de transformación se desarrollan en varias fases, que se realizan en una misma empresa o en diversas empresas, cada una de las cuales atiende a una o varias de estas fases. Pues bien, las condiciones en que se obtienen los productos que habrán de ser objeto de venta muchas veces no coinciden con las condiciones que pueden satisfacer, de la manera más fácil y económica, la necesidad de los respectivos destinatarios; no coinciden ni en lo que atañe a los aspectos cuantitativo y cualitativo ni en lo que concierne al tiempo y al lugar. Es decir, se hace necesario un proceso de adaptación. Y es precisamente esta exigencia la que ha dado lugar a un enfoque —el más moderno, aunque no siempre el más seguido— de tipo funcional, con el que se afrontan los problemas del comercio desde una perspectiva distinta de las ópticas clásicas: la estructural o institucional y la llamada decisional y organizativa. En efecto, la óptica institucional, limitándose a describir las estructuras de comercialización que se han creado y desarrollado históricamente, no ofrece bastantes elementos para descubrir el *trend* (tendencia) evolutivo más probable del fenómeno *comercio* en el futuro. La segunda óptica, la organizativa, al tomar exclusivamente en consideración el punto de vista de la empresa productora y la forma de organizar, a través de sus propios canales de distribución, la venta de sus propios productos, parece demasiado limitada. Por consiguiente, en orden a las previsiones resulta más interesante y también más útil el enfoque funcional, que entre las funciones que cumple el comercio considera como fundamentales: la de la transferencia en el tiempo (conservación de los productos); la de la transfe-

rencia en el espacio (transporte); la relativa al aspecto cualitativo y cuantitativo (agrupación o fraccionamiento de bienes homogéneos, provisión o separación de bienes heterogéneos, acondicionamiento o confección y embalaje, depósito); la relativa al intercambio propiamente dicho (compraventa, intermediación comercial, asunción del riesgo comercial); la relativa al aspecto económico (formación de los precios); la relativa al aspecto financiero (financiación del proceso distributivo); la relativa al aspecto informativo (publicidad y promoción); y, finalmente, la relativa al aspecto psicosociológico (las relaciones humanas, etcétera).

#### V. Las estructuras comerciales modernas: morfología de varias tipologías distributivas

En nuestro sistema económico, los productores de bienes, ya sean bienes instrumentales o de consumo directo (durables o no), no tienen un contacto directo con los consumidores finales, a no ser en algunos casos. Resulta que tienen que operar con un conjunto de instituciones comerciales que cumplen sustancialmente la función fundamental de la intermediación. El conjunto de estas instituciones forma la estructura del llamado aparato distributivo, el cual tiene su propia morfología, muy característica y ricamente articulada. Hay que tener presente que la elección de las instituciones antedichas, llamadas, en general, *canales de distribución*, es una elección difícil y delicada, ya que condiciona claramente cualquier otra decisión comercial del productor. La formación de los precios, la acción publicitaria, la política de los productos están in-

timamente correlacionadas e influenciadas por el tipo de canales de venta que se utilicen. Todo productor se siente empujado a realizar una combinación de canales distributivos mediante la cual lograr (o intentar lograr) los mejores resultados de su proceso económico, consiguiendo así los objetivos de la empresa.

Según la formulación clásica, tres son las categorías fundamentales que incluyen de uno u otro modo todos o casi todos los canales de distribución.

a) El canal directo, consistente en una comercialización que pone al productor en contacto inmediato con el consumidor. Es una de las formas menos utilizadas en la actualidad, especialmente en el campo de los bienes de consumo, ya que las relativas ventajas que se derivan de este sistema no son casi nunca superiores a los dispendios y a los mayores costos que tendría que soportar el productor si quisiera contactar directamente con los consumidores finales; por otra parte, la especialización adquirida por el intermediario tradicional (con un amplio y profundo conocimiento del mercado) suele inducir al productor a buscar en él la ayuda que necesita para poder colocar sus bienes. Además, la distribución obligaría a muchos empresarios a hacerse intermediarios de bienes complementarios que ellos no producen, a fin de lograr un nivel mínimo de eficiencia comercial, la que sólo se consigue ofreciendo al mercado de los consumidores finales un amplio surtido y una abundante gama de productos.

b) El canal corto, que admite un solo intermediario comercial, generalmente representado por el minorista individual o por una red de puntos de venta organizados como se quiera.

c) El canal largo, de dos o más fases, en el cual figura la presencia por lo menos de un mayorista, además de cierto número de puntos de venta directos. Se dan casos en que entre los mayoristas y los minoristas se insertan uno o más semimayoristas, que abastecen comúnmente a los minoristas más periféricos cuando al mayorista tradicional no le resulta económico o posible hacerlo él directamente.

La finalidad fundamental de la intermediación comercial, como ha demostrado claramente W. Alderson, consiste en "hacer que el segmento de la oferta corresponda con el de la demanda". Es con vistas a este objetivo por lo que se desempeñan las funciones a que acabamos de aludir y que corren a cargo de todos los eslabones imaginarios que componen la llamada cadena distributiva. Por tanto, son las funciones las que tienen la primacía sobre los eslabones, es decir, sobre las instituciones que guían el proceso de distribución. En efecto, cuando se quiere medir —con criterios empíricos— la funcionalidad y la eficiencia del aparato distributivo y se advierte que éste, en gran parte de nuestros países, peca de elefantiasis, de pulverización, de dispersión por todo el territorio, está claro que el modo correcto de hacer frente a estos graves problemas no puede consistir en suprimir uno o más eslabones de la cadena distributiva. Suprimir alguna fase de la intermediación no resuelve nada, ya que cuando desaparece un canal, las funciones que venía desempeñando hasta entonces son absorbidas inmediatamente por el eslabón anterior o por el subsiguiente. Para plantear correctamente el problema es esencial proceder a una revisión crítica del modo como se desempeñan las distintas funcio-

nes y a una racionalización del mismo. Con esta finalidad han surgido formas nuevas de distribución organizada que, gracias a economías de escala y a una mayor productividad y eficiencia, consiguen cumplir de modo más adecuado y conveniente las conocidas funciones. En efecto, la actual morfología del aparato distributivo presenta configuraciones totalmente orientadas a conseguir un objetivo lo más eficiente posible. Así pues, pasando a un rápido análisis de estos modos estructurales de distribución, recordemos que, por encima de la distinción clásica entre mayorista y minorista, nos encontramos hoy con las siguientes figuras: pequeños establecimientos de venta por menor, que pueden ser independientes (tradicional, *superétetes*, *convenience stores*) o asociados (grupos de adquisición constituidos por minoristas, uniones voluntarias de mayoristas y minoristas, grandes unidades colectivas de venta); grandes establecimientos de venta por menor, que se subdividen en grandes puntos de venta (grandes almacenes, almacenes populares, supermercados, *discount houses*, hipermercados); grandes empresas (cadenas de establecimientos, cooperativas de consumo, casas de venta por correspondencia según catálogo, organizaciones de venta automática). Las distinciones fundamentales entre grande y pequeño establecimiento de venta por menor se basan en la dimensión de los puntos de venta o bien en la dimensión de la empresa. Esta numerosa serie de realidades comerciales efectivamente operantes representa, sin duda, una respuesta, rica en entusiasmos y en perspectivas, al conjunto de los graves desequilibrios que afligen al aparato distributivo.

Por consiguiente, decir que puede

nacer y desarrollarse un *nuevo modelo de consumo* gracias a la consolidación de un nuevo enfoque funcional y organizativo, al que tiende gran parte de la intermediación comercial, no equivale a hacer malabarismos de imaginación utópica, sino que representa ya una realidad que está viviendo sus fases iniciales, en cuanto tales más ricas en dificultades y algunas veces en incomprensión.

#### VI. Del comercio al "marketing". Del "marketing" de empresa al "marketing" social

Como ya hemos indicado, es una equivocación afirmar que el momento comercial se sitúa, *sic et simpliciter*, entre el momento de producción y el de consumo. Más bien hay que decir que puede preceder o seguir al uno o al otro, cuando lo requieren las circunstancias y cuando se está realizando, tanto en el sistema de empresa como en el sistema económico general, la llamada *marketing orientation*, es decir, cuando se vive en un clima de *marketing*, término inglés difícil de traducir y aun de definir. Para tener una idea del mismo, bástenos imaginarlo como el complicado conjunto de actividades que rodean la producción de bienes desde su proyectación hasta su ejecución, que organizan la distribución, que ejercen, mediante una fuerte y continua acción informativa y persuasiva, una poderosa influencia antes y durante el consumo e incluso una vez que éste ya se ha realizado. Así pues, el *marketing* constituye un momento de profunda evolución del *comercio* tradicional, en cuanto que en él confluyen muchos elementos propios del proceso económico: los análisis de mercado,

el estudio y la política del producto, la distribución propiamente dicha, la formación de los precios, la concreción de los objetivos (es decir, los consumidores en sus ricas segmentaciones), la actividad publicitaria y la acción promocional, la venta, la asistencia técnica posterior a la venta, el mantenimiento de la fidelidad a la marca, o al producto, o a la imagen de la empresa. Además, la evolución que ha sufrido el *marketing* lo ha llevado a implicarse no sólo en la dirección de los procesos económicos que persiguen satisfacer necesidades individuales o de grupos o colectividades, sino también en el logro de un bienestar social lo más elevado posible y compatible con los recursos, así como en orientar hacia sus metodologías y modalidades técnico-operativas a sectores de actividad tradicionalmente y por vocación alejados de estos planteamientos. El *marketing* ha sabido también hacerse *social* y ha puesto al servicio de los agentes públicos su filosofía y sus técnicas de influencia psicosociológica, todo ello con el fin de que puedan lograrse, *por un lado*, un paso lo menos doloroso posible desde la sociedad opulenta (la del consumismo exasperado) a un nuevo tipo de sociedad (hacia la que se avanza con rapidez), la del postconsumo, caracterizada por la reorientación social del consumo y por la toma de conciencia por parte de los consumidores de su rol, de sus derechos y de sus auténticas necesidades (*consumerismo*), y, *por otro*, un bienestar colectivo y social lo más elevado posible mediante la realización de los bienes sociales fundamentales (vivienda, salud, cultura, etc.), en vista de los cuales se ve el *marketing* social como una oportunidad real y presente de resolver en términos positivos los gra-

ves problemas que afligen a la sociedad moderna.

En la medida en que este conjunto de instrumentos (criticados a veces con dureza, pero con justicia), que han favorecido la creación y el desarrollo de un sistema económico total y afanosamente lanzado hacia la maximización del beneficio individual y de las grandes concentraciones económicas, se pone al servicio —felizmente comprobado durante decenios— de la sociedad en su conjunto, y en la medida en que la utilidad colectiva sustituye al beneficio individual, no queda ya más que una cuestión fundamental que resolver: ¿Sabrán el aparato público, el mundo político y las instituciones sociales captar el sentido de la historia, al menos el de la historia económico-comercial, y sacar provecho, con rapidez y valentía, de cuanto de *nuevo* proviene de la evolución del *comercio*, es decir, del *marketing*? Este es el problema. Un problema al que por ahora parece prematuro, si no ilusorio, ofrecer una respuesta plenamente positiva.

C. Sambri

BIBLIOGRAFÍA: Alberoni F., *Consumi e società*. Il Mulino, Bologna 1967.—Bhagwat J., *Comercio internacional*. Tecnos, Madrid 1975.—Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid, *Localización y estructura de la industria de Madrid y su área de influencia*. Madrid 1975: *Localización, estructura y dimensiones del Comercio de Madrid*. Madrid 1973.—Confederación Española de Cajas de Ahorros, *Función de las Cajas de Ahorros en las relaciones económicas con el exterior*. Madrid 1971.—COPLACO, D.P.T.M., *Plan Especial de Ordenación del Gran Equipamiento Comercial Metropolitano*. Ministerio de la Vivienda. Madrid 1975.—Corigliano G., *Il marketing, strumenti e tecnica*. Etas Kompass, Milano 1969.—Emmanuel A., *Imperialismo y comercio internacional. El intercambio desigual*. Siglo XXI, Madrid 1973.—Fabrizi C., *Morfología dell'apparato distributivo italiano*. CEDAM, Padova 1965.—Fimlday R., *Comercio y espe-*

*cialización*. Anaya, Madrid 1977.—Helleiner G.K., *Comercio internacional y desarrollo económico*. Alianza Editorial, Madrid 1975.—Heller H.R., *Comercio internacional*. Tecnos, Madrid 1970.—Johnson H.G., *Dinero, comercio internacional y crecimiento económico*. Rialp, Madrid 1965.—Ministerio de Comercio, Información Comercial Española, M.º 526-27, 1977. *Especial sobre desarrollo rural*.—OCDE, *Medidas comerciales y ajuste de balanzas de pagos. Análisis de las medidas y sus efectos*. Instituto de Desarrollo Económico, Madrid 1971.—Polli R., *Politica del prodotto*. Etas Kompass, Milano 1969.—Robertson D., *Politica económica del comercio internacional*. Vicens-Vives, Barcelona 1975.—Sánchez González I., *Mercado Común y aduana española. La internacionalización del derecho aduanero español y la comunidad económica europea*. Planeta. Barcelona 1976.—Sirc L., *Iniciación al comercio internacional*. Siglo XXI, Madrid 1975.—Shone R., *Teoría del comercio internacional*. Vicens-Vives, Barcelona 1974.—Textos Legales, *Código de Comercio y Leyes Complementarias*. Cívitas, Madrid 1975.

## COMPORTEAMIENTO

SUMARIO: I. Definición - II. Teorías del comportamiento - III. Comportamiento de rol - IV. Expectativas de rol - V. Conflicto de rol - VI. Desviación de los roles prescritos - VII. Aprendizaje del comportamiento - VIII. Aprendizaje de rol - IX. Cambio del comportamiento.

### I. Definición

El comportamiento puede definirse como la manifestación objetiva y externa de la actividad global de los organismos vivos. Desde el punto de vista psicológico, es un término que indica una síntesis de actividades que pueden observarse objetivamente y contraponerse a las introspectivas.

Desde el punto de vista sociológico, el comportamiento se analiza desde la perspectiva de los roles sociales, entendiéndose por rol la posición que ocupan los individuos dentro de una relación social [↗ *Status*].

## II. Teorías del comportamiento

Observando el mundo de los animales, cuanto más ha evolucionado la especie a la que pertenecen los individuos tanto más amplio y variado es el radio de su actividad y complejo el resultado de la misma. Efectivamente, su comportamiento es toda una red complicadísima de relaciones interdependientes, ligadas no sólo a las situaciones estrictamente ambientales, sino también a los comportamientos de los demás seres vivos.

Algo por el estilo se puede afirmar también de los hombres, aunque en un plazo mucho más elevado y diferenciado.

¿Cómo se hace posible, tanto para los animales como para los hombres, ponerse en comunicación unos con otros, captar el significado exacto de un comportamiento, de forma que puedan preverse sus consecuencias, obtener provecho de él y eliminar los peligros? A través de un conjunto de reacciones externas, visibles, audibles, en una palabra, perceptibles, que hacen de señales, de puntos de referencia, y que a menudo son características rigurosamente estables, específicas, instintivas, es decir, reacciones expresivas.

Los psicólogos del comportamiento, esto es, los defensores de la importancia del método objetivo en psicología (por ejemplo, el americano Watson), consideraron fundamental el estudio de las reacciones expresivas, mucho más que todos los análisis introspectivos en que se basaba la psicología clásica. Por eso concedieron una absoluta preeminencia en el estudio de la vida psíquica a la actitud práctica, como fase final y conclusiva de todos los procesos mentales.

Pero la actitud práctica se mani-

fiesta no sólo mediante la acción propiamente dicha (común a todos los animales, aunque en el hombre asume además los aspectos superiores voluntarios en el sentido más elevado), sino también mediante una multitud de expresiones, que tienen un valor biológico, como nexo de comunicación de las situaciones internas individuales y, por tanto, de las necesidades, de los estados afectivos y emotivos, de los deseos.

Las unidades de estímulo y de respuesta se convierten en la base sobre la que se fundamenta el comportamiento. Para Watson, todo tipo de comportamiento se deriva de un aprendizaje; se va construyendo desde la primera infancia, a través de un proceso paralelo de estímulos y de respuestas. La teoría del condicionamiento ofrece el esquema que explica este proceso.

Dado el poder de reacción original y congénito del niño, éste está condicionado para responder de un modo determinado a determinados estímulos. A medida que con el correr de los años el condicionamiento se hace cada vez más complejo, se va construyendo todo el complicado conjunto del comportamiento. Watson afirma la existencia de un estímulo que provoca una respuesta; si no existe ningún estímulo aparente, se presume que es el ambiente interior, no visible, el que ofrece dicho estímulo.

Skinner rechaza este postulado y pone de manifiesto un gran número de respuestas a estímulos desconocidos. En consecuencia, define dos tipos de respuestas: la respuesta común, provocada por estímulos conocidos, y la respuesta *emitida*, que tiene lugar sin que se conozcan sus estímulos.

El primero se define como com-

portamiento *condicionado*; el segundo, como comportamiento *operativo*. Cuando se presenta un comportamiento operativo deseado, se presenta también un estímulo que refuerza ese comportamiento: tiende a condicionar el comportamiento y, así, lo importante es el refuerzo sucesivo.

La escuela de la *Gestalt* percibe, al contrario de los behavioristas, el universo físico y el comportamiento humano que se desarrolla en su interior como una *Gestalt* organizada y formada por sistemas parciales y en conexión dinámica; cualquier cambio en una parte del sistema implicará algún cambio en toda la estructura. El restablecimiento del equilibrio no depende de una simple suma y resta, sino de una disposición distinta.

De la escuela de la *Gestalt* nace la teoría del campo. Según esta teoría, el comportamiento humano es el resultado directo de los vectores que actúan en el espacio vital actual de cada uno. Lewin entiende por vector las líneas de fuerza que derivan de las diversas presiones que ejerce el espacio vital y que se ejercen sobre él.

Por espacio vital se entiende el mundo psicológico que cada uno de nosotros lleva consigo y en el que vive. Nuestros objetivos, valores, deseos, actitudes y nuestro campo cognoscitivo son todos ellos componentes de ese espacio vital.

En síntesis, el comportamiento humano es función de la personalidad y del ambiente:  $C = f(P. + A.)$ . Según esta teoría, se realiza un cambio en el comportamiento del individuo siempre que se produce un cambio en las fuerzas que operan en el campo.

Para explicar el comportamiento individual, Maslow echa mano de la teoría de las necesidades, motor pri-

mero del comportamiento humano. El fin del comportamiento, tal como lo entiende Maslow, muy a menudo es la búsqueda de satisfacción de las necesidades del individuo. Es preciso hacer referencia al hecho de que muchos comportamientos instrumentales sólo tienen valor para el hombre porque producen estas experiencias subjetivas. Además, los comportamientos aislados tienden a colocarse al margen de los intereses más importantes de la vida, y son aislados simplemente porque no tienen importancia en orden a la satisfacción de las necesidades, tanto psíquicas como físicas, que se consideran más importantes en un momento determinado. Es verdad que mi pierna reacciona con una patadita cuando me golpean el tendón rotular, es verdad que como las aceitunas con los dedos, es verdad que no consigo comer las cebollas cocidas porque estoy condicionado en contra de las mismas. Pero no es menos verdad que tengo cierta filosofía de la vida, que amo a mi familia, que estoy comprometido en experimentos de cierto tipo; estas últimas situaciones son muchísimo más importantes que las anteriores.

Aunque es verdad que el organismo es un determinante del comportamiento, también es verdad que no es el único. El contexto cultural en el que el organismo ejerce su comportamiento y que ha contribuido ya a determinar la naturaleza del organismo es también un determinante del comportamiento; finalmente, se pueden reunir otros determinantes del comportamiento bajo el título general de *situación inmediata*.

Mientras que los objetivos del comportamiento los determina la naturaleza del individuo y los medios para conseguir los fines los determina la cultura, la situación in-

mediata determina las posibilidades y las imposibilidades concretas: qué comportamiento es prudente, cuál no lo es; qué objetivos parciales pueden conseguirse y cuáles no; qué es lo que representa una amenaza y qué es lo que ofrece un posible instrumento con que conseguir unos objetivos. Con semejante concepción, bastante compleja, resulta fácil comprender por qué el comportamiento no siempre es un buen índice de la estructura caracterial. Efectivamente, si el comportamiento lo determinan tanto las situaciones externas y la cultura como el carácter, si es el resultado de la confluencia de tres conjuntos de fuerzas, entonces no puede ser un indicador perfecto de ninguna de éstas.

Con frecuencia, en los individuos que pertenecen al mismo ambiente cultural se observan regularidades en sus modelos de comportamiento. Algunos autores llaman *personalidad modal* al conjunto de comportamientos y actitudes exteriorizados e inferiores (modalidades de pensamiento y de reacciones emotivas) que son típicos de una cultura determinada. Los estudios realizados por antropólogos y psicólogos intentan correlacionar los rasgos característicos de las personalidades modales de culturas diversas y las técnicas de educación de los niños. Así, Linton y Kardiner han estudiado a los habitantes de las islas Marquesas, Erickson ha comparado entre sí a dos tribus norteamericanas, los yerok y los sioux, encontrando que existe una relación causal entre la educación infantil (que depende sobre todo de la familia o del clan) y el carácter de la personalidad modal.

E. Fromm, para expresar este mismo concepto, usa el término de *carácter social*, entendiendo por él "el núcleo de la estructura de carác-

ter compartido por la mayor parte de las personas de una misma cultura, en contraste con el carácter individual por el que personas pertenecientes a una misma cultura se diferencian entre sí".

Analizando bien los modelos de comportamiento, se descubre que con frecuencia implican un comportamiento estimado como deseable por los demás individuos, los cuales ejercen presiones recíprocas a fin de que su comportamiento se ajuste a un estándar común. Estas regularidades en el comportamiento de los individuos se han definido como normas sociales. Una norma es un estándar o expectativa de comportamiento compartido por los miembros de un grupo, según la cual valoran la adecuación de sus sentimientos y de su comportamiento, así como la validez de sus percepciones [ *↗ Norma* ].

### III. Comportamiento de rol

Algunas conformidades o previsiones de comportamiento surgen del rol que los individuos asumen en la vida social.

El comportamiento de rol, como todo comportamiento social, es producto de la interacción entre los factores ambientales, conocimientos, necesidades, actitudes y rasgos de respuesta interpersonal propios del individuo. Sarbin ha formulado una teoría del rol que concede una gran importancia tanto a los factores ambientales como a los factores psicológicos que gobiernan la interpretación del rol.

El comportamiento de rol es influido por el conocimiento que el individuo tiene del rol, por sus actitudes hacia sí mismo y hacia las demás personas en el acontecimiento comportamental interpersonal.

Puesto que todo individuo ha adquirido su propia serie de conocimientos, necesidades, actitudes y rasgos de respuesta interpersonales, su modo de desempeñar los diversos roles será unívoco [ *↗ Actitud*].

Aunque las normas de la mayor parte de los grupos permiten una notable libertad de movimiento en el interior de los roles asignados a los distintos miembros del grupo, la variabilidad individual tiene límites muy concretos.

Newcomb subraya que el comportamiento de rol se mueve entre los comportamientos que se exigen a todos los que ocupan una posición y los comportamientos que se prohíben a todos los que no ocupan esa posición. Entre estos dos extremos hay varios comportamientos permitidos, pero no exigidos. Si el que ocupa una posición asume los comportamientos prohibidos o evita comportarse como se le exige, agentes del grupo tratarán de apartarlo de esa posición. Un individuo que vive en una sociedad compleja es miembro de muchos grupos diferentes. En cada uno de los grupos aprende los comportamientos adecuados a la posición que ocupa en el grupo.

En el transcurso de un solo día, un hombre puede asumir el rol de padre, de marido, de amante, de empleado, de cliente, de miembro de un club, etc.

A pesar de esta multiplicidad de roles, los conflictos relacionados con el comportamiento adecuado que hay que asumir en cada momento o en cada situación determinada no son demasiado frecuentes. Y esto por dos razones: en primer lugar, los individuos ocupan de manera sucesiva y no simultánea estas distintas posiciones; en segundo lugar, generalmente se dispone de su-

gerencias situacionales fácilmente observables, capaces de provocar automáticamente el comportamiento apropiado.

La relación entre comportamiento de rol y personalidad es una relación compleja y recíproca. Las influencias que el comportamiento del rol laboral tiene en la *deformación* de la personalidad se han estudiado ya con amplitud. Los resultados indican que la personalidad del individuo la forja su trabajo, el rol laboral que desempeña; pero su interpretación del rol laboral sufre, a su vez, la influencia de la personalidad.

#### IV. Expectativas de rol

Dentro de una cultura, toda posición está ligada a una serie de normas o expectativas. Estas expectativas especifican el comportamiento que quien ocupa una posición puede asumir de forma adecuada frente a quien ocupa otra posición, y viceversa; el concepto de rol está ligado a estas expectativas. Según una clasificación que aconseja R. Rammetveit, se puede utilizar el término rol en tres conceptualizaciones:

1) El rol se compone del sistema de expectativas existentes en el mundo social en relación con quien ocupa una posición. Expectativas que afectan a su comportamiento frente a quien ocupa otra posición. Podría definirse como el rol prescrito.

2) El rol se compone del sistema de expectativas específicas que quien ocupa una posición percibe como aplicables a su comportamiento cuando mantiene interacción con quien ocupa otra posición. Podríamos llamarlo el rol subjetivo.

3) El rol lo componen los comportamientos específicos y manifiestos de quien ocupa una posición

cuando mantiene interacción con quien ocupa otra posición. Podría llamarse el rol desempeñado.

Las expectativas hacen posible la interacción en la medida en que las comparten y cumplen los miembros del grupo. Por eso el proceso de interacción se hace difícil o imposible en la medida en que no se tienen expectativas en común o se siguen comportamientos contrarios a las mismas [ *↗ Expectativa*].

#### V. Conflicto de rol

Dentro de ciertos límites, cuanto más explícita y específica es una expectativa, tanto más fácil resulta adecuarse a ella y tanto más armónico es el funcionamiento social. Al contrario, cuando las expectativas no están claras, se produce una tensión debida a la incertidumbre de los individuos ante las expectativas a las que deberían adaptarse y ante las muchas interpretaciones en conflicto relativas al comportamiento de rol más adecuado. Cuando las expectativas de rol no están claras, por la razón que sea, dentro de un sistema, la tensión que de ello se deriva lleva a los actores a intentar periódicamente ocupar posiciones que permitan aclarar sus roles. En los sistemas sociales de grandes dimensiones, como, por ejemplo, las organizaciones industriales, esos intentos se concretan en la elaboración de reglamentos que especifican las tareas que tiene que desempeñar cada individuo que ocupe una posición determinada.

Una de las consecuencias de la falta de clarificación y de especificación de las expectativas de rol es la disminución del consenso entre los individuos.

El conflicto de rol puede surgir de

formas diversas del mismo conjunto de *status*. Dos posiciones pueden exigir a la vez de un individuo un esfuerzo excesivo, como puede ser un tiempo o una energía superiores a lo que él pueda dar. O bien, dos posiciones pueden presentar exigencias que chocan con la lealtad de una persona.

También puede suceder que dos posiciones requieran la aceptación de valores opuestos (un médico puede encontrarse con que sus principios religiosos están en conflicto con sus opiniones médicas en torno a las necesidades de un paciente). Finalmente, algunos *status* son incompatibles con otros por el simple hecho de que la cultura así los considera. En muchas culturas, un hombre y una mujer que sean hermanos no pueden ocupar la posición de marido y mujer. De este modo, también el conjunto de roles, como el conjunto de *status*, puede ser una fuente de conflictos de rol. Las personas con las que se tiene relaciones de interacción en el contexto de un conjunto determinado de roles pueden presentar exigencias incompatibles. Un jefe de taller de una fábrica puede sufrir presiones por parte de sus superiores para que se comporte de forma autoritaria, en tanto que sus subordinados desean una atmósfera más permisiva. Algunos de estos conflictos de rol pueden ser muy intensos.

Hay por lo menos dos factores estructurales que determinan la gravedad del conflicto de rol. En primer lugar, los roles varían por la relativa incompatibilidad de sus prescripciones. Cuanto mayor es el número de prescripciones que los roles tienen en común, menor es el conflicto que suscitan. En segundo lugar, los roles varían por el rigor con que se refuerzan sus prescripciones. Se en-

tiende por rigor el grado de desviación que permiten las prescripciones de rol. Cuanto más rigurosamente se definen los roles, más rígidamente se refuerzan las prescripciones y más difícil le resulta a una persona resolver el conflicto alejándose de ellas.

#### VI. Desviación de los roles prescritos

Los roles están más o menos estructurados o modelados en el interior de una cultura; algunos roles se encuentran bien definidos, por lo que se da un acuerdo casi general en torno al comportamiento que se espera de sus titulares. Al mismo tiempo, incluso en el caso de los roles bien estructurados normalmente se permite una gama relativamente amplia de variación concerniente al comportamiento de rol. Dentro de esta gama, todos los comportamientos de rol son aceptables, aunque esta aceptación es cada vez menor a medida que se van alejando de la norma.

Los participantes de un sistema social pueden distribuir sanciones positivas (recompensas a quien desempeña adecuadamente los roles prescritos) y sanciones negativas (castigos para quien se sale de estos patrones).

Esta posibilidad de distribuir sanciones es una de las maneras como un sistema social motiva a sus miembros para que desempeñen sus roles. Y así, una madre que se comporta de manera *no materna* con sus hijos puede ser objeto de las críticas y de la desaprobación de los vecinos. Si se aparta demasiado del rol prescrito, puede verse condenada al ostracismo y, en casos extremos, la comunidad en su conjunto puede

castigar directamente actuando por vías legales.

#### VII. Aprendizaje del comportamiento

El aprendizaje del comportamiento se realiza a través del proceso de socialización, entendiendo por este término el proceso que tiene como resultado la integración en la estructura objetiva de una sociedad; generalmente se distinguen dos fases: la socialización primaria, que se lleva a cabo durante la infancia y termina idealmente cuando el individuo ha aprendido y aceptado las normas y valores fundamentales de la sociedad en que vive, y la socialización secundaria, que tiene como objetivo el aprendizaje especializado de las normas de rol y que se va realizando a lo largo de toda la vida cada vez que un individuo accede a una nueva posición [↗ *Socialización*].

A menudo se produce un aprendizaje mediante la identificación, en cuanto que los individuos aprenden a través de la experiencia a emular eficazmente a sus modelos cuando tienen necesidad de resolver un problema. En muchas situaciones sociales, un individuo puede dudar acerca de la línea de comportamiento que ha de seguir. Una forma de salir de este dilema es la de imitar el comportamiento de otros. Pero un individuo no escoge un modelo por casualidad, ya que ha aprendido a través de la experiencia que algunos modelos son más indicados que otros, por lo que puede elegir como modelo a algún individuo que se asemeje a los modelos positivos precedentes o que reciba frecuentes recompensas. El observador ha aprendido a distinguir cuál es el modelo que satisface generalmente a sus ne-

cesidades y que es razonable imitar. Los niños, por ejemplo, aprenden rápidamente a imitar a sus hermanos mayores y a sus padres. Generalmente, las personas a quienes se toma como modelo son de más edad o más inteligentes, poseen un *status* particular, así como una capacidad y unos conocimientos especiales. A veces, un individuo puede servir de modelo de cómo no hay que comportarse. Esto se produce cuando el modelo es objeto de desprecio. En este caso se espera que el observador adopte el comportamiento contrario al del modelo que se desprecia.

#### VIII. Aprendizaje de rol

El aprendizaje de rol consiste en la adquisición de unos comportamientos, sentimientos y modos de ver el mundo exterior similares a los compartidos por los demás individuos que ocupan la misma posición. Quien ocupa una determinada posición aprende también el comportamiento, los sentimientos y las orientaciones de los colegas de rol con el fin de regular como es debido su integración con los demás individuos en el desempeño del rol. Además, este aprendizaje es importante con vistas a desarrollar las respuestas perceptivas unificadoras, que en su conjunto constituyen el yo. Los teóricos del rol, a diferencia de otras orientaciones teóricas, han desarrollado y utilizado más el concepto del yo como una estructura cognoscitiva que nace de la interacción del organismo humano con su ambiente social. William James fue uno de los primeros investigadores que estudió el significado del *yo social*. El yo social nace del reconocimiento que el hombre recibe de otras personas. En

otras palabras, se va afirmando el concepto de identidad recuperado por Erickson, identidad entendida como coincidencia entre lo que yo pienso que soy y el rol que me reconocen los demás.

#### IX. Cambio del comportamiento

En lo que atañe a este tema específico, creemos interesante citar las experiencias realizadas por K. Lewin sobre el cambio del comportamiento respecto al consumo.

Durante la última guerra mundial, por evidentes razones de economía y de aprovisionamiento, el gobierno americano decidió llevar a cabo un gran esfuerzo para convencer a las amas de casa a que compraran y consumieran vísceras. Lewin se hizo cargo de este experimento. Por una parte, se formaron grupos a los que un conferenciante explicaba que, dada la situación, era deseable tal cambio de alimentación y que los alimentos que se proponían eran tan sanos y nutritivos como los demás; además, se indicaban y distribuían recetas para prepararlos. En una atmósfera cordial y animada, se logró hacer que las amas de casa se interesaran y plantearan numerosas preguntas. Por otra parte, se crearon otros grupos en los que un instructor, sin seguir un tema establecido y sin presentar ni sostener una opinión propia, suscitaba una discusión colectiva, limitándose a animarla y a aclarar puntos, pero subrayando algunos aspectos de la discusión; de esta manera, el grupo llegó a tomar una decisión colectiva. La experiencia demostró que el segundo modo de proceder daba resultados mucho más eficaces: la mayor parte de las amas de casa terminaron modificando sus

adquisiciones en el sentido indicado y de una forma mucho más duradera que en el primer caso. Conclusiones: el grupo permite a los individuos salir del anonimato y de la pasividad, favoreciendo el sentido de responsabilidad de cada uno. Al mismo tiempo, el hecho de participar en una decisión común mantiene y refuerza el cambio de cada uno. El deseo de conformidad con el grupo, en vez de ser un elemento de resistencia y de inercia, se convierte en una fuerza movilizante.

V. Volpe

BIBLIOGRAFÍA: Allport G.W., *La personalidad*, Herder, Barcelona 1980.—Barnett S.A., *La conducta de los animales y del hombre*, Alianza, Madrid 1972.—Caillois R., *Instintos y sociedad*, Seix Barral, Barcelona 1973.—Cattel R.B., *El análisis científico de la personalidad*, Fontanella, Barcelona 1972.—Fernández G. y Natalicio L.F., *La ciencia de la conducta*, Trillas, México 1972.—Fraisie P., *La evolución de la concepción del comportamiento*, en "Rev. de Psicología General y Aplicada", vol. XXII, n 90 (Madrid, 1967) 849-901.—Laborit H., *Introducción a una biología del comportamiento*, Península, Barcelona 1975.—Lewin K., *Dinámica de la personalidad*, Morata, Madrid 1969.—Linton R., *El estudio del hombre*, FCE, México 1965.—Lorenz K., *El comportamiento animal y humano*, Plaza y Janés, Barcelona 1972: *Evolución y modificación de conducta*, Siglo XXI, Madrid-México 1971.—Mead G.H., *Espíritu, persona y sociedad*, Paidós, Buenos Aires 1972.—Narbonne J., *Percepción y comportamiento*, Nova, Buenos Aires 1965.—Naville P., *La psicología del comportamiento*, Guadarrama, Madrid 1970.—Pinillos J.L., *La mente humana*, Alianza, Madrid 1969 (en especial: *El sistema nervioso y el comportamiento humano*, en *La organización de la mente*, segunda parte, 61-84.)—Powell G.E., *Cerebro y personalidad*, Marova, Madrid 1981.—Skinner B., *Ciencia y conducta humana*, Fontanella, Barcelona 1971.—Ugarte H.M., *La psicología del hombre en relación con la vida instintiva y la sociedad*, Costa-Amio, México 1968.—Watson J.B., *Psychology from the standpoint of a behaviorist*, Lippincott, Philadelphia 1919.—Yela M., *Conciencia, cuerpo y conducta*, en "Rev. Universitaria de Madrid", vol. XI, n 41.

## COMPORTAMIENTO COLECTIVO

SUMARIO: I. Definición - II. Normas y cohesión de grupo - III. La masa.

### I. Definición

El proceso de interacción en una situación informal (como puede ser la relación entre dos o tres amigos en un grupo de compañeros de juego) permite ilustrar el comportamiento social elemental mejor que otras situaciones. Este instinto de *agregación* del hombre fundamenta el *comportamiento colectivo*. Algunos autores consideran como comportamiento colectivo el modo de ser de los individuos en el grupo. Otros autores hablan de comportamiento colectivo sólo para referirse a las dinámicas existentes entre grupos y a las situaciones de masa. Smelser da la siguiente definición del mismo: "Definimos el comportamiento colectivo como una movilización sobre la base de una creencia que redefine la acción social".

Según esta hipótesis, "el comportamiento colectivo debe distinguirse por otras dos características. Como indica la definición, está orientado por varios tipos de creencias, juicios sobre la situación, deseos y expectativas. Sin embargo, estas creencias difieren de las que orientan otros muchos tipos de comportamiento. Implican la opinión de que existen fuerzas extraordinarias, amenazas, conspiraciones, etc., que operan en el mundo. Implican también una idea de las consecuencias extraordinarias que se van a seguir en el caso de que tenga éxito el intento colectivo de reconstruir una acción social. Las creencias en las que se basa el comportamiento colectivo (suelen

llamarse *creencias generalizadas*) son muy similares a las creencias máxicas".

Los hombres, como miembros de un grupo, no se limitan a coexistir unos junto a otros, no se comportan como si fueran seres solitarios. Al contrario, actúan (o reaccionan unos frente a otros) en el ámbito de grupos de variada organización; luchan por cambiar el mundo circundante de la naturaleza y de la sociedad o intentan conservarlo en una condición determinada, en conformidad con el carácter y con la posición de los grupos a que pertenecen.

Es justamente esta voluntad, innovadora y conservadora, del grupo de pertenencia la que orienta sus problemas, sus conceptos y sus formas de pensar. Según el tipo particular de actividad colectiva en la que toman parte, los hombres tienden siempre a ver de manera distinta el mundo que los rodea.

Sin embargo, incluso en los sectores en que parece que predominan el apego al grupo y la orientación del mismo, no falta cualquier posibilidad de control y de crítica mediante la clarificación de la dependencia del individuo respecto de la realidad del grupo.

### II. Normas y cohesión de grupo

Para determinar el comportamiento del individuo en el grupo y el comportamiento del grupo mismo, es factor fundamental la cohesión (entendida como el vínculo existente entre los individuos de un grupo), la cual se manifiesta a través de un conjunto de comportamientos colectivos, que no son sólo síntomas de la misma, sino también otros tantos factores dinámicos. Nos encontramos frente a una causalidad

circular: surgidos directamente de una especie de presión interna, propia de toda situación colectiva, estos comportamientos contribuyen a reforzar esta presión y a que cristalice el grupo.

Tres de estos factores son muy evidentes, pudiendo estudiarse casi experimentalmente en los grupos en vías de constitución; se trata del *conformismo*, de la *resistencia a la desviación* y de la *agresividad potencial frente al exterior*. El conformismo se traduce en la presencia o aparición de normas y de modelos colectivos específicos. A medida que entre varias personas se va estableciendo un sistema de comunicación y de operación, surge también cierta uniformidad en sus comportamientos, en sus opiniones, en sus sentimientos y en su mismo lenguaje. En los grupos institucionales, estos modelos toman la forma de una costumbre, a la que los recién llegados habrán de someterse, con mayor o menor espontaneidad, para integrarse en el grupo, sirviendo así para mantener la estructura vertical del grupo (dominio-sumisión).

En los grupos espontáneos en formación se puede constatar la aparición progresiva de normas colectivas y de procesos de conformización. En este sentido es particularmente interesante el experimento de Asch (1951), pues demuestra que puede formarse una norma incluso cuando no se den presiones sociales directas y visibles.

El estudio de Asch se basa en una prueba perceptiva y sin carácter alguno de ambigüedad. En efecto, se trataba de escoger entre tres líneas, muy fáciles de distinguir por su longitud, la que era igual a una cuarta, ligeramente apartada de las demás. La prueba, repetida doce veces con líneas diversas, no presentaba nin-

guna ambigüedad. Se proponía a grupos de siete-nueve personas, a las que se invitaba por turno a expresar su propio juicio; pero todas, menos una, estaban de acuerdo con el experimentador en dar una respuesta equivocada a algunas pruebas. La persona que no lo sabía, el sujeto *crítico*, era llamada en último lugar, es decir, después de que había podido escuchar el juicio expresado por los otros. El 68 por 100 de los sujetos críticos se dejaba arrastrar por el juicio de la mayoría, modificando su opinión, a pesar de la evidencia de los hechos y a pesar de que no recibía en absoluto presión directa alguna.

La función colectiva del conformismo se ejerce simultáneamente tanto sobre los aspectos operativos como sobre los afectivos de la cohesión, dado que es el conformismo el que permite al grupo alcanzar sus objetivos y subsistir como tal.

Todo comportamiento que se aparte de las normas puede considerarse, en cierto sentido, como comportamiento desviado, desde el comportamiento del individuo *extravagante* al del criminal. El término *desviación* no se refiere simplemente a una variación cualquiera del comportamiento, sino a las variaciones específicas que se encuentran fuera del campo de los comportamientos tolerados corrientemente por el grupo, en función de esta o aquella norma [ ↗ *Desviación*].

Según aumenta la conformidad con determinados comportamientos y actitudes; aumentan también los resultados obtenidos por los individuos en el curso de sus relaciones de interacción y se producen presiones dirigidas a garantizar dicha conformidad. Las operaciones mediante las que se comunican y se imponen las normas se han definido como

procesos de *transmisión de normas*. El proceso de transmisión de las normas consta de tres elementos principales: 1) definición de las actitudes y de los comportamientos en cuestión; 2) control del grado de conformidad con las normas de cada uno de los miembros; 3) aplicación de sanciones (recompensas o castigos) a los comportamientos conformes o desviados. Las normas pueden transmitirse e imponerse de muchas maneras directas o indirectas. Por lo que se refiere a los grados de conformidad, algunas investigaciones empíricas llevadas a cabo en diversos grupos han demostrado, mediante la observación sistemática, que las presiones en favor de la conformidad son más fuertes dentro de los grupos cuya cohesión es mayor.

Pero, además del factor cohesión, han de tenerse en cuenta otros elementos, como los conocimientos de las normas del grupo y la identificación con los líderes; así lo ha demostrado la investigación realizada por Campbell y sus colaboradores en 1960 para controlar la influencia del grupo de pertenencia en el voto electoral.

Estos autores estudiaron el comportamiento mantenido en las elecciones presidenciales norteamericanas de 1956 por determinado número de personas pertenecientes a cuatro grupos sociales: los negros, los miembros de los sindicatos, los judíos y los católicos, y lo cotejaron con el de un número equivalente de sujetos de control que tenían las mismas características socio-económicas, pero que no formaban parte de esos grupos; por ejemplo, los sujetos de control para el grupo *uno* poseían las mismas condiciones económicas, la misma edad, la misma religión, pero eran blancos.

Se preguntó a los sujetos, además

del sentido de su voto, el grado en que se identificaban con su propio grupo, sus canales habituales de información, así como los conocimientos que poseían acerca de la posición oficial de su grupo de pertenencia frente a las elecciones.

Los negros demostraron tener mayor cohesión, es decir, eran los más identificados con su grupo social; por ello hubiera podido esperarse de ellos un comportamiento político más uniforme. Pero no resultó así; los miembros de este grupo, por su bajo nivel cultural, se habían interesado muy poco por las elecciones; en segundo lugar, las declaraciones oficiales de los líderes no habían sido concordantes. Es decir, los negros habían tenido pocas informaciones sobre las normas y, además, esas escasas informaciones habían sido muy poco uniformes.

Los autores llegaron a la conclusión de que los factores que influyen en la norma del grupo son la fuerza y la claridad de las declaraciones de los líderes y el grado de recepción de las mismas por parte de los miembros, recepción que debía entenderse no sólo como información recibida, sino también como aceptación del mensaje a causa de la reconocida autoridad de quien lo había emitido. Por consiguiente, en este caso la cohesión debe entenderse como grado de identificación con el grupo mismo y como aceptación de los líderes.

En efecto, el comportamiento electoral más uniforme se encontró entre los judíos, grupo muy cohesionado, con un buen nivel cultural y, por tanto, con una recepción frecuente de los medios normales de comunicación social, al corriente de la posición política asumida por los líderes, posición que había sido bastante uniforme.

El estudio de los grupos institucionales, lo mismo que el de los grupos en vías de formación, revelan una agresividad potencial frente al exterior, una especie de correlación entre el reforzamiento de la cohesión dentro del grupo y la virtualidad de tensiones con otros grupos [ ↗ *Grupo*].

### III. La masa

Otra dimensión del comportamiento colectivo que ha sido estudiada por los psicólogos y los sociólogos es la de la dinámica de la masa. Para comprender esta dinámica, muchos investigadores consideran fundamental el concepto de imitación. Tarde, por ejemplo, ha afirmado que todas las formas de comportamiento, incluidas las del comportamiento antisocial, como el crimen, son esencialmente resultado de la imitación.

Durkheim afronta este problema preguntándose ante todo cuál es el significado de la palabra *imitación*. El le encuentra tres significados totalmente diversos. Hay una forma de imitación que está relacionada con lo que él llama *representaciones colectivas*, es decir, la nivelación de las conciencias de los individuos en la sociedad, que induce a la gente a pensar o sentir al unísono con la propia cultura. En este sentido, la imitación es una función de la asimilación al grupo.

La segunda forma de imitación consiste en seguir las pautas y costumbres de una sociedad que induce a sus propios miembros a hacer lo que se pretende de ellos, a hacer las cosas prescritas en una circunstancia determinada.

La tercera forma de imitación tiene lugar cuando remedamos algo

por simple gusto, como sucede cuando seguimos una mala costumbre de otro.

Las dos primeras formas no pueden considerarse formas de imitación en sentido mecanicista, ya que implican los elementos sociales de pertenencia y de adhesión a determinadas presiones sociales. El primero es un acto constructivo que consiste en seguir y promover las creencias y los objetivos comunes del grupo, mientras que el segundo refleja un deseo de conformarse a la voluntad común.

Son muy importantes los estudios realizados por Le Bon y reanudados por Freud sobre el problema de la masa. Según G. Le Bon, cualesquiera que sean los individuos que componen la masa, por muy parecidos o distintos que sean su modo de vida, sus ocupaciones, su carácter e inteligencia, el mero hecho de estar transformados en masa les dota de una especie de alma colectiva, en virtud de la cual todos sienten, piensan y actúan de un modo totalmente distinto de como sentiría, pensaría o actuaría cada uno de ellos aisladamente.

Por otro lado, siempre según Le Bon, los instintos revolucionarios no predominan necesariamente en la muchedumbre, y hasta las explosiones sediciosas y destructoras son siempre muy efímeras.

El influjo predominante del inconsciente, que se identifica con el de herencias seculares, vuelve a las muchedumbres sumamente conservadoras. Estas, abandonadas a sí mismas, se alejan pronto de sus desórdenes y se dirigen instintivamente hacia la servidumbre.

La historia de las revoluciones populares resulta casi incomprensible si no se tienen en cuenta los instintos profundamente conservadores

de las muchedumbres. Estas quieren ciertamente cambiar el nombre de sus instituciones, y con este fin llegan a veces a realizar revoluciones violentas; pero la subsistencia de esas instituciones corresponde a las necesidades hereditarias de la raza, por lo que las muchedumbres se ven como obligadas a volver siempre a ellas. Su incesante movilidad sólo opera sobre las cosas superficiales. La realidad es que las muchedumbres tienen instintos conservadores irreductibles y, como todos los primitivos, sienten un respeto fetichista por las tradiciones y un horror inconsciente por las novedades que puedan modificar las condiciones de su existencia. Según Le Bon, los caracteres fundamentales que el individuo asume en la masa son: tendencia de la personalidad consciente a desaparecer, predominio de la personalidad inconsciente, orientación dependiente de la sugestión y del contagio de sentimientos y de ideas que tienden en un mismo sentido a transformar inmediatamente en actos las ideas sugeridas. Tales son los principales caracteres del individuo sumergido en la masa; deja de ser él mismo para convertirse en un autómata que no puede guiarse por su propia voluntad.

La moderna psicología profunda ha aclarado y superado los elementos implícitos en la obra de Le Bon. Poco después de la primera guerra mundial, en 1921, Freud publicaba su *Psicología de las masas y análisis del yo*, obra en la que, partiendo del trabajo de Le Bon, estudia el modo como cambia la estructura psíquica del individuo cuando se ve coartado por la condición de masa.

Freud, a diferencia de todos los psicólogos anteriores, no se detiene en la explicación del puro fenómeno de la sugestión, sino que trata de ex-

plicar ésta remontándose a su *fuerza libídica*. En las personas sometidas a la sugestión se opera una traslación inconsciente de dependencias eróticas, desviadas de su carácter original. El modelo de este proceso es la identificación con el padre, que luego se traslada a un jefe real o imaginario. Freud descubre este tipo de identificación en el comportamiento de las que él llama *masas muy organizadas, duraderas y artificiales*, es decir, el ejército y la iglesia.

Por eso la masa se define como "muchos iguales, que pueden identificarse entre sí, y un individuo superior a todos; cierto número de individuos que han elegido un mismo objeto como ideal del yo y que, por consiguiente, se han identificado mutuamente en su yo".

La masa y el jefe son dos realidades inseparables (Freud reanuda aquí su teoría de la horda); pero la identificación psicológica no suprime el yo, y la masa, por su parte, no puede reabsorberlo por completo.

Freud se sirve del proceso de identificación para aclarar la naturaleza de los vínculos libídicos que unen a los miembros de un grupo con el jefe o los vínculos libídicos que se establecen entre los miembros mismos del grupo, colocando el eros sublimado como fundamento de lo social. De todas formas, es importante subrayar que el enfoque freudiano de la psicología de los grupos (en cuanto que se centra esencialmente en los procesos de identificación y en particular en los procesos de identificación que llevan a la figura del jefe a constituirse como ideal del yo) parece estar orientado a relacionar la dinámica social, más que con el ello, con la instancia del yo y del super-yo.

Los aspectos represivos de la vida del grupo, referibles al ello y que

Freud extrae sobre todo del estudio de las masas de Le Bon, serían patrimonio de los grupos no estructurados, es decir, de la muchedumbre y, por tanto, del grupo que de algún modo, al carecer de organización, se comprende mejor como expresión de las pulsiones del ello que de las del yo o del super-yo [ *La Masa* ].

V. Volpe

BIBLIOGRAFÍA: Abu-Zeid, *Psicología de los movimientos sociales y políticos*, Gráficas Norte, Madrid 1965.—Allport G.W. y Postman L., *Psicología del rumor*, Psique, Buenos Aires 1973.—Bon G. Le, *Psicología de las multitudes*, Albatros, Buenos Aires 1968; *Introducción a la psicología colectiva*, Troquel, Buenos Aires 1960.—Cantril H., *Psicología de los movimientos sociales*, Euroamérica, Madrid 1969.—Dumazedier J., *De la sociología de la comunicación colectiva a la sociología del desarrollo cultural*, Ciespal, Quito 1968.—Fingermann G., *Conducción de grupos y de masas. Estrategia y táctica*, El Ateneo, Buenos Aires 1969.—Freud S., *Psicología de las masas*, Alianza Editorial, Madrid 1972; *El malestar en la cultura*, en *Obras completas*, 3 vols., Biblioteca Nueva, Madrid 1968.—Fromm E., *Psicoanálisis de la sociedad contemporánea*, FCE, México 1962.—Glover E., *Psicología del miedo y del coraje*, La Pléyade, Buenos Aires 1974.—González Páramo J.M., *Sociología del comportamiento de la gente*, en *Isama, cuadernos de realidades sociales* 4 (Madrid, mayo 1974) 59-76.—Gray J.A., *La psicología del miedo*, Guadarrama, Madrid 1971.—Holland J.G. y Skinner B.F., *Análisis de la conducta*, Trillas, México 1969.—Kelman C., *La manipulación de la conducta humana: un dilema ético*, en J.R. Torregrosa, *Teoría e investigación en la psicología social*, Instituto de la Opinión Pública, Madrid 1974, 1023-1037.—Malpass L.F., *Conducta social*, Trillas, México 1972.—Mannheim K., *Ideología y utopía*, Aguilar, Madrid 1958.—Maucorps P.H., *Psicología de los movimientos sociales*, Paidós, Buenos Aires 1961.—Miroglio A., *Psicología de los pueblos*, Paidós, Buenos Aires 1961.—Mitscherlich A. y Mitscherlich, *Fundamentos del comportamiento colectivo: la incapacidad de sentir duelo*, Alianza Editorial, Madrid 1973.—Nixon R.B., *Investigaciones sobre comunicación colectiva*, Ciespal, Quito 1968.—Oraison M., *Psicología de nuestros conflictos con los demás*, Mensajero, Bilbao 1969; *Psicología de nuestras relaciones con los demás*, Mensajero, Bilbao 1969.—Ortega y Gasset J., *La rebelión de las masas*, Espasa-Calpe, Buenos Aires 1947; *El hombre*

y la gente, 2 vols., El Arquero, Madrid 1972.—Pelechano V., *Adaptación y conducta, bases biológicas y procesos complejos*, Marova, Madrid 1972.—Peretti A. de, *Los imperativos de la vida colectiva*, Marova, Madrid 1975.—Pichón Reviere E., *Psicología de la vida cotidiana*, Galignani, Buenos Aires 1970.—Riesman D., *La muchedumbre solitaria*, Paidós, Buenos Aires 1971.—Rude G., *La multitud en la historia*, Siglo XXI, Buenos Aires 1971.—Ruintenebeek H.M., *El individuo y la muchedumbre. Identidad y sociedad de masas*, Paidós, Buenos Aires 1967.

ideas político-económicas de los llamados socialistas utópicos.

Entre las más famosas de estas comunas recordamos la de "Oneida", fundada por Noyes y por sus seguidores, llamados *perfeccionistas*, que se basaban en una especie de comunismo bíblico; la de "Brook Farm", de inspiración fourierista; la de "Icaria", ligada a las teorías de Cabet.

La duración del centenar de experiencias comunitarias americanas que se conocen ha sido sumamente variada: desde unos pocos años hasta varios decenios.

Recientemente, la socióloga americana Kanter ha intentado responder al interrogante de esta longevidad desigual comparando una muestra de nueve comunas que tuvieron éxito (su duración superó los veinticinco años) con otras 21 que fracasaron.

Según Kanter, las comunas utópicas, que se proponían el objetivo de establecer un orden social ideal, tenían que asegurarse un compromiso continuo y total de sus miembros.

Esta investigadora precisa seis mecanismos capaces de asegurar este compromiso y sus relativos indicadores:

1. *Sacrificio*: cuanto más sacrificios exige una comuna a sus miembros, más posibilidades de duración tiene. Indicadores: abstinencia (alimentaria, sexual, etc.) y austeridad.

2. *Inversión*: cuanto mayor es la inversión (de tiempo, de dinero, etcétera) de un individuo en una organización, más se apega a ella. Indicadores: participación física en la vida del grupo, inversión financiera y su irreversibilidad.

3. *Renuncia*: cuanto mayor es el abandono de las relaciones que pueden romper la cohesión del grupo, más se refuerza la relación del indi-

viduo con éste. Indicadores: aislamiento geográfico, límites muy impermeables, prohibición de relaciones externas.

4. *Comunión*: cuanto menor es el número de apegos sectoriales del individuo, mayor es el grado de unidad colectiva. Indicadores: homogeneidad socio-cultural, división comunitaria (de bienes, vestidos, etcétera), trabajo en común, regularidad y elevada frecuencia de interacciones, ritualización de la vida colectiva, experiencia de persecución y ostracismo social.

5. *Mortificación*: cuanto más numerosos son los procesos de mortificación, mayor resulta la conciencia de la presencia de los demás. Indicadores: confesión pública y crítica recíproca, sanciones, diferenciación espiritual, mecanismos desindividualizadores.

6. *Trascendencia*: cuanto más numerosos son los mecanismos de trascendencia, más se siente investida la comuna de un carácter sagrado. Indicadores: institucionalización de un sistema ideológico que lo explica todo, misterio, dirección, tradición.

La presencia de un porcentaje mayor de estos mecanismos en las comunas utópicas favorecidas por el éxito hace pensar a Kanter que mientras más frecuentes son estos mecanismos en una comuna, mayores serán sus probabilidades de éxito.

### III. Las comunas contemporáneas

En los años sesenta surgieron numerosas comunas. El origen de este movimiento, que tuvo su mayor desarrollo en los Estados Unidos, se cree que está ligado a la difusión de la llamada *contracultura* juvenil y a

la consolidación del movimiento de liberación de la mujer y del movimiento ecológico.

En el panorama norteamericano se pueden distinguir varias categorías de comunas.

Unas de las más difundidas son las comunas religiosas. Las estadísticas hablan de que son cerca de 15.000 los jóvenes que participan en las mismas. Entre las comunas religiosas, las hay de tipo cristiano y de tipo oriental. Las primeras constituyen un intento de volver a los ideales del cristianismo primitivo, en comunión de espíritu y de vida con *hermanos* y *hermanas* animados del mismo impulso místico. En las comunas inspiradas en las religiones orientales se advierte la recuperación de valores culturales olvidados en la sociedad americana, como la meditación y la inmersión en el fluir cósmico.

Hay que recordar también las comunas que gestionan algunos servicios, como restaurantes, cooperativas alimentarias, centros artesanales, etc. En éstas la praxis se orienta hacia la igualdad, es decir, en ellas las tareas se reasignan con frecuencia y todos reciben las mismas recompensas. Este tipo de comunas se ha desarrollado en los grandes centros urbanos, a la vez que se creaban otras en las zonas rurales. Estas comunas están formadas sobre todo por *hippies* que rechazan el sistema y son hostiles a la ciudad y a la tecnología. Finalmente, tenemos las comunas familiares, que tienden a superar la familia, así como la rígida distinción de sexos y de las tareas que a éstos se asignan.

En todos estos casos entran de por medio el rechazo de la civilización urbana, individualista, burocrática, tecnológica, artificial, y el refugiarse en formas de vida más

## COMUNA

SUMARIO: I. Introducción - II. Las comunas norteamericanas del siglo XIX - III. Las comunas contemporáneas - IV. Las comunas chinas.

### I. Introducción

La palabra *comuna*, si nos ceñimos al uso corriente que de ella hacen las diversas tendencias político-ideológicas, puede tener dos significados. En primer lugar, se entiende como un modelo de vida comunitaria que se vivió en el siglo XIX en el mundo occidental y que luego ha tenido un notable desarrollo en los últimos veinte años. En segundo lugar, con el término *comuna* se indica también el asentamiento territorial especial que se ha desarrollado en la República Popular China.

### II. Las comunas norteamericanas del siglo XIX

A lo largo del siglo XIX florecieron en los Estados Unidos numerosos asentamientos comunitarios. En efecto, el Nuevo Mundo ofrecía tierras donde establecerse y organizarse a un número muy elevado de movimientos religiosos libertarios europeos y a grupos seguidores de las

cercanas a la naturaleza, más colectivistas y *orgánicas*, basadas en sentimientos de solidaridad, aunque se trate de sentimientos muy primitivos, y no en intereses racionales individuales. En el caso de las comunas rurales se da un acercamiento físico a la naturaleza; en el de las urbanas se buscan formas de convivencia comunitaria, de grupo, que rompan con la artificialidad de la institución familiar nuclear.

Se trata de fenómenos cuya importancia real, por encima de los aspectos llamativos de la *moda*, es aún difícil de valorar. En parte, pueden considerarse como una versión contemporánea de algunas tendencias tan antiguas como la misma civilización occidental, tales como la filosofía epicúrea, el monaquismo, los movimientos religioso-milenaristas de la Europa medieval y renacentista, ciertas utopías ruralistas y cierto romanticismo. El movimiento de las comunas *hippies*, de trasfondo ecológico, muestra con especial evidencia el cuño de nuestra época. Tiene a sus espaldas el fracaso de las revoluciones armadas que perseguían el establecimiento de un orden social más aceptable, por lo que, en consecuencia, es pacifista y no violento; el fracaso del progreso tecnológico en punto a asegurar la felicidad humana; el fracaso de las ideologías políticas, que no han logrado dar un sentido a la existencia.

Es verdad que el movimiento de las comunas *hippies* tiene también sus implicaciones de tipo político, ya que suele expresar una repulsa radical del *sistema* y de la *tecnocultura* burocrático-industrial; pero difícilmente puede catalogarse dentro de los esquemas tradicionales de la izquierda-derecha, de la conservación-progreso. Las ideologías-utopías del movimiento son en general

bastante confusas y no van más allá de una visión del mundo como conjunto *orgánico* de pequeñas y pacíficas comunidades, autónomas y autárquicas en el plano de los *servicios* y solidarias en el plano de los valores; es decir, nos hallamos ante una utopía anárquico-rural-primitivista.

Más interesantes podrían ser las implicaciones de este movimiento comunitario en el plano de las instituciones familiares. Como en la mayor parte de las comunidades utópicas y de las ideologías colectivistas, también en las comunas *hippies* se predicán y practican la superación de la familia nuclear rígida, dominada por el varón, y el paso a otras formas más amplias, más fluidas, más abiertas, más elásticas, etc. Sin embargo, como es sabido, los numerosos intentos que se han realizado en este sentido a lo largo de toda la historia occidental moderna, y en especial a partir del siglo XVIII, para alterar profundamente el modelo familiar europeo han fracasado sustancialmente. La familia se ha *reducido al mínimo*; pero no ha sido sustituida o superada; más aún, este modelo de familia se ha extendido, junto con otros modelos occidentales, incluso a otras áreas culturales distintas (por ejemplo, al Islam).

#### IV. Las comunas chinas

1. La comuna popular china se entiende como una comunidad de vida y de trabajo totalmente organizada y dominada por el proletariado militante.

En la concepción maoísta, la industria, la agricultura y el comercio constituyen la vida material del pueblo, en tanto que la cultura y la instrucción forman la vida espiritual,

reflejo de la vida material. Por consiguiente, armar al pueblo significa proteger esa vida espiritual y material.

La primera comuna popular china fue la de Weisching, en la provincia de Honan, creada en abril de 1958; el 9 de agosto de aquel mismo año Mao habló expresamente de comunas en el curso de una visita a la región de Shantung; el 29 de agosto, el Comité Central del Partido hizo la proclamación oficial en el "Comunicado del C. C. del 29 de agosto", más conocido con el nombre de *Resolución de Peitai-ho* por el lugar de la reunión; el 4 de septiembre el "Diario del Pueblo" publicó el reglamento provisional de la comuna popular agrícola de Weisching, que debía servir de modelo para las demás. En diciembre de aquel mismo año, las comunas habían aumentado a 26.578; en 1961 se contaban alrededor de 70.000.

Aquella comunicación iba sostenida por un ardiente utopismo, que prometía a los campesinos una rápida transición al comunismo; pero ya en otoño de 1958, con la *Resolución de Wuhan*, se fijaron unas normas para la organización de las comunas, a fin de frenar los impulsos excesivos de los cuadros.

Sin embargo, este proceso representa el mayor esfuerzo de colectivización que se ha realizado.

2. La inspiración teórica de las comunas se deriva de la *Utopía* de Tomás Moro, mientras que Marx, Engels, Lenin y Stalin se consideran como los precursores directos: Lenin por haber creado una comuna rural (*Nung yeh-ts'un Kungshe*) de tipo militar y Stalin por su ciudad rural (*Nung yeh-ch'eng*).

Pero Mao cita con frecuencia a K'ang Yu-Mei, escritor clásico con-

fuciano, que en 1898 intentó poner en marcha interesantes movimientos innovadores y que en su obra *Tai-t'ung-schu* describe un tipo de sociedad que se parece tanto a una comuna popular, que fácilmente podría confundirse con ella.

3. Las comunas chinas nacen en su mayor parte de las anteriores CPA (Cooperativas de Productores Agrícolas), que desde una etapa inferior, en la que la tierra seguía siendo propiedad de los individuos, habían evolucionado, alrededor de 1955, hasta otra superior, en la que se implicaba en el trabajo a toda la población de una aldea natural y en la que los medios de producción pertenecían a la propiedad colectiva de las CPA.

Las comunas territorialmente son mayores que las CPA; en algunos casos, las CPA se transforman por completo; en otros, en cambio, se las somete a una nueva administración, por lo que resulta difícil deducir un *tipo ideal*, a pesar de que todas las comunas están fundadas en algunos principios-base.

Regularmente comprenden unas 2.000 familias en las regiones más extensas y menos pobladas, llegando hasta 7.000 en las de mayor densidad geográfica.

Se basan en unos principios fundamentales de organización relativos a la estructura familiar, a la vida colectiva, a la acción de lucha, a la administración democrática.

Tres son los niveles estructurales de la comuna: comuna, brigada y escuadra. Se reproducen los modelos militares; en efecto, sus miembros deben estar siempre preparados para combatir, con una integración completa entre ciudadano y soldado.

De ordinario, la comuna coincide

con la circunscripción administrativa; las brigadas, con las aldeas naturales; las escuadras son unidades de trabajo en el ámbito de las aldeas.

4. El objetivo de las comunas es llegar a una igualdad efectiva, por lo que todos los medios de producción son propiedad colectiva, hasta que lleguen, al fin, a ser propiedad del Estado.

El fin secundario es incrementar al máximo, mediante el *gran salto hacia adelante*, la producción agrícola y la de las pequeñas industrias distribuidas por el campo; por eso el trabajo se considera como *lucha de la que hay que salir vencedores*.

Con las comunas se pretende conseguir una descentralización administrativa por medio de un personal escogido por los miembros de las mismas, hasta llegar a una fusión del *hsiang* y la comuna, hasta unir las actividades económicas con las administrativas. En el verano de 1958 este objetivo se convierte en la consigna política oficial.

En la comuna se realiza la unión de los trabajadores, de los campesinos, de los comerciantes, de los intelectuales y de los soldados en un solo cuerpo, para desempeñar funciones unitarias e integradas en los ramos esenciales de producción. Estudio y trabajo son complementarios; el intelectual está obligado a participar en los trabajos manuales; los campesinos y los obreros tienen que aplicar su potencial intelectual a las actividades.

También las mujeres participan en todos los ámbitos del ciclo productivo, desde los trabajos más pesados a los tradicionales; en las comunas se realiza en parte la emancipación femenina.

En la comuna, los medios de pro-

ducción, como la tierra, son propiedad del Estado; los instrumentos laborales más importantes son colectivos; los bienes de consumo son de propiedad privada.

La producción total de la comuna la fija el Estado, al menos en sus líneas generales; la producción se divide entre las diversas brigadas y escuadras. El *surplus* eventual pertenece a la escuadra. Un problema que todavía se discute en las comunas es la distribución de la renta; efectivamente, no se puede aplicar el principio ideal del comunismo a *cada uno según sus necesidades*, ya que todavía falta una adecuada conciencia social en la población; por otra parte, tampoco se puede aplicar el principio a *cada uno según su trabajo*, pues está en contradicción con las finalidades ideales.

Por eso, a la hora de distribuir la renta, parte en dinero y parte en especie, se recurre de ordinario a un sistema de salario base, más una recompensa como incentivo.

5. En 1958, junto a las comunas rurales surgen también las comunas urbanas. El objetivo fundamental es crear unidades particulares integradas para combinar las funciones industriales, agrícolas, comerciales, culturales y policiales.

Estas comunas también se proponen incrementar la producción industrial, crear pequeñas industrias con la mano de obra liberada de la movilización general fuerza-trabajo y garantizar la producción agrícola con el aprovechamiento de todas las tierras cultivables.

Con las comunas urbanas los comunistas introducen una forma completamente nueva de administrar la ciudad. Su núcleo está constituido por las unidades de producción, que personifican al mismo

tiempo las unidades básicas de la administración. Los departamentos comerciales y los servicios comprendidos en el área de la comuna se trasladan del sector administrativo de las ciudades al sector de la comuna.

Las comunas urbanas se distinguen en grandes y pequeñas; las primeras tienen como base toda la circunscripción urbana, mientras que las segundas se establecen en torno a un complejo productivo. Un fenómeno característico de las comunas urbanas es el renacimiento de las *industrias de carretera*, las cuales, siendo casi todas de dimensiones reducidas, trabajan ordinariamente con material de desecho, actuando con mucho esfuerzo, con poco capital y con escasas capacidades técnicas.

En el año 1961 se abandonan tícitamente las comunas urbanas, lo cual podría quizá significar el final del intento comunista de cambiar la naturaleza de las ciudades.

Así pues, las ciudades chinas siguen siendo un lugar de concentración humana, en donde la residencia y la no-producción constituyen el fundamento de la vida ciudadana.

M. Zeni

BIBLIOGRAFÍA: Alvarez Junco J., *La comuna en España*, Siglo XXI, Madrid 1971.—Avezuela M., *Formación de dirigentes y organización de grupos comunitarios*, Sagitario, Barcelona 1968.—Bender M.P., *Psicología comunitaria*, CEAC, Barcelona 1981.—De Leyne J., *L'economia cinese*, Il Saggiatore, Milano 1972.—Francescato D. y Francescato G., *Famiglie aperte: la comuna*, Feltrinelli, Milano 1974.—Han Suyin, *La Cina nell'anno 2001*, Etas Kompass, Milano 1969.—Kanter R.M., *Commitment and community-Communes and utopias in sociological perspective*, Harvard University Press, Cambridge 1972; (ed.), *Communes-Creating and managing the collective life*, Harper & Row, New York 1973.—Tche-Hao, Tsien, *La République populaire de Chine-Droit constitutionnel et institutions*, Anzias, Paris 1970.

## COMUNICACION

SUMARIO: I. Introducción - II. El signo - III. Lenguaje y cultura - IV. Codificación del lenguaje y dimensiones de la comunicación - V. Comunicación no verbal - VI. Los canales de la comunicación - VII. Política y comunicación - VIII. Cibernética e informática - IX. Métodos de investigación en la comunicación.

### I. Introducción

La comunicación, en su sentido sociológico de transmisión de un mensaje de una persona o un grupo a otro, requiere siempre la existencia de una voluntad de interacción entre quien transmite y quien recibe. Esta interacción se manifiesta generalmente en la transmisión de otra comunicación en sentido opuesto. El fenómeno de respuesta se indica técnicamente con el término inglés de *feed-back*.

Los estudios sobre la comunicación se agrupan en dos corrientes, que responden a dos maneras diversas de analizar el fenómeno.

La primera corriente analiza los distintos *elementos* del fenómeno *comunicación*, a saber: quién emite la información (emisor), cómo se transmite esta información (medios de comunicación, frenos y facilidades de la transmisión, etc.), qué es lo que se transmite (en términos de *quién-cómo-cuándo-por qué*) y quién recibe el mensaje (usuario o también *audiencia*). Así pues, este tipo de estudios afronta el problema desde el momento en que surge una comunicación hasta cuando se retransmite en un *feed-back*, y analiza sus relaciones.

En cambio, la segunda corriente considera el fenómeno de la comunicación inserto en el contexto más amplio del sistema socio-cultural en que se desarrolla la interacción, y

analiza su función de repetición o de modificación de los modelos existentes.

Emisión-conducción-recepción del mensaje y *feed-back* se analizan dentro de una óptica que comprende instancias político-colectivas de la industria cultural y que relaciona las exigencias de análisis de los *efectos inmediatos* con las de una profundización en los modelos relativos a valores y comportamiento del *sistema* social dentro del que opera.

Vamos a examinar ahora cómo se consideran algunos aspectos esenciales de la comunicación en el análisis de estas dos escuelas.

## II. El signo

Toda comunicación necesita unos *signos*, que consisten en sucesos o informes (*cosas*) o también en expresiones verbales. El signo no tiene de suyo un significado autoexplicativo; en todas las culturas y en todas las épocas existen signos diversos: hoy sucede con mucha frecuencia que se ve un signo y se le atribuye un significado que en realidad no tiene. Así pues, el signo como tal no tiene un contenido propio, sino que hay que descifrarlo y traducirlo. Esto es así tanto si se trata de una escritura como de una expresión gestual o de cualquier otra forma de signo. Sin un código no es posible identificar el significado del signo. De aquí el gran poder que supone conocer o poseer el código.

Como es lógico, no se puede pensar en traducir un concepto directamente de una lengua a otra. Es típico el siguiente problema, que guarda relación con el tiempo: no basta con saber que *ayer* o *hace tres días* se traducen de cierta manera para saber cuándo sucedió un hecho. Un

karimogion, a la pregunta *¿ori?* (¿cuándo?) no respondería más que poniendo la pregunta en afirmativo: “¡jori!” (¡cuándo!), y no diría nunca: ¡bien! (ayer), aunque esta palabra existe realmente en su vocabulario. Lo que le falta es definir el concepto de ayer, que en su realidad es una sofisticación intelectual que solamente los blancos podían introducir. Y cuando dice *moi* (mañana) indica un espacio de tiempo que puede ser indiferenciadamente de un día, o de una semana, o de un mes (todavía más genérico que el *mañana* español).

El problema del *espacio* es parecido, por lo que el concepto de *cerca* puede variar desde unos pocos centímetros a muchos kilómetros. Para los astrónomos, un cuerpo situado a pocos miles de años luz está cerca. Lippman habla del estereotipo del espacio con este ejemplo típico: “En la primavera de 1918 muchas personas, asustadas por la retirada de Rusia, pedían la reconstrucción del frente oriental. La guerra, como ellos la concebían, se desarrollaba en dos frentes, y cuando uno de éstos desaparecía, se creaba la exigencia repentina de volver a crearlo. El hecho de que entre el lugar donde estaba situado el ejército japonés y la línea oriental hubiera cinco mil millas de territorio no convenció nunca a la gente, acostumbrada a la existencia de dos frentes capaces de aplastar a Alemania como si fuera una nuez”.

Pero también el gesto puede crear ocasiones de equívoco. Cuando se asiste al *thuec aa tuel* (juego del bastón) entre jóvenes dinka, se tiene la impresión de un encuentro violento y sanguinario, mientras que se trata simplemente de un juego de habilidad colectiva en el que cada uno se prepara cuidadosamente para armo-

nizar sus propios movimientos con los del adversario. El objetivo claro es, ciertamente, el de golpear al adversario en la cabeza; pero esto sucede raras veces y sólo a causa de un error de armonización, como puede darse entre el trapecista y su *porteur*.

A. Moles distingue entre el mundo de los signos y el mundo de las cosas, considerando a estas últimas sujetas al límite físico-químico y al estudio de las ciencias naturales, y a aquéllos sujetos al estudio de las ciencias humanas, por lo que afirma que “el universo de los signos se apoya sobre un conjunto de convenciones humanas, es diferente de los soportes materiales de los signos, pero mantiene con ellos una relación necesaria...”

La aparición de los medios de difusión de masa ha tenido como efecto subrayar la importancia del sustrato material de los signos; el disco, el libro, el filme, la reproducción están ya intensamente ligados a la música, a la lectura, al arte del movimiento, a la pintura...

En la dialéctica entre lo abstracto y lo concreto, lo inmaterial y lo material, la moderna técnica de la comunicación vuelve a acercar las ideas, las formas y los elementos de la cultura del mundo de los objetos y los hace partícipes de algunas propiedades de los objetos”.

Por esto Moles introduce el concepto de *producto cultural*, aclarando realmente que incluso la cultura acaba siendo sólo un bien de consumo.

Mc Luhan exaspera este concepto cuando sostiene que el *medium* es el *mensaje*, es decir, el sustrato técnico con que se expresa es de suyo el contenido comunicativo.

Esto ocurre, según dicho autor, como consecuencia del descubrimiento de la electricidad y por ha-

berse superado el concepto de secuencia (entendida como actos fragmentados y dispuestos ordenadamente en una serie). Afirma: “La velocidad eléctrica mezcla las culturas de la prehistoria con los sedimentos de la civilización industrial, los analfabetos con los semianalfabetos y los posanalfabetos”.

El predominio del hecho técnico sobre el elemento cultural de la comunicación es para el autor hasta un axioma condicionante, pues dice: “Los efectos de la tecnología no se producen... a nivel de las opiniones o de los conceptos; pero alteran constantemente y sin encontrar resistencia alguna las reacciones sensoriales o las formas de percepción”.

## III. Lenguaje y cultura

En la comunicación el lenguaje puede analizarse desde dos ángulos: como realidad del comportamiento (lenguaje-acontecimiento) o como estructura con una dimensión particular (semántica: lenguaje-objeto).

Desde el primer punto de vista se suele decir que el lenguaje se diferencia del signo por presuponer un principio de abstracción que le falta al signo. Es decir, la fase lingüística implicaría un momento descriptivo, mientras que el signo se reduciría a una representación sintética. Desde el segundo punto de vista sigue siendo posible hablar tanto de signo como de lenguaje, así como afirmar que son dos aspectos de una misma realidad; efectivamente, no se analiza mucho el contenido formal y algo nominalista de las diferencias, ya que el tema de investigación es la relación entre el contenido y la cultura en cuyo ámbito se representa el contenido.

El concepto suele sintetizarse con

la contraposición entre *langue* (los modelos que constituyen el lenguaje) y *parole* (el habla viva), que introdujo F. de Saussure [ *Semiología* ].

Realizado un análisis del lenguaje en las varias formas que aconseja la semántica (análisis del contenido como análisis de la palabra-clave o, de todas formas, de las palabras en sí mismas; o bien como análisis de *sememas* significativos, como frases y párrafos; o, finalmente, como análisis sobre la argumentación y retórica o sobre el documento entero), se pueden hacer muchas comparaciones entre los temas de la investigación y la estructura cultural global. Algunos autores sostienen que sólo sobre una amplia base (como en los dos últimos análisis mencionados) se pueden hacer comparaciones entre el contenido de cada una de las palabras y las ideologías (como en el análisis de los discursos de Goebels).

Pero desde el punto de vista psicoanalista, los análisis se hacen casi exclusivamente sobre la base de *sememas* o también de palabras (es típico el *test* de la asociación de palabras o el análisis *información-retroacción*). Sobre todo en el análisis de la patología de la comunicación, la contraposición de frases emitidas y recibidas constituye la base de los estudios. Un ejemplo bastante anómalo lo tenemos en el estudio realizado por Watzlawick, H. Beabin y D. Jackson sobre toda la comedia *¿Quién teme a Virginia Wolf?* Sin embargo, en este interesante análisis de todo un conjunto comunicativo, los investigadores se detienen en algunos diálogos y en algunos momentos de las relaciones entre los intérpretes para examinarlos como partes de un psicodrama cerrado, sin valorar el *sistema* en cuyo seno

nace la comedia (relaciones autor-editor-público, así como el brote del feminismo en la burguesía americana, o el bienestar conseguido con la guerra en Oriente, etc.). Por eso, algunas interpretaciones que permiten caracterizar psicoanalíticamente a un sujeto resultan —para un sociólogo— o demasiado técnico-mecánicas o demasiado superficiales. Sin embargo, dichos análisis permiten —en un momento interdisciplinar mucho más amplio— aclarar que las neurosis de un individuo no son más que el reflejo de una neurosis colectiva y una especie de signo de las contradicciones de un sistema que se jacta de ser *perfecto* y *racional*.

#### IV. Codificación del lenguaje y dimensiones de la comunicación

El lenguaje hablado posee su propia codificación *técnica* (fonemas, morfemas, palabras y asociaciones entre partes elementales). Una segunda codificación es la que constituye el alfabeto (algunos distinguen el ideograma, en cuanto *signo*, de la letra alfabética, en cuanto elemento de codificación del lenguaje). Un tercer criterio de codificación lo constituye la lógica matemática. Esta formalización del lenguaje no ha entrado realmente en la aceptación común, aun cuando de hecho se muestra libre de las posibles ambigüedades o dificultades glotológicas que caracterizan al lenguaje escrito o hablado.

Esta situación la consideran *extraña* los técnicos, que prefieren que todo sea formalizable de manera clara y definida (y que, por tanto, odian todo lo que en la comunicación sepa a *redundancia*), olvidándose de que los posibles matices van

más allá de la simple diferenciación verbal y de que muchas veces implican la transmisión no sólo de la palabra en sí, sino de toda una serie de connotaciones emotivas, de mensajes recónditos, de ecos, de espacios personales, que desde luego nunca logrará representar una fórmula, por muy perfecta que sea.

Con este mismo problema se encuentra la cibernética cuando intenta afrontar el tema de la traducción automática mediante el ordenador. Es bastante conocida la desagradable sorpresa con que se encontró un equipo de programadores-traductores-lingüistas cuando, después de haber enseñado perfectamente al ordenador la manera de traducir un complejo vocabulario, vieron que traducía la frase —sencilla, pero muy rica de contenidos íntimos totalmente ajenos al puro conjunto de las palabras— “la carne es débil, pero el espíritu es fuerte” con algo que sonaba más o menos así: “el bistec está cocido, pero el alcohol es concentrado”.

Lo que no parecen tener muy en cuenta incluso los más atentos estudiosos de cibernética es que, aunque se lograra traducir de una lengua a otra (lo cual implica el paso del lenguaje a la fórmula matemática y de ésta a un nuevo lenguaje) sin *errores*, en todo caso será difícil transmitir, por ejemplo, que la frase en cuestión no es una pura constatación, sino que encierra un *estado de ánimo* y exige un *feed-back*, que será imposible hacer pasar a través de un medio artificial.

Aparte de esto, hay otras formas de codificación que se basan en *tablas de frecuencia* (como las que utilizaron Morse y algunos predecesores suyos para la transmisión telegráfica) o también en los llamados *códigos predictivos*.

Los investigadores de la comunicación y de sus distintos componentes conceden mucha importancia a los efectos del canal en la transmisión y en los problemas de codificación.

Se trata de una serie de problemas —a los que aludimos como de pasada por ser demasiado específicos— relacionados con el llamado *empaquetamiento* y *desempaquetamiento* de las comunicaciones (términos que indican, respectivamente, la visión global del conjunto *contenidos-medios-mensajes* creados para la *audiencia* y los efectos de cada mensaje en grupos significativamente homogéneos de receptores) y con los efectos del canal de comunicación (redundancia, ruidos, dispersión, etcétera).

En síntesis, se puede decir que estos análisis tienden a destacar la importancia de que el mensaje no se considere como cosa aislada o separada, sino como algo conglomerado en *paquetes informativos* (llamados también *packages*), y de que se cuiden también los aspectos técnicos del canal comunicativo (y no sólo en el sentido de que se mantenga la red telefónica libre de dispersiones o interferencias, sino también en el sentido más específicamente sociológico de que el comunicante no se transforme en intérprete de sí mismo o de grupos ajenos o alternativos al grupo emisor, etc.).

Está claro que quien valora la comunicación como un hecho también (o eminentemente) político no considera estos fenómenos como *anomalías*, sino que, por el contrario, tiende a sostener que constituyen características de la lógica del sistema información = poder (y codifican formas de interferencia, como el *lobbyism* o el sistema de los grupos de presión y de opinión, etc.). En

este marco de la codificación de los lenguajes se inserta el problema más amplio de las dimensiones de la comunicación.

La dimensión a la que se recurre con mayor frecuencia es la cognoscitiva-descriptiva (el lenguaje es lo que representa). Sin embargo, como ha resultado claramente del análisis precedente, el lenguaje tiene también su propia dimensión emotiva.

Desde este punto de vista, se habla también de *representación* para aludir a las cosas que aparecen objetivamente en la transmisión, y de *comunicación* para aludir al significado más completo del mensaje, que incluye también un reflejo emotivo.

Existen mensajes aparentemente de uno y del otro tipo (el llanto o la risa sugieren emociones, la relación técnico-científica sólo indica *racionalidad* o *desapego*); sin embargo, tampoco en estos casos extremos se dan *tipos* definidos, que no pasan de ser vocalizaciones conceptuales, mientras que sí se dan de hecho transmisiones con grados diversos de contenidos afectivos y racionales.

Lógicamente, el canal cognoscitivo-afectivo externo a la comunicación adquiere una importancia que no pocos análisis suelen ignorar. Recordemos, a título de ejemplo, un caso citado por Watzlanick a propósito de la imposición con que la Gestapo hizo declarar a Freud que había sido “tratado por las autoridades alemanas, y en particular por la Gestapo, con todo el respeto y consideración debidos a mi fama de científico” si quería obtener el visado de salida de Alemania. De suyo, esta declaración, por lo que se refería a Freud, era verdadera; pero, dadas las circunstancias, significaba dar el visto bueno a todas las crueldades de la Gestapo contra los judíos. “Freud —dice el autor—, ante

este dilema..., logró dar la vuelta a la cosa... pidiendo si se le permitía añadir otra frase..., y Freud escribió de su puño y letra: ‘Recomiendo vivamente la Gestapo a todo el mundo’”. Esta comunicación —visto el contenido histórico y las noticias que recorrían toda Europa acerca de la Gestapo— hacía inválida la declaración de Freud y anulaba su efecto propagandístico (*comunicación paradójica*). Sin embargo, la *representación* era de suyo positiva en todos sus aspectos para la policía alemana.

#### V. Comunicación no verbal

Los terapeutas se han servido muy frecuentemente de la comunicación no verbal para ayudar a personas con dificultades para comunicarse entre sí. El hecho de expresarse con el cuerpo, renunciando a la intermediación de la complejidad del cerebro (que constituye una especie de diafragma tanto para la salida como para la entrada de la comunicación), suprime de la comunicación toda una serie de *oscuridades* y la hace evidente.

Sin embargo, en el terreno social la obligatoriedad de algunas comunicaciones no verbales no siempre resulta liberadora; las señales sonoras o luminosas de la civilización de los automóviles son muchas veces la causa de un aislamiento que acentúa la utilización de un medio de transporte (o de la *coraza tecnológica*), ya de suyo individualista. Es decir, se crea un círculo vicioso que aliena y tiende a convertir al automovilista en un ser prácticamente asocial, incapaz a veces de comunicaciones racionales o de voluntad interactiva.

Tampoco la televisión, como fuente comunicativa exclusiva que no admite la interacción verbal

(aunque como medio sea también sonoro, ni sus contenidos ni el sistema emisor-usuario prevén comunicaciones verbales), favorece la liberación del individuo, limitándose a servirle de distracción [ *Radio y Televisión*].

En el campo de las comunicaciones no verbales también es necesario disponer de un código (por ejemplo, las comunicaciones artísticas requieren el conocimiento de unas técnicas, así como una sensibilidad, o un gusto, o una disposición, que en cada caso resultan como una clave para comprender un trozo de música, o un dibujo, o un objeto, o una pintura abstracta). Este código no siempre puede obtenerse racionalmente, por lo que a veces acaba siendo muy personal.

Algunos investigadores de las costumbres se inclinan a sostener que el período babélico de los códigos (característico de los años del *boom* económico) está llegando a su fin en nombre de una uniformidad de comportamientos y de esquematismos en los códigos, que en el futuro tenderán a ser cada vez más directivos.

#### VI. Los canales de la comunicación

Aunque no existe ningún vínculo específico entre canal y cantidad de posibles usuarios, está claro que existen canales con un número de destinatarios mayor que el de otros.

Los canales *naturales* de comunicación de los microgrupos tienen sus propias modalidades y su evolución refleja los cambios que se dan en los valores culturales: desde la compleja declaración amorosa que se exigía a los jóvenes hace un par de siglos hasta las actuales manifestaciones de afecto, o desde las tertulias de sa-

lón hasta las más pintorescas de las vecinas de los pisos modernos.

Heraldos, pregones, predicadores y compiladores clandestinos de frases libertarias de la Roma antigua fueron los primeros canales de los macrogrupos, canales destinados a desaparecer lentamente o a cambiar bajo la presión de los medios artificiales de comunicación de masa. Así, con la imprenta aparecen el periódico y el libro; luego llegan la radio, la reproducción en discos o cintas magnetofónicas, la televisión, el videocassette, la reproducción electrónica, etc.

Pero algunos métodos informativos de masas siguen siendo como eran; por ejemplo, el canal de la comunicación colectiva directa (la oratoria de masa, la manifestación colectiva, las demostraciones). Algunos autores tienden a limitar en el tiempo estas formas, casi como si quisieran exorcizarlas y relegarlas a característica irónica de los regímenes dictatoriales. Pero la realidad es que también en la democracia de base liberal esas comunicaciones y demostraciones han adquirido una notable consistencia, dado que ejercen una fuerte fascinación colectiva.

La tecnología ha ayudado a cambiar las formas (ahora se usan menos los desfiles y más los vuelos extraterrestres); pero el mecanismo creador de euforia (o de histeria colectiva) sigue siendo uno de los más solicitados por quienes quieren organizar a su alrededor una serie de consensos.

Los canales artificiales (*mass-media*) son también tan entrometidos y es tal su difusión, que se consideran como un *deber social*.

Los *mass-media*, además del deseo lógico de obtener rápidas informaciones, satisfacen también otras exigencias o avivan expectativas (desde

el sentimiento de pertenencia al propio grupo social hasta el prestigio, desde la curiosidad por el escándalo hasta la mera evasión).

Los medios colectivos de comunicación han vuelto a poner de moda el término de *masa*, que tiene connotaciones negativas; de hecho, muchos autores acusan a los *mass-media* de ser instrumentos creadores de modelos colectivos de comportamiento que anulan la personalidad.

La disputa entre quienes atribuyen a la civilización de las comunicaciones de masa un futuro de alienación y de frustraciones (la sociedad *orwelliana*) y quienes creen en el medio como único instrumento capaz de ofrecer posibilidades nuevas e inesperadas (el conflicto entre los *apocalípticos* y los *integrados* de Eco), sigue todavía muy viva.

Unos recuerdan que algunos mensajes que se envían son de hecho rechazados debido al modo como se reciben (*mensajes boomerang*); otros analizan los diversos obstáculos técnicos y burocráticos que hacen incomprendible el mensaje y sobre esta base se esfuerzan en desmitificar el *fantasma* de la persuasión oculta.

Otros, en cambio, en lugar de limitar su investigación a la relación entre una emisión y un *feed-back*, se fijan en los efectos a largo plazo y subrayan las claves de cambio a medio plazo o de otro género. Otros aún prefieren salir del círculo cerrado y ver cómo influye en el canal la cultura social y, a la inversa, cómo conseguir reconstruir una interacción que seguramente existe, pero que no siempre es fácil de identificar.

## VII. Política y comunicación

El análisis de la comunicación de masa de tipo tradicional se inclina a

estudiar realidades específicas: el efecto de una serie de mensajes transmitidos y del *feed-back* obtenido, los motivos de los efectos *boomerang* del mensaje, las posibilidades de una acción de censura en casos específicos y otras realidades por el estilo. Prácticamente, los dos grandes autores que se han metido —aunque por caminos muy diferentes— en análisis generalizados y en teorizaciones han sido Lasswell (funcional, neutral frente al objeto de investigación, aparentemente desligado de la problemática político-cultural) y Ortega y Gasset (pasionalmente catastrofista ante la imagen del nacimiento de una sociedad masificada y alienada). Otros autores han hecho aportaciones más específicas sobre la influencia de la comunicación en la opinión pública, en la propaganda, en las técnicas de condicionamiento, etc.

Otro grupo de autores se ha ocupado del análisis de los contenidos y de los aspectos de la cultura de masa, estudiando sus correlaciones con el ambiente social, con los modos como se organiza y vive la comunidad en un determinado lugar o en algunos lugares. Según este tipo de análisis, no existen tipologías rígidas de comunicaciones, sino que dentro de las diversas estructuras sociales existen realidades no homogéneas entre sí; podrán coexistir comunicaciones de tipo diverso, en función del grado de participación social dentro de un determinado contexto social.

Muchos autores quieren demostrar que la posesión de informaciones estimula la búsqueda y adquisición de otras, así como su distribución entre otras personas, de tal forma que liderazgo, información y ejercicio del poder (signo máximo de la integración) se funden y se

convierten en un círculo cerrado sobre sí mismo.

La escasa participación social sólo permite acceder a noticias de *masa*, es decir, de poca importancia para poder ascender, dentro del laberinto informativo del sistema, a su nivel *superior*, por lo que, desde este punto de vista, al individuo sólo lo integran aparentemente en sentido *promocional*.

Hay todavía un tercer nivel, que pertenece a quienes —por ulterior desinterés por el contexto— rechazan o al menos no utilizan sino en raras ocasiones los canales informativos y que, por consiguiente, no están integrados ni siquiera en esferas *neutras*, que son patrimonio de la burguesía.

Este tipo de análisis —tal vez demasiado simplista por considerar el sistema en su rigidez y vincularlo en exceso al concepto de comunicación-participación— ha dado ocasión a una reflexión en torno al engaño en que viven quienes siguen creyendo que la comunicación es pura transmisión de hechos, sin darse cuenta de que también es transmisión de sugerencias, de modelos y de preceptos de la ideología dominante.

## VIII. Cibernética e informática

N. Wiener, considerado como el padre de la cibernética, dice de ella: “Es la ciencia que estudia los mensajes, y en particular los mensajes realmente de mando... La sociedad sólo se puede comprender estudiando los mensajes y los medios de comunicación relacionados con los mismos... Los mensajes entre el hombre y las máquinas, entre las máquinas y el hombre y entre las máquinas y las máquinas están destinados a desempeñar un papel cada

vez más importante”. Wiener ha sido uno de los primeros que, yendo más allá del análisis técnico del contenido verbal, ha descubierto que una lengua es fruto de una cultura, y que si una cultura quiere crecer, ha de crecer también su lenguaje: “El latín de santo Tomás no es el latín de Cicerón, por lo que Cicerón no hubiera podido discutir las ideas tomistas con el latín ciceroniano”.

Corresponde al científico —y al ciberneta— asumir los riesgos que supone la valoración de los problemas de la comunicación, ya que —como sostiene el autor con una sencillez que desarma— “estas artes están en manos de empresarios que no pueden permitirse el lujo de asumir ningún riesgo...; al periodista profesional de nuestros días, cuanto mayores sean su éxito y el número de personas a las que tenga que dirigirse, tanto más esencial le será la necesidad de evitar toda observación que pueda ser impopular entre el público heterogéneo de sus lectores...; tiene que saber adaptarse, retractarse o fracasar”. Por consiguiente, en la ciencia de los mensajes el hombre libre es el científico.

Cuando, más adelante, Wiener analiza las aplicaciones de las máquinas de comunicación de los mensajes, tanto de las que son características de la revolución industrial como de las que pueden preverse para el futuro, parece como si su entusiasmo científico no le dejase ya mucho espacio para un replanteamiento, pues prácticamente acepta la hipótesis de que “no es tarea de la ciencia establecer con qué criterios hay que definir un comportamiento como *bueno* o como *malo*, aunque sí que es ciencia ser conscientes de lo que se hace”.

Cuando las máquinas pensantes estudiadas por Wiener se transfor-

man en ordenadores, entra en escena un nuevo término: la *informática*, es decir, la ciencia del análisis de las necesidades informativas, de su reordenamiento conforme a unos programas y mediante unas máquinas; esta ciencia, en función de unas hipótesis de trabajo, de unas variables, de unos objetivos posibles y de unas relaciones de compatibilidad y coherencia, ofrece los elementos requeridos para formular opciones operativas concretas.

La cibernética y la informática han ejercido una gran influencia en la realidad de la comunicación y quizá están destinadas a tener todavía mayor peso en el futuro [ *✓ Cibernética* ].

## IX. Métodos de investigación en la comunicación

Hagamos una rápida mención de las principales metodologías sobre las comunicaciones. Se habla de observación documental o también de investigación indirecta cuando se alude a las técnicas que se utilizan para analizar las interacciones internas de un grupo o las que éste mantiene con otros grupos. El análisis puede tener en cuenta el tipo de medio utilizado (y, por consiguiente, el soporte técnico; la diferencia entre un soporte y otro es notable en la lógica de la comunicación para decidir si es o no una comunicación formalizada, si es sofisticada o primitiva, si es oficial o personal, etc.) y el contenido del mensaje (semántica cuantitativa o análisis del contenido en las diversas formas que hemos mencionado).

Tiene especial importancia la utilización del análisis factorial en este tipo de investigaciones, dado que puede descubrir las dimensiones de la correlación entre una serie de

atributos y uno o varios temas y realizar una valoración de los resultados de los *tests* verbales [ *✓ Análisis factorial* ]. Además, si se piensa que, sobre la base de los principios de la asociación y del uso de los estereotipos, se ha difundido la utilización del método del diferencial semántico [ *✓ Estereotipo* ], que es siempre el fruto último de la expresión de comunicación, aparece claro que el análisis factorial está destinado a una utilización cada vez más amplia.

Otro tipo de análisis, introducido por Lazarsfeld y típico del estudio de las comunicaciones de masa, es el llamado *panel analysis*. Los tipos de problemas que pueden estudiarse con la técnica del *panel* son los siguientes: la medición del efecto de un acontecimiento específico o de una serie de acontecimientos y las dimensiones de un cambio sociológico en el tiempo de grupos específicos de personas. El *panel* consiste sencillamente en el suministro de *tests* semejantes repetidos en tiempos distintos y manteniendo una misma o parecida muestra. Obviamente, este método, ante los mensajes que transmiten los medios de comunicación de masa, es muy válido para observar los posibles cambios de comportamiento, los efectos de campañas publicitarias, etc.

Otro tipo de estudios que pueden ofrecer una buena aportación a la comunicación es el estudio semiológico. La semiología permite, por un lado, crear modelos para las distintas comunicaciones y verificar convergencias, analogías, contexturas estructurales (mediante clasificaciones y descripciones sintéticas de los contenidos), y, por otro, establecer comparaciones entre la lengua (sistema de las posibilidades teóricas a disposición del emisor) y el estilo

(utilización real del sistema por parte de cada emisor) [ *✓ Semiología* ].

En el campo de las investigaciones más refinadas se pueden recordar los *tests* proyectivos, en los que el factor que conecta la comunicación con el subconsciente y, mediante éste, con el trasfondo sociocultural, permite obtener resultados sumamente interesantes, aunque habrán de ser experimentados a escala más amplia [ *✓ Técnicas proyectivas* ].

M. Korfiás

BIBLIOGRAFÍA: Amado-Levy-Valensi E., *La comunicación*, Marfil, Alcoy 1968.—Aranguren J.L., *Sociología de la comunicación*, Guadarrama, Madrid 1968.—Back K.W., *La influencia a través de la comunicación social*, en H. Proshansky y B. Seidenberg, *Estudios básicos de psicología social*, Tecnos, Madrid 1973, 502-517.—Bavelas A., *Patrones de comunicación en grupos orientados a la tarea*, en D. Cartwright y A. Zander, *Dinámica de grupos. Investigación y teoría*, Trillas, México 1971.—Beneyto J., *Mass communications*, Instituto de Estudios Políticos, Madrid 1957.—Benito A., *La socialización del poder de informar*, Pirámide, Madrid 1978.—Berlo D.K., *El proceso de comunicación*, El Ateneo, Buenos Aires 1968.—Borden G., *Introducción a la teoría de la comunicación humana*, Editora Nacional, Madrid 1974.—Braga G., *Comunicazione e società*, Angeli, Milano 1961.—Castilla del Pino C., *La incomunicación*, Península, Barcelona 1970.—Conquet A., *Cómo comunicar*, Ed. Ibérica Europea, Madrid 1968.—Coronado M., *Aspectos sociológicos de la comunicación*, Espac, Costa Rica 1960.—De Lillo A. (ed.), *L'analisi del contenuto*, Il Mulino, Bologna 1971.—Dorfles G., *Símbolo, comunicación y consumo*, Lumen, Barcelona 1967.—Dormido S. y Mellado M., *La revolución informática*, Salvat, Barcelona 1981.—Elena R.Y. de, *El hombre y los medios de comunicación de masas*, Universidad Católica, Río Grande do Sul 1969.—Faye J.P., *Los lenguajes totalitarios*, Taurus, Madrid 1974.—Fraisie P. y Piaget J., *Lenguaje, comunicación y decisión*, Paidós, Buenos Aires 1974.—García Jiménez J., *Comunicación, imagen y sociedad*, TVE, Madrid 1969.—Gehlen A., *Los medios de difusión de masas en la República Federal Alemana*, en "Rev. Española de la Opinión Pública" 6 (1966) 39-47.—Gil F.T., *Introducción a las ciencias de la comunicación social*, El Voto Nacional, Bogotá 1967.—González Seara L., *Los efectos de los medios de masas y la opinión*

*pública*, en "Rev. Española de la Opinión Pública" 8 (1967) 37-62. *La televisión y su concurrencia con los demás medios de comunicación de masas*, en "Rev. Española de la Opinión Pública" 9 (1967) 45-65; *Opinión pública y comunicación de masas*, Ariel, Barcelona 1968.—Habermas J., *Historia y crítica de la opinión pública*, Gustavo Gili, Barcelona 1981.—Hund W.D., *Comunicación y sociedad*, Alberto Corazón, Madrid 1972.—Hybels S. y Weaver R., *La comunicación*, Logos, México 1976.—Instituto de Ciencias Sociales, *Información y sociedad actual*, Diputación Provincial, Barcelona 1970.—Instituto de la Opinión Pública, *Los medios de comunicación de masas en España*, 3 vols., Madrid 1965.—Janowitz M., *Los medios de comunicación de masas*, en "Rev. Española de la Opinión Pública", IOP, 6 (octubre-diciembre 1966) 9-39.—Janowitz M. y Schule R., *Los efectos de la comunicación de masas*, Jorge Alvarez, Buenos Aires 1969.—Jiménez Blanco J., *La sociología de las comunicaciones masivas en los Estados Unidos*, en "Rev. de Estudios Políticos" 127 (enero-febrero 1968) 49-79.—Katz E. y Seccesco T. (eds.), *Mass-media and social change*, Sage, London 1981.—Klapper J.T., *Efectos de las comunicaciones de masas*, Aguilar, Madrid 1974; *Medios de comunicación, estabilidad y cambio de actitudes*, en J.T. Torregrosa, *Teoría e investigación de la psicología social*, Instituto de la Opinión Pública, Madrid 1974, 361-373.—Lippman W., *La opinión pública*, Compañía General Editora, Buenos Aires 1964.—I.ópez Quintás A., *Estrategia del lenguaje y manipulación del hombre*, Narcea, Madrid 1979.—Maletzke G., *Sociología de la comunicación*, Epoca, Quito 1976.—Manacorda P.M., *El ordenador del capital. Razón y mito de la informática*, H. Blume, Madrid 1982.—Mattelart A., *Agresión desde el espacio*, Siglo XXI, Buenos Aires 1973.—May F.B., *Enseñanza del lenguaje como comunicación*, Paidós, Buenos Aires 1975.—Mellizo F., *Estructura del cuento infantil*, en "Rev. de Estudios de la Juventud" 0 (agosto 1966) 69-71.—Merton R.K., *Teoría y estructura social*, FCE, México 1964.—Miller G.A., *Psicología de la comunicación*, Paidós Ibérica, Barcelona 1980.—Ministerio de Cultura, *Los hábitos culturales de la población infantil*, Ministerio de Cultura, Gabinete de Estadística e Informática, Madrid 1980.—Moragas M. de (ed.), *Sociología de la comunicación de masas*, Gustavo Gili, Barcelona 1984.—Nora S. y Mine A., *La informatización de la sociedad*, FCE, Madrid 1980.—Ogden C.K. y Richards I.A., *El significado del significado*, Paidós, Buenos Aires 1954.—Orive Riva P., *Estructura de la información*, Pirámide, Madrid 1978.—Reese J. y otros, *El impacto social de las modernas tecnologías de información*, Fundesco/Tecnos, Madrid 1982.—Rositi F., *Contraddizioni di cultura*, Guaraldi, Firenze

1971: *Historia y teoría de la cultura de masas*. Gustavo Gili, 1980.—Sanabria Martín F., *La responsabilidad social de los medios de comunicación de masas*, en "Rev. Española de la Opinión Pública" 4 (1966) 149-171.—Sastre A., *Teatro y sociedad*, en "Rev. Española de Sociología" 1 (enero-marzo 1965) 23-26.—Silbermann A., *Los campos de investigación sociológica de la comunicación de masas*, en "Rev. Española de la Opinión Pública" 4 (1966) 45-86.—Somit A., *La tecnología del adoctrinamiento coercitivo: estado actual y perspectivas futuras*, en "Rev. Española de la Opinión Pública" 9 (1967) 67-78.—Stewart D.K., *Psicología de la comunicación*. Paidós, Buenos Aires 1973.—Tarroni A., Barbalato E. y otros, *Comunicación de masas: perspectivas y métodos*. Gustavo Gili, Barcelona 1978.—Thayer L., *Comunicación y sistemas de comunicación*. Península, Barcelona 1975.—Thibaut-Laulan A.M., *Imagen y comunicación*. Fernando Torres, Valencia 1973.—Valbuena de la Fuente F., *La comunicación y sus clases. Aplicaciones a diversos campos de la actividad humana*. Luis Vives, Zaragoza 1979.—Veron E., *Conducta, estructura y comunicación*. Tiempo Contemporáneo, Buenos Aires 1972.—Veron E., Prieto L. y otros, *Lenguaje y comunicación*. Nueva Visión, Buenos Aires 1969.—Walter D. y otros, *La comunicación*. Tiempo Nuevo, Caracas 1971.—Watzlawick P., *Teoría de la comunicación humana*. Tiempo Contemporáneo, Buenos Aires 1971.—Wilhoit G.C. (ed.), *Mass communications. Review yearbook*. Sage, London and Beverly Hills 1980.—Williams R., *Los medios de comunicación social*. Península, Barcelona 1978.—Winick Ch. (ed.), *Deviance and mass-media*. Sage, London 1979.

## COMUNIDAD

SUMARIO: I. Introducción - II. La comunidad ecológica - III. La comunidad psicológica - IV. Comunidad y comunión: la "Gemeinschaft" - V. Comunidad local, área natural, subcomunidad, región - VI. Comunidad, grupo, sistema - VII. Comunidad y municipio - VIII. Organización y desarrollo de la comunidad - IX. La necesidad de comunidad: del Estado totalitario a la comuna "hippy" - X. Comunidad e instituciones totales - XI. Estudios sobre la comunidad: comunidades rurales y no rurales - XII. Futuro de la comunidad.

### I. Introducción

Comunidad es una de las palabras clave del pensamiento político y so-

cial occidental. A la misma raíz se remiten la *comunión* religiosa y el *comunismo* político. En sociología el concepto de comunidad ha ido adquiriendo con el tiempo una gran cantidad de significados, connotaciones y definiciones. En él destacan dos nociones principales: la *psicológica* y la *espacial*. La primera deriva del pensamiento romántico; la segunda es propia del enfoque ecológico. Según la primera, comunidad es: 1) una cualidad de las relaciones interindividuales cuando éstas están caracterizadas por sentimientos de solidaridad, identificación, apertura, unión, amor, caridad, integración, altruismo y otros semejantes; 2) la entidad u organización que resulta de las relaciones de este tipo. Según la segunda, comunidad es simplemente un conjunto (agregado, grupo, sistema) de individuos en un *lugar* determinado; es decir, la comunidad es el grupo con su territorio.

A estos dos enfoques fundamentales hay que añadir otro más, propuesto por Mac Iver y que ha alcanzado cierto éxito, aunque plantea más problemas de los que resuelve. Según este autor (y algunos otros, como König), la comunidad es el grupo social más pequeño en el que el individuo puede satisfacer todas sus necesidades y desempeñar sus funciones; desde otra perspectiva, la comunidad es el primer nivel de organización social completo y autosuficiente. Sobre esta noción volveremos brevemente más adelante.

La confluencia en un mismo término de dos significados fundamentales tan diversos como el psicológico y el espacial se explica probablemente por el hecho de que los dos se refieren en cierto modo al grupo humano fundamental, es decir, a la familia. La familia es el arquetipo del que se derivan tanto las diversas

agrupaciones de base territorial (aldea, ciudad, nación, etc.) como las distintas organizaciones de base funcional o vertical (empresa, secta, asociación, partido, etc.). El grupo familiar se caracteriza por dos clases de exigencias: espaciales unas, afectivo-psicológicas las otras. La familia sólo puede funcionar si sus miembros están cerca, si viven juntos, si tienen contactos físicos; y sólo si entre ellos —sobre todo entre los esposos y entre éstos y los hijos— hay sentimientos de amor, altruismo, solidaridad, cooperación, etcétera. La cercanía y el contacto son necesarios tanto para la función sexual como para la educativa; el amor y el sacrificio son necesarios para que los miembros *productivos* compartan el fruto de su trabajo con los miembros *dependientes*.

Pero si es verdad que en la familia, grupo biológico, la proximidad espacial y la solidaridad son elementos inseparables, ¿cuáles son las relaciones entre espacio y solidaridad en los niveles superiores de la organización social? ¿De qué modo y en qué medida el vivir cerca influye en el establecimiento de sentimientos de comunión? ¿En qué condiciones la comunidad ecológica, es decir, el mero agregado territorial, produce sentimientos de comunidad, es decir, de *Gemeinschaft*? Estos son los principales interrogantes que nacen en torno a la voz que estamos tratando.

En la sociología moderna, en general se admite que con el desarrollo de los medios artificiales de comunicación (de cosas, personas e ideas) la contigüidad/distancia, es decir, el espacio, se va convirtiendo en un elemento cada vez *menos* importante. Las relaciones humanas se van liberando progresivamente de la *servidumbre* y de la *fricción* del espacio;

los sentimientos de afecto, de solidaridad, de amor, de altruismo, de identificación, de comunión, etc., pueden dirigirse libremente hacia personas lejanas, elegidas con los criterios más dispares (por compartir rasgos, valores, estilos, ideas, etcétera), o hacia entidades simbólicas no espaciales.

La importancia de la comunidad local —vecindario, aldea, barrio, etcétera— en la vida humana parece estar en declive; las identificaciones de base *territorial*, entre las que la ciudad y la nación han sido históricamente las más importantes, van cediendo ante identificaciones (sentido de pertenencia, sentido de comunidad, grupos de referencia) de otro tipo: funcionales, clasistas, ideológicas, etc. Por otra parte, la movilidad permite elegir libremente la propia comunidad territorial, que pierde así el carácter de adscripción.

Algunos sociólogos objetan que, a pesar de que esta tendencia es una de las más significativas de la civilización moderna, la comunidad local seguirá siendo siempre un importante centro de pertenencia y de identificación; más aún, hay algunos fenómenos que parecen apuntar a una recuperación de la misma en la sociedad postindustrial.

Así pues, el concepto de comunidad sigue teniendo una importancia notable en la sociología moderna, si bien hay que reestructurar y precisar su alcance, despojándolo de las connotaciones valorativas e ideológicas que durante mucho tiempo han contaminado toda discusión en torno al mismo.

### II. La comunidad ecológica

También se habla de comunidad en las ciencias naturales, sobre todo en ecología, para indicar los agrega-

dos de organismos, de la misma especie o de especies diversas, que pueblan un determinado ambiente espacialmente definido y que están vinculados por relaciones de interdependencia, constituyendo lo que ya en 1935 Tansley llamó *ecosistema* [↗ *Ecología*].

El concepto ecológico de comunidad se ha difundido ampliamente en las ciencias sociales gracias a la Escuela de Chicago, que acerca de estas disciplinas elaboró su propio cuadro teórico y conceptual. Fieles al darwinismo social, los investigadores de Chicago veían en la *lucha por la existencia* y en la disputa del espacio la fuerza fundamental que anima las relaciones entre los miembros de la comunidad, a la que concebían como el resultado de ciegos procesos ecológicos y biológicos.

Estamos aparentemente muy lejos de la concepción de Tönnies, para quien la fuerza principal de la comunidad reside en la solidaridad; pero en ambos casos la comunidad se concibe como una formación natural y espontánea, como una constante humana más profunda que la diversidad de los valores y más universal que la organización racional.

El enfoque tönnesiano y el enfoque ecológico ponen de manifiesto los dos aspectos fundamentales de la relación entre el individuo y el grupo, entre el organismo y la especie. La supervivencia y el interés del individuo no constituyen, en ninguno de los niveles de los sistemas vivientes, la *finalidad* única y exclusiva de la naturaleza. El interés individual por la supervivencia, que alimenta la competencia y la lucha por la existencia, está en función de la continuidad y de la evolución de la especie; en los animales sociales la supervivencia del *grupo* es una finalidad igualmente importante. Entre el

individuo, el grupo y la especie median equilibrios de intereses e interdependencias sumamente variados y complejos; sus relaciones son a la vez de antagonismo y de solidaridad, de competencia y de cooperación; cada uno es instrumento del otro, cada uno tiene necesidad del otro, y entre ellos se dan intercambios que, a partir del nivel puramente físico-químico de los organismos inferiores, se van enriqueciendo paso a paso de significados psicológicos, hasta llegar en el hombre a los sentimientos más sutiles; desde los intercambios de materias alimenticias se llega hasta los intercambios de apoyos afectivos, de *sentimientos amorosos*.

El *sentido de comunidad*, de unión, de comunión, de *Gemeinschaft*, no es más que la conceptualización en la conciencia humana de las relaciones de interdependencia entre el individuo y el grupo (familia, especie). En resumidas cuentas, la *Gemeinschaft* implica la superación de los confines interindividuales y la identificación completa con el grupo; es éste un fenómeno muy extendido en el orden natural, dados los esfuerzos que realizan los individuos para asegurar, mediante la reproducción, la continuidad de la especie.

El que los comportamientos de los animales para defender el grupo, alimentar a la prole, etc., vayan o no acompañados de emociones psicológicas parecidas a los sentimientos humanos propios de la *Gemeinschaft*, no es elemento esencial; lo importante es que no se sustituya la imagen de la naturaleza “roja de colmillos y garras” de T. Huxley por otra imagen igualmente falsa, aunque muy franciscana, e igualmente antropocéntrica de una naturaleza totalmente llena de armonía y amor [↗ *Etología*].

Por consiguiente, no se pueden atribuir a la comunidad natural, como hacía el darwinismo social, los caracteres de lucha individualista y despiadada propios de un determinado tipo de sociedad humana perteneciente a un momento histórico particular (la ciudad capitalista, la economía de mercado), como tampoco se pueden atribuir a la comunidad humana, como hacía Tönnies, los caracteres de armonía y de amor propios de la concepción romántica de la naturaleza.

Desde un punto de vista biológico y ecológico, la comunidad es —como se ha dicho— simplemente el ecosistema, esto es, el conjunto de elementos físicos y orgánicos en que se desarrolla la vida del individuo; este conjunto comprende también a otros individuos de la misma especie. Desde esta perspectiva, la comunidad humana se identifica con el ecosistema humano, es decir, con un conjunto relativamente estable de individuos, grupos y elementos físicos artificiales (edificios, máquinas) o naturales (terreno, agua, otros organismos), a todo lo cual geógrafos y ecologistas llaman *asentamiento*. Es ciertamente importante que entre los individuos de este ecosistema existan relaciones psicológicas de afecto, identificación, altruismo, etcétera, ya que esto puede repercutir notablemente en los comportamientos y en las estructuras socioculturales; pero, desde un punto de vista ecológico y behaviorista, el interés por los comportamientos reales y por sus consecuencias concretas, *estructurales*, prevalece sobre el interés por los aspectos psicológicos.

Las ventajas que proporciona la sustitución del concepto de comunidad por el de *ecosistema*, o *sistema asentamental*, o *asentamiento*, son múltiples. En primer lugar, se elimi-

nan las ambigüedades y equívocos que se han ido acumulando en el término comunidad. En segundo lugar, se pasa de un concepto híbrido, formado por dos elementos muy diversos —el grupo humano y el territorio— a una concepción más compleja, pero más integrada. En tercer lugar, se puede utilizar toda la riqueza analítica, conceptual y teórica de la ciencia de los sistemas; en particular:

1) la noción de los niveles sistémicos y de sus relaciones. Uno de los problemas tradicionales del estudio de las comunidades lo constituyen las relaciones entre las pequeñas comunidades y los ámbitos socio-territoriales más vastos en que están insertas; problema que hace ya tiempo abordó con éxito el enfoque sistémico en términos de jerarquía de los niveles sistémicos;

2) la posibilidad de integración interdisciplinar, que permite afrontar tanto los aspectos socio-funcionales como los territoriales de la comunidad, sin olvidar los aspectos psicológicos;

3) los criterios para la determinación de los *confines* de la comunidad;

4) la importancia de los aspectos *comunicacionales* y *organizativos*.

El enfoque ecológico-sistémico moderno de los agregados socio-territoriales ha contraído una gran deuda con la ecología humana de la Escuela de Chicago y con las disciplinas influidas por ésta (especialmente la geografía humana y urbana); pero esto no es todo. El concepto de ecosistema humano o sistema asentamental (urbano, territorial, etc.) es mucho más complejo y perfecto que la ecuación de los ecólogos humanos: individuos +

+ competencia + espacio = comunidad.

Esto no quiere decir que se haya superado del todo el concepto de comunidad, prescindiendo incluso de sus connotaciones psicológicas. Dicho concepto puede emplearse todavía para indicar los subsistemas asentamentales provistos de especiales características de solidez, de dimensión reducida, de relativa claridad de confines, de autosuficiencia funcional, de integración interna, etcétera. Pero la visión sistémica permite ubicar este tipo particular de asentamientos *comunitarios* en las casillas pertinentes de un cuadro más vasto, que va desde la familia a la humanidad entera, pasando por vecindades, aldeas, barrios, ciudades de las más variadas dimensiones, sistemas metropolitanos, megalópolis, Estados nacionales, regiones internacionales; cada una de estas entidades socio-territoriales puede considerarse, según los objetivos concretos del análisis, como una comunidad cuando se quieran poner de relieve sus aspectos de unidad, integración, solidaridad, etc.

### III. La comunidad psicológica

El espacio constituye un soporte indispensable de la operatividad de los sistemas sociales. Y esto por dos motivos principales. En primer lugar, porque permite a los individuos y a los demás componentes del sistema en general establecer canales *fiabiles* de comunicación. Si la distancia entre ellos varía continuamente, de forma imprevisible y con grandes oscilaciones, se hace difícil la comunicación, sin la cual no pueden establecerse estructuras sociales. En segundo lugar, porque el espacio, como territorio y ambiente fi-

sico, proporciona la energía, la materia, los recursos y los medios para el funcionamiento de la máquina social.

Sin embargo, las relaciones sociales no están ligadas rígidamente a estos soportes materiales; la tecnología y los símbolos han hecho enormemente fluidas las relaciones entre la sociedad y el espacio.

En las sociedades primitivas la comunicación se basa en los instrumentos biológicos (oídos, ojos, voz, manos), que tienen un radio espacial más bien limitado; las comunicaciones y, por tanto, las relaciones sociales sólo son posibles con las personas vecinas. Análogamente, la producción depende estrechamente del territorio circundante; sólo con éste se establecen relaciones de percepción, control, identificación, valoración, etc.

En las sociedades modernas podemos comunicarnos rápidamente con personas muy lejanas, gracias a la escritura, a las carreteras, a los ferrocarriles, a los medios electrónicos. Los individuos pueden alejarse sin interrumpir sus relaciones, así como conocerse sin haberse visto nunca cara a cara. De forma análoga, las fuentes materiales y territoriales de los bienes que se consumen pueden encontrarse en los ángulos más dispares del planeta, y sus productos pueden distribuirse por todas partes.

Esto significa que el espacio y el territorio, que se miden en términos físicos y se conciben como continuos y definidos, no son ya un elemento esencial de las estructuras, organizaciones y sistemas sociales. Lo que cuenta no es la superficie geográfica, sino la estructura de los sistemas de comunicación.

Este fenómeno es bastante antiguo; la historia comienza con la es-

critura y con los caminos, dos medios fundamentales que liberan de la *servidumbre de la vecindad*. Por tanto, desde el principio de la historia, además de las comunidades formadas sobre base local, existen otras comunidades *simbólicas* y *psicológicas*, constituidas por individuos que se comunican entre sí, manteniendo y desarrollando a *distancia* sentimientos de amistad, de estima, de solidaridad, etc.

La existencia de estructuras de tipo *Gemeinschaft*, de grupos primarios y de *comunidades no espaciales* de individuos distantes no es ninguna novedad. En primer lugar, la familia extensa misma puede considerarse como un grupo de esta categoría cuando los componentes de una misma familia viven en localidades o aldeas distintas y, además de las relaciones locales (de vecindad o de comunidad), mantienen entre sí relaciones más o menos intensas, más o menos simbólicas, a pesar de la distancia. En segundo lugar, las relaciones entre individuos pueden mantenerse durante mucho tiempo de forma sólo psicológico-simbólica, aun cuando sean muy raros los actos de comunicación.

Con el desarrollo de la movilidad y de la tecnología de las comunicaciones (de cosas, de personas e informaciones), aumenta también proporcionalmente la posibilidad de construir estructuras comunitarias entre individuos espacialmente separados o entre individuos para los que el espacio carece de importancia. El hombre se hace libre para identificarse, solidarizarse, amar y cooperar con personas elegidas según criterios distintos de los de la sangre (parientes) y del lugar (vecinos, paisanos, conciudadanos). La elección de sus amigos, colegas o compañeros depende entonces de

criterios tales como la afinidad de intereses, de ideas, de valores, o las ventajas que ofrece la cooperación, etcétera.

En el seno de la comunidad familiar y vecinal se podían formar *subcomunidades* sobre la base de la edad, del sexo, de la función, del oficio; y en las comunidades urbanas, más complejas y pluralistas, podían surgir subcomunidades de lengua, de raza, etnia, religión, ideología, clase, etc. En las sociedades modernas, enormes, muy diferenciadas y articuladas, con gran volumen de comunicaciones, son infinitas las posibilidades de formar estructuras *verticales, funcionales* o *psicológicas*. Estas estructuras se pueden llamar de muchas maneras; uno de los apelativos más generales es el de *sistema*. También pueden llamarse *comunidades* cuando presenten o deban presentar los caracteres psicológicos de la *Gemeinschaft*, es decir, de la familia y de la aldea tradicional, tan acertadamente descritos por Tönnies.

Como es sabido, los caracteres que se atribuyen a la *Gemeinschaft* familiar y aldeana son en gran parte míticos, normativos, idealizados más bien que típico-ideales; los mandamientos de "ama a tu prójimo" y de "honra a tu padre" están lejos de encontrar una aplicación integral en la realidad empírica. Por eso ordinariamente el término *comunidad*, en locuciones como "la comunidad de artistas", o "la comunidad de los corredores de bolsa", o "la comunidad científica", o "la comunidad internacional", es más un deseo y un pronóstico que una descripción; es decir, sirve para subrayar que los individuos a los que se refiere tienen en común intereses, valores y otras cosas, mantienen relaciones recíprocas y que, por consi-

guiente, deberían tener interés en cooperar y vivir en armonía.

Este aspecto normativo del término *comunidad* es inevitable siempre que se quieran conservar las connotaciones tönnesianas de la *Gemeinschaft*; pero puede evitarse si se admite con mayor realismo que los individuos colaboran más por interés egoísta que por sentimientos de altruismo, aunque también en este caso las relaciones, fundamentalmente utilitarias, pueden cargarse de significados y de valores psicológicos positivos —amistad, simpatía, solidaridad, etc.—, sin que por ello haya que cuestionar toda la metafísica romántica de la *Gemeinschaft*.

Mientras que son inevitables las relaciones entre los vecinos de la aldea tradicional, por lo que en ella los sentimientos de *comunidad* surgen de una manera casi inconsciente, espontánea y *mecánica* (para decirlo con Dürkheim), mantener relaciones con individuos que están lejos supone siempre unos costes, una decisión, una voluntad concreta y, por tanto, un cálculo más o menos racional de los costes y de los beneficios. Además, las relaciones entre individuos distantes no pueden beneficiarse de los aspectos físicos, sensoriales (vista, tacto, etc.). Así pues, la comunidad puramente psicológica entre individuos distantes carece del automatismo, de la necesidad natural y de la concreción biológica que Tönnies atribuía a la *Gemeinschaft*; tiene siempre algo de arbitrario, de caprichoso, de intelectual, de interesado, que es típico de la *Gesellschaft*.

#### IV. Comunidad y comunión: la "Gemeinschaft"

La nostalgia por la comunidad primitiva no se encuentra solamente

en los desarrollos comunistas del pensamiento occidental; se la encuentra también en la corriente romántica que desembocó en el irracionalismo *fin de siècle*, en la glorificación de la *Kultur* contra la *Zivilization* y, finalmente, en el nazismo. En ambos casos se trata de la reacción contra el triunfo de la burguesía, del capital, del mercado, de la ciudad y de la industria.

No es posible esbozar aquí una comparación entre el comunismo de los socialistas y el mito de la comunidad, que tiene en Tönnies su expositor más famoso. Baste recordar que el pensamiento de Tönnies sobre la distinción entre la *Gemeinschaft* y la *Gesellschaft* forma parte de un movimiento mucho más amplio de pensamiento, que en los últimos decenios del siglo XIX estableció una distinción categórica fundamental entre la sociedad *moderna-occidental* y otras sociedades *distintas*. Estas distinciones recuerdan las de Comte y Spencer, ya que de hecho son una profundización y una generalización de las mismas. Comte hablaba de épocas metafísicas y científicas; Spencer, de sociedad militar y de sociedad industrial. Maine hablaría de sociedades fundadas en el *Status* y sociedades fundadas en el contrato; Dürkheim, de solidaridad mecánica y de solidaridad orgánica; Weber, de tradicionalismo, por un lado, y de racionalidad, por otro. Autores posteriores ofrecen otras muchas antinomias: grupos primarios y grupos secundarios, sociedades *folk* y sociedades modernas, etc.

Estos esfuerzos analíticos constituyen lo que se ha dado en llamar la tradición sociológica, ya que una gran parte del pensamiento sociológico parece basarse en estas dicotomías.

Tönnies constituye, sin duda, uno de los momentos más sobresalientes de esta tradición, dada la riqueza de las corrientes culturales que confluyen en él y dado lo mucho que han influido sus ideas en todo el pensamiento sociológico posterior.

Su concepto de *Gemeinschaft*, como indicábamos ya al principio, se refiere a la cualidad de las relaciones sociales; el arquetipo que inspira su descripción de la *Gemeinschaft* es, de forma explícita, sobre todo la familia; la *Gemeinschaft* es un grupo social en el que la voluntad colectiva predomina sobre el interés egoísta de los individuos, la armonía sobre la competencia, la cooperación sobre el conflicto, la naturaleza y los sentimientos sobre la habilidad y la razón, etc. Entre los ejemplos históricos de *Gemeinschaft* se indica también explícitamente la aldea rural centro-europea, mientras que la ciudad industrial moderna y especialmente las grandes capitales se consideran como el lugar típico de la *Gesellschaft*. Sin embargo, como ya se ha advertido, para Tönnies la dicotomía no se establece en términos territoriales, sino en términos institucionales y culturales; no se trata de elegir entre aldea y ciudad, sino entre el modo de vida de las comunidades rurales y la sociedad burguesa, racionalista, individualista, competitiva, fluida, móvil, heterogénea, pluralista, etc. Y no cabe duda de que se inclina totalmente por la *Gemeinschaft*, a la vez que ve con ojos tremendamente críticos a la *Gesellschaft*, es decir, a la sociedad capitalista y de mercado.

Pero la doctrina de Tönnies, a diferencia de las socialistas, no pasa de ser un diagnóstico ordenado a la terapia; no pretende que, mediante la acción política, se puedan recuperar los valores de la *Gemeinschaft*

tradicional. En particular, no se plantea el problema de la abolición de la propiedad privada como condición para el retorno a la comunidad-comunión. Su historicismo romántico no concede espacio alguno al utopismo. Sin embargo, su mensaje y otros análogos fueron acogidos por algunos doctrinarios e ideólogos que proyectaban restaurar la *Kultur* de la *Gemeinschaft* en contra de la *Zivilization* de la *Gesellschaft*, para volver a los valores sencillos y naturales de la sangre y de la tierra; de esta forma, el mensaje de Tönnies, así como el de otros respetables estudiosos, fue a alimentar las ideas del nacionalsocialismo.

En el campo específico de la sociología, el pensamiento de Tönnies, además de influir en la teoría de la sociología general, se ha constituido en un elemento fundamental de la *pattern variables* de Parsons; pero donde más se ha notado su influencia ha sido en la sociología rural y en los estudios sobre la comunidad.

Es injusto atribuir a Tönnies el esquematismo dicotómico de algunos de sus seguidores. El era perfectamente consciente de que la *Gemeinschaft* y la *Gesellschaft* son dos tipos ideales, que sólo de manera imperfecta y parcial pueden encontrarse en la realidad. Más aún: Tönnies puede considerarse como predecesor de Weber en el uso del método del tipo ideal. Pero sería Weber quien pusiera de relieve las discrepancias entre la realidad empírica de las comunidades preindustriales (vecindad, aldea) y el modelo ideal, recordando la amplitud de los fenómenos conflictivos, los componentes egoístas y racionales, la heterogeneidad, etcétera, que pueden observarse en dichos ambientes: venganzas familiares, aspectos utilitaristas de las relaciones entre vecinos, etc.

### V. Comunidad local, área natural, subcomunidad, región

A comienzos de siglo, el ambiente rural americano es profundamente distinto del ambiente europeo-preindustrial que tenía Tönnies en su mente cuando esbozaba el tipo ideal de la comunidad. El asentamiento no es un asentamiento concentrado, sino racionalista; no es colectivista-cooperativo, sino individualista-competitivo. Incluso la definición de los confines de la *comunidad* constituye un problema; el centro de la misma no lo ocupa un núcleo de valores solidarios, sino un núcleo de servicios utilitarios. En los estudios de sociología rural que florecen en tales años, la comunidad es simplemente un fragmento de territorio que muestra cierto grado de integración funcional; los aspectos de la *Gemeinschaft* no son una característica que destaque ni el objeto principal de dichos estudios; más aún, suelen tratarse en un sentido negativo, como retraso cultural, inmovilismo, tradicionalismo, etc., opuestos a los procesos de racionalización y modernización.

Este concepto empírico y no idealizado de la comunidad como grupo humano en el espacio influye, como ya se ha dicho, en la ecología humana de la Escuela de Chicago y, como consecuencia, en la sociología urbana y territorial, en la geografía humana, en la ciencia regional, etc.

•Pero se trata de un concepto demasiado general y anodino. Incluso en las grandes metrópolis industriales se descubren subáreas dotadas de algunos caracteres de homogeneidad, de conocimiento personal entre los habitantes, de vínculos de solidaridad, etc., que son típicos de la *Gemeinschaft*; son los lugares donde se

concentran individuos que pertenecen al mismo grupo étnico, al mismo estrato socio-económico o al mismo sector profesional. Estas concentraciones son el resultado de algunas fuerzas *ecológicas*, que operan a nivel *biótico*, de una forma no intencional; se trata, pues, de *áreas naturales*, así llamadas para oponerse a la *artificialidad* de las subdivisiones administrativas, políticas y oficiales de la ciudad.

No se puede sostener en absoluto que el concepto de *área natural* propuesto por la Escuela de Chicago equivalga al concepto tönnesiano de *comunidad*; pero no cabe duda de que dista de él mucho menos que el concepto puramente territorial de comunidad. Más recientemente, apelándose explícitamente a la tradición sociológica, se ha sustituido el término de *área natural* por el de *subcomunidad*. Con éste se indican los lugares en que se concentran los portadores de las *subculturas* que florecen en la sociedad urbana moderna, subculturas definidas en términos de generaciones (jóvenes, ancianos), de raza y de etnia (blancos, negros, amarillos, latinos, etc., en América; mediterráneos en Europa), de clase social, etc.

De este modo, la comunidad metropolitana se revela como un agregado más o menos caótico de subcomunidades. Una de las tareas principales de la administración y planificación de la gran ciudad es precisamente la organización armónica de estas áreas naturales. La sociología es una de las ciencias sociales de que se sirven los planificadores para lograr dicha organización. Sin embargo, los urbanistas y los arquitectos no se contentan con el concepto anodino de comunidad y de subcomunidad que proponen los ecólogos humanos, los geógrafos y

los sociólogos urbanos. La tradición sociológica tönnesiana y el mismo síndrome romántico-ruralista del que ella es expresión han influido demasiado en la cultura occidental como para no teñir el concepto de comunidad y de subcomunidad con los colores rosados de la *Gemeinschaft*. Uno de los principales objetivos de los urbanistas y arquitectos es el de recrear en el ambiente urbano los caracteres más atractivos de la comunidad rural, de la aldea tradicional, empezando por las zonas verdes, los modelos arquitectónicos, las relaciones personales y solidarias, el conocimiento recíproco, etc.

Se quiere crear barrios-comunidad; en los barrios viejos se crean centros comunitarios; se intenta constituir *equivalentes funcionales* de la antigua plaza de mercado y de la vieja iglesia; de esta forma, las nuevas comunidades girarían en torno al *shopping center* y la escuela.

No podemos aquí proseguir el discurso sobre la *ideología de la comunidad* propia de los urbanistas, sobre sus méritos históricos y sobre sus limitaciones analíticas. Bástenos subrayar que esta *ideología* refleja más una orientación cultural general que las aportaciones específicas de la ciencia sociológica. En otras palabras, la *comunidad* de que hablan los urbanistas se parece mucho más a la *Gemeinschaft* de Tönnies que a la *community* de la sociología empírica.

Para concluir este párrafo, podemos también recordar que a medida que los estudiosos y los planificadores extienden su interés desde los agregados urbanos a los niveles territoriales más amplios, adquiere más importancia el término *región*. Efectivamente, el uso del término comunidad parece fuera de lugar cuando se habla del asentamiento de

millones de habitantes esparcidos por millares de kilómetros cuadrados, como es el caso de las modernas megalópolis. Estos dos términos indican tanto el territorio como la población; pero en el caso de la comunidad se pone el acento en el factor humano, mientras que en el de la región se lo pone en el factor físico. En el término comunidad se subrayan los aspectos de homogeneidad y de integración natural; en el término región no se excluyen las diversidades de las que nace la interdependencia entre los distintos elementos del sistema regional, y frecuentemente se acentúan los procesos voluntarios e intencionales de integración mediante la *planificación* [ *Región*].

### VI. Comunidad, grupo, sistema

Como ya hemos indicado, la sociología empírica ve la comunidad como un grupo humano en un territorio; las relaciones entre los miembros de la comunidad pueden ser tan variadas como las existentes entre los miembros del grupo. El concepto sociológico fundamental sería el de grupo, que es un concepto eminentemente no-espacial (Merton ha logrado escribir decenas de páginas sobre los *grupos de referencia* sin decir una sola palabra sobre su localización); el concepto de comunidad se limitaría a añadir la dimensión espacial.

Sin embargo, ha habido intentos de especificar ulteriormente este concepto, sin caer, por otra parte, en los romanticismos de la *Gemeinschaft*. Después de la de Tönnies, una de las definiciones más conocidas de la comunidad es la de Mac Iver, según el cual la comunidad es el grupo en el que el individuo puede satisfa-

cer todas sus necesidades y desempeñar todas sus funciones. Tomada colectivamente, la comunidad sería el grupo social autosuficiente más pequeño.

La propuesta de Mac Iver tiende, evidentemente, a distinguir entre comunidad y familia, por un lado, y entre comunidad y sociedad, por otro; pero tropieza con no pocas dificultades y parece que operativamente no sirve, pues no especifica cuáles son las necesidades que satisfacer, las funciones que desempeñar y el grado de autosuficiencia que mantener. Todas estas cosas varían, evidentemente, con el nivel cultural y tecnológico.

En sociedades muy primitivas, la comunidad tiende a coincidir con el grupo familiar; en la sociedad moderna, por el contrario, la satisfacción de las necesidades más elevadas requiere *inputs* de todas las partes del mundo, las funciones que se desempeñan tienen repercusiones planetarias y ninguna comunidad local es autosuficiente frente al resto del mundo. Además, si es verdad que un individuo puede vivir y trabajar sin salir nunca de su barrio, también es verdad que puede hacer otro tanto sin salir de su propia casa y de su vecindad. Pero hemos de preguntarnos si esta situación es estadística y éticamente *normal* en el mundo moderno. La definición de comunidad de Mac Iver presupone una definición de lo que son las necesidades, las funciones y la vida *normal* en un determinado nivel de civilización. Tiende, además, a perpetuar el equivoco de que es posible y significativo estudiar la *comunidad* aislada de su contexto social.

Más recientemente, el enfoque sistémico parece sugerir la oportunidad de definir la comunidad simplemente como un *subsistema social te-*

*rritorial*. Subsistema, porque la comunidad está siempre inserta en un sistema más amplio; solamente la humanidad entera constituye un sistema socio-territorial libre de vínculos suprasistémicos. Territorial, porque no está definida por criterios funcionales o sectoriales, sino tan sólo delimitada en un espacio. Todo individuo pertenece no a una sola comunidad, sino a una jerarquía compleja de comunidades insertas unas en otras, desde la familia a la vecindad y al mundo entero; su vida depende de cuanto sucede en todos estos ámbitos. Además, puede pertenecer a varias comunidades a la vez: a la familia parental y a la conyugal, al municipio donde reside, al municipio donde trabaja, al municipio fiscal, al Estado del que es ciudadano y al Estado en que vive. Como ya se ha indicado, si el concepto de grupo social es excesivamente desencarnado, el de comunidad está demasiado cargado de implicaciones normativas, nada realistas y éticamente discutibles. En particular, parece que deba rechazarse la idea de que todo individuo tiene *su* comunidad de pertenencia, *su* grupo de referencia. Al contrario, hay que aclarar que todo individuo está inserto en una red de interdependencias que abarca todo el planeta, por lo que su grupo de referencia final es la humanidad entera; el enfoque sistémico parece ser el instrumento más adecuado para difundir esta conciencia [ *↗ Sistémica*].

## VII. Comunidad y municipio

Gran parte de cuanto se ha escrito acerca de la comunidad se refiere también al *municipio* como entidad política administrativa. Esto provoca no pocos equívocos, ya que no

queda claro muchas veces si se atribuyen a la entidad administrativa los caracteres sociológicos de la *Gemeinschaft* o si se supone que un grupo social-territorial, para ser una comunidad, tiene que estar dotado de un sistema de autogobierno reconocido jurídicamente como *municipio*. Estas dos condiciones constituyen quizá la norma, sobre todo si no se es demasiado exigente a la hora de definir la *Gemeinschaft*; pero estos dos conceptos pertenecen a niveles analíticos completamente diversos; aunque su integración pueda ser útil empíricamente en plan de colaboración interdisciplinar, es completamente superflua en orden a construir una teoría. El municipio es una entidad institucional-administrativa, es decir, formal, que puede estar totalmente vacía de contenidos sociológicos. El Estado puede crear un municipio en el desierto o dar categoría municipal a un campo de concentración o a un complejo industrial, o subdividir entre varios municipios la administración de un asentamiento que presente muchos de los caracteres de la *Gemeinschaft*, o, viceversa, incluir en un solo municipio varias comunidades sociológicas. Estas cosas pueden carecer totalmente de relevancia sociológica o ser, por el contrario, muy relevantes; ello depende de las funciones que desempeña efectivamente la administración municipal en el sistema local. La casuística puede ser muy variada, aunque son bastante dudosas las posibilidades de inferir de ella generalizaciones empíricas. En todo caso, se trata de una materia de ciencia política y administrativa, que no de ciencia sociológica. En líneas generales, parece que se puede afirmar que una *Gemeinschaft* no es tal si no está dotada también de autogobierno o autonomía local;

con esto no se quiere decir que, para que una administración municipal sea eficiente y funcional, tiene que apoyarse necesariamente en un soporte local del tipo de la *Gemeinschaft*. Todo depende de los objetivos que el ordenamiento jurídico y el sistema político asignen a la administración municipal.

## VIII. Organización y desarrollo de la comunidad

Una parte importante de la literatura sociológica se ha ocupado de la *organización* y del *desarrollo* de la comunidad. Se trata de uno de los campos tradicionales de la sociología y del servicio social, que utilizan los términos de *organización* y *desarrollo* con una connotación fuertemente positiva, ya los consideren como medios o como fines. Se pueden distinguir dos situaciones paradigmáticas: la de la comunidad rural, que hay que modernizar, y la del barrio urbano, que es preciso transformar en grupo social o comunitario. Se dan también casos mixtos: comunidades rurales que hay que reconstruir, tras los fenómenos de disgregación y marginación introducidos por la innovación tecnológica y socio-cultural; y grupos urbanos, las más de las veces de inmigración muy reciente, todavía fuertemente *ruralizados*, que hay que *adaptar* al ambiente de la ciudad y de la sociedad moderna.

En el primer caso, que tradicionalmente ha sido objeto de los estudios sobre el *community development*, se trata de ayudar a las comunidades rurales tradicionales a superar su situación de retraso y subdesarrollo, de manera que, aceptando el desafío de la modernización técnica, económica, socio-

cultural y política, se inserten con éxito en el sistema y logren *despergar*. Por tanto, hay que vencer las resistencias psicológicas, institucionales, etc., que retrasan la adopción de las necesarias innovaciones en el campo de la producción agrícola, de la higiene, de la alimentación, etc.

En el segundo caso se trata de superar su situación de disgregación, desorganización, individualismo, anomia, masificación, que es típica del ambiente urbano-occidental-industrial sobre todo en las fases de su desarrollo más impetuoso, en el que tienen lugar los fenómenos de inmigración rápida de gentes rurales desarraigadas. Se trata, pues, de poner remedio a las *patologías sociales* que se deben al *shock cultural*, a la caída repentina de los controles sociales *primarios* propios del ambiente rural original, a la excesiva movilidad y falta de identificación local, a la soledad, etc. Por tanto, no nos referimos aquí al *desarrollo técnico-económico* de la comunidad, sino a su creación u organización; el objetivo de los *organizadores de comunidades* consiste en crear ocasiones de encuentro, de cooperación, de conocimiento recíproco, de establecimiento de relaciones sociales de tipo primario, de adquisición de una conciencia de grupo, de una solidaridad colectiva en la participación; sobre la base de esta textura será posible fijarle luego a la comunidad unos objetivos de *desarrollo* que habrá de alcanzar colectivamente y de forma autónoma.

El *desarrollo de la comunidad* es una actividad social que se fue institucionalizando bajo este nombre a comienzos de siglo, con la aplicación de la sociología a los problemas del desarrollo agrícola. En el período posterior a la segunda guerra mundial, estas experiencias se

fueron aplicando ampliamente en el Tercer Mundo, como soporte sociológico de los programas de asistencia técnico-económica a los países ex coloniales, y han dado origen a una abundante literatura sobre las condiciones previas, las formas y las finalidades del *desarrollo*, sobre los roles del técnico, del sociólogo y del político en este proceso, etc.

La *organización de las comunidades* se remonta cronológicamente a este mismo período, pero se inspira más bien en la experiencia de la asistencia y del servicio social realizados por grupos filantrópicos laicos y, más frecuentemente, religiosos en favor de los grupos más marginados de las grandes ciudades. En los últimos años, por lo que se refiere a este punto, se ha suscitado un apasionado debate, todavía candente, sobre el rol del *social worker* (asistente social) en la ciudad y en la sociedad moderna.

Los problemas parecen surgir de la toma de conciencia de la *neutralidad ética* de la organización y del desarrollo, así como de la *integración de grupo* y de otros muchos conceptos-guía de las ciencias sociales. La fuerte connotación positiva de estos términos, a los que nos hemos referido anteriormente, se deriva de la tradición sociológica organicista-romántica, de la que son ejemplos muy conocidos la ideología de la *Gemeinschaft* y la versión *conservadora* del modelo estructural-funcional. En esta tradición se da por descontado que la *sociedad* y el *sistema* existentes son un bien y que hay que favorecer todo cuanto lo *desarrolle*, refuerce, integre y vuelva más equilibrado, armónico y eficiente. Pero la perspectiva cambia cuando el *sistema* y la *sociedad* existentes se conciben como esencialmente equivocados y nocivos, por lo que

habrían de transformarse radicalmente. Hay sectores cada vez más amplios de investigadores sociales, así como de otros intelectuales, que parecen haber experimentado este cambio de perspectiva política debido a una serie de factores que no procede analizar en estos momentos. Por tanto, se va extendiendo cada vez más la impresión de que la organización y el desarrollo de la comunidad no son más que dos instrumentos, entre muchos otros, con los que el sistema trata de domesticar, manipular e implicar a los grupos que puedan resultar enemigos peligrosos, así como de promover los ajustes parciales y locales que hagan más estable su dominio. Desde esta perspectiva, los sociólogos y los asistentes sociales que se dedican a estas funciones son acusados de ser *instrumentos del poder* y *esclavos del sistema*, sintiéndose a menudo como tales, con la consiguiente mayor o menor frustración y rebeldía.

Por ello, tanto en el Tercer Mundo como en los ambientes urbanos se asiste a un fenómeno de profunda transformación, sobre todo por lo que se refiere a las *finalidades* del *desarrollo* y de la *organización* de las comunidades, que se politizan en sentido *revolucionario*. Las técnicas socio-psico-pedagógicas de los *esclavos del sistema* (heredadas en parte de las instituciones educativas, asistenciales y filantrópicas) se desarrollan y se perfeccionan con vistas a promover la *conciencia de clase*, la insatisfacción y hostilidad al sistema, así como las actitudes *revolucionarias*. El sociólogo y el asistente social se transforman en agitadores, en cuadros, en militantes, etc., que adoptan las técnicas y el lenguaje de los primeros.

Esta transformación resulta bastante *natural*, como consecuencia

del cambio de las percepciones y valoraciones culturales, de los valores políticos, de las ideologías, etc. Desde un punto de vista teórico, no sorprende que haya quienes adopten una concepción sistémica del poder social y rechacen la tradición sociológica con su antinomia fundamental. Según la visión sistémica, la *organización* y el *desarrollo* de la comunidad realmente no son más que una manifestación y un modo operativo del poder del sistema. En este sentido constituyen la versión moderna, inspirada en los criterios actualizados de la ciencia y de la técnica, de otros modos de ejercer el poder en el ámbito local. En todo caso, se trata de difundir en este ámbito las informaciones, los valores y los modelos de comportamiento *funcionales* al sistema. Lo que hacían los antiguos conquistadores a punta de espada, con sus edictos y castigos ejemplares, se intenta hoy conseguir mediante la persuasión, la influencia, las técnicas de integración de grupo, etc. El establecimiento de niveles de autonomía local (autogobierno, autarquía) constituye lógica e históricamente una forma intermedia, de la que se ha servido el *sistema* para racionalizar su control en el ámbito local. En este sentido, el municipio, como nivel básico de la organización político-territorial, no es más que una forma tradicional de *organización* y de *desarrollo* de la comunidad, administrada no por sociólogos y técnicos, sino por *autoridades locales* y políticas. Pero se trata más de una diferencia de profesión (educación, adiestramiento técnico, etc.) que de una función. La aparición de los profesionales de la organización comunitaria y de las instituciones especializadas en este sentido (agencias, entidades, etc.) constituye un ejemplo de *especifica-*

*ción institucional*, de división del trabajo, de diferenciación funcional. Los hombres políticos tradicionales, los administradores, los técnicos *municipales* generalmente no poseen la preparación socio-psico-pedagógica necesaria para resolver los delicados problemas de percepción de valores, actitudes y comportamientos implícitos en el *desarrollo* y en la *organización* de los grupos sociales.

Pero la aparición de la clase político-administrativa y del aparato técnico a los que se confía la gestión de los municipios constituye por sí misma un ejemplo del proceso mismo de especificación institucional, modelado según las formas culturales de la época en que ha tenido lugar. En otras palabras, el *municipio*, en cuanto órgano (subsistema) del sistema social, no es más que una forma, anterior a la llegada de las ciencias sociales, de *organización* y de *desarrollo* de las comunidades, que el *sistema* inserta en los grupos locales a fin de controlarlos y de promover su transformación en las direcciones prefijadas.

Con esto no se quiere negar que el aparato político administrativo local (municipal) no constituya también una expresión *genuina* y *espontánea* de *fuerzas* que surgen desde abajo; así como tampoco se puede negar que los sociólogos de la *organización* y *desarrollo* de la comunidad no tengan en cuenta los sentimientos y las necesidades existentes en el ámbito local, tanto si son *esclavos del sistema* como si se sitúan en una perspectiva *revolucionaria*, poniéndose al servicio de otras entidades, reales o metafísicas (*pueblo*, *clase*, *hombre nuevo*, etc.). Como es sabido, el modo más eficiente de ejercer el poder es justamente el de apoyarlo en los valores y en las necesidades de los demás; también po-

dría decirse que, desde una perspectiva sistémica, todo nivel subsistémico busca un equilibrio entre la satisfacción de las necesidades internas y el desempeño de las tareas que confía el suprasistema.

Por tanto, el juicio sobre la *organización* y el *desarrollo* de las comunidades debe atañer no tanto al empleo de las técnicas elaboradas por las ciencias sociales, psicológicas y pedagógicas como a la finalidad de tales actividades. En general, las ciencias humanas están impregnadas de valores humanísticos; pero, en principio, nada impide que los sociólogos, los psicólogos, etc., puedan poner sus técnicas profesionales al servicio de los programas de *organización* y de *desarrollo* de las comunidades con finalidades antihumanísticas, opresivas, totalitarias, etc., tanto si dichas finalidades son ocultas o no por quien se convierte en instrumento de las mismas. Históricamente, entre las finalidades de estos programas se observa con frecuencia la difusión de ideologías nacionalistas o clasistas, la supresión de diversidades culturales, la apertura de los mercados locales, el conformismo político, con tanta o quizá más insistencia que la promoción de sentimientos solidarios, de autarquía económica, de autonomía cultural, de pluralismo político, de participación, etc. Sobre esta clase de objetivos, lo más que se puede hacer es emitir un juicio ético.

En todo caso, semejante visión del problema de la *organización* y *desarrollo* de la comunidad es muy distinta de la tradicional, que considera la *comunidad* como un organismo espontáneo, natural y, por tanto, *naturalmente bueno*, que sólo se ha de activar con oportunas técnicas de estimulación para que pueda funcionar de forma positiva y autóno-

ma; y que concibe la pequeña comunidad local como un órgano local de una comunidad humana más amplia. Esta ideología es típica de los organizadores de las comunidades, tanto *tradicionales* como *revolucionarios*; la diferencia radica en que los primeros identifican a la supercomunidad con la sociedad actual, mientras que los segundos lo hacen con una sociedad alternativa, existente en algún otro lugar o tiempo. Pero unos y otros, en cuanto técnicos de innovación y de cambio socio-cultural-económico-político, no suelen reconocerse a sí mismos como agentes del poder sistémico, sino como catalizadores de procesos espontáneos.

#### IX. La necesidad de comunidad: del Estado totalitario a la comuna "hippy"

Algunos teóricos sociales, de tendencia generalmente liberal-conservadora, han visto en la *necesidad de comunidad* una de las principales fuerzas generadoras de los Estados totalitarios de este siglo. Se trataría de una reacción en contra de la agregación de las *comunidades* precedentes, más orgánicas y reales, provocada por los procesos de urbanización, industrialización, secularización y masificación del siglo XIX. Entre los autores más clásicos de esta línea de pensamiento figuran Ortega y Gasset, autor de *La rebelión de las masas*; A. de Tocqueville, uno de sus precursores, y, en nuestros días, R. A. Nisbet, autor de *In quest of community*. Su tesis fundamental es que en el siglo XIX, bajo la presión del Estado y de la sociedad moderna (*Gesellschaft*), se completan algunos procesos seculares de destrucción de las entidades inter-

medias de agregación humana, locales (comunidades locales) o sectoriales (familias extensas, corporaciones, etcétera). El *progreso tecnológico* de los transportes promueve vastos movimientos de población (desarraigado), el *progreso cultural* destruye antiguas certezas religiosas, valores, creencias, etc., y el *progreso económico* expone las actividades productivas a la incertidumbre, y a veces a la catástrofe, de la competencia. La consecuencia de todo esto es que el individuo se queda solo, atomizado, anómico, masificado, privado de vínculos (*religio*) y de sentido de comunidad.

Esta situación es psicológicamente intolerable para el hombre, nacido *zoón politikón*, animal social, y lo predispone a las ilusiones de las comunidades *simbólicas*, de las que son una manifestación tanto el Estado-nacional como el *pueblo trabajador* o la *clase*. Por consiguiente, las masas urbanas se sienten particularmente atraídas por ideologías y fuerzas políticas que se presentan como personificaciones de grandes comunidades humanas; en ellas buscan poder identificarse, celebrar sus victorias como propias y abandonarse a su poder con confianza y entusiasmo. El totalitarismo, de derechas o de izquierdas, es un producto de estas fuerzas, al que Fromm, desde una perspectiva análoga a la de los autores que hemos recordado, denomina *huida de la libertad*. El socialismo nacionalista de Stalin y el nacionalismo socialista de Hitler fundamentaron su enorme éxito, afortunadamente transitorio, en esta personificación sintética de los dos principales niveles actuales de identificación comunitaria: la *nación*, que se apoya en la sangre, la cultura, la lengua y la historia, y la *clase*, que se apoya, por el contrario, en las

actividades profesionales, los intereses, el futuro.

Para que no vuelvan a repetirse estos catastróficos *cortocircuitos* políticos, es necesario actuar tanto en el ámbito cultural como en el estructural. En el primer ámbito se trata de criticar despiadadamente las ideas-fuerza del totalitarismo, sobre todo las concernientes a la *nación*, dando por descontada la función accesorio, en orden a los objetivos del totalitarismo, de los mitos clásicos [ *✓ Totalitarismo* ]. Luego habrán de refundamentarse las certezas morales, la solidez de los valores humanísticos y religiosos, corroídos por la crítica ilustrada. En el ámbito estructural se trata de volver al imperativo de la división de los poderes, a la salvaguardia del pluralismo sectorial y de las autonomías locales, a la construcción de una multiplicidad de niveles comunitarios, a fin de hacer imposible la concentración totalitaria del poder en una única y monstruosa supercomunidad estatal-nacional. Hay que volver a descubrir, por tanto, las tendencias *anárrquicas* y federalistas del liberalismo tradicional.

Estos análisis de los orígenes del totalitarismo moderno concluyen, pues, con la búsqueda de valores absolutos y con la revalorización de instituciones como la familia, el grupo primario y la autonomía de las comunidades locales, hacia cuya aniquilación definitiva parecía caminar la civilización moderna. Los mismos hacen también relación a corrientes culturales muy diversas, de cuño anárquico, romántico, naturalista o místico, como el que manifiestan hoy las comunidades *hippies*, rurales y urbanas [ *✓ Comuna* ], y el ya tradicional y muy institucionalizado *kibbutz* israelí.

## X. Comunidad e instituciones totales

Los defensores del progreso y de la razón, en polémica con los nostálgicos de la naturaleza, han subrayado a menudo que el hombre primitivo es mucho más esclavo de las fuerzas naturales que el hombre civilizado de las fuerzas sociales, así como también, en polémica con los románticos entusiastas de la *Gemeinschaft*, han puesto de manifiesto que la comunidad rural tradicional bien ha podido ser un sistema social no menos embrutecedor y opresivo que el Estado totalitario moderno. En otras palabras, los caracteres más repulsivos de esta forma de sociedad no serían una distorsión, sino simplemente un engrandecimiento y una potenciación de los aspectos más negativos de la comunidad.

Esta ambigüedad fundamental del concepto de comunidad se vuelve a presentar también cuando se habla de utopías, en las que son normales los caracteres de la *Gemeinschaft*. Los enemigos del pensamiento utópico han puesto siempre en guardia contra las tentaciones de realizar sociedades *perfectas* y, por tanto, cerradas (K. Popper); hoy —dicen otros—, si se quiere salvar la libertad, hay que impedir que se realicen las utopías. Con demasiada frecuencia los modelos que describen los utopistas se parecen mucho a conventos, colegios, reformatorios, cuarteles, hospitales, prisiones. Y viceversa, muchas veces la organización de estas formaciones sociales se inspira en modelos utópicos; una de las metáforas más comunes para describir estas instituciones es la de la *gran familia*, que hoy recuerda de forma siniestra al *Padrecito* de los

soviéticos y al *Gran hermano* de G. Orwell en 1984.

Y no deja de ser significativo que a tales instituciones sociales se las llame generalmente no sólo *convivencias*, sino también *comunidades*. En esta práctica oficial se evidencia el aspecto *comunístico* de estas formaciones sociales; que están constituidas por individuos y no por familias, y que se caracterizan por el uso en común de enseres colectivos, de los que los usuarios no son propietarios (a no ser a través de las ramificaciones y ficciones del derecho).

Más recientemente, E. Goffman ha propuesto que a estos grupos humanos (o subsistemas sociales) se les dé el nombre de *instituciones totales*, para indicar que engloban todas las actividades diarias del individuo durante un período más o menos prolongado de su vida; responden de manera particular al concepto de comunidad propuesto por Mac Iver. Lo mismo que la comunidad, también la institución total se caracteriza por un *espacio* definido por enseres físicos y por una multiplicidad de funciones [ *✓ Institución total* ].

Pero en el terreno sociológico no parece aconsejable atribuir también a las *instituciones totales* el nombre de comunidad, a fin de evitar alusiones implícitas al tipo ideal de la *Gemeinschaft* de Tönnies. En efecto, uno de los caracteres fundamentales de ésta es la naturalidad, la espontaneidad, la prerracionalidad, mientras que las instituciones totales son organizaciones formales, artificiales, proyectadas racionalmente para desempeñar funciones especiales; no son organizaciones, sino subsistemas sociales.

Sin embargo, el hecho de la convivencia continua en un espacio común hace posible la aparición de algunos caracteres de la *Gemeinschaft*.

El conocimiento puede hacerse íntimo, pueden surgir sentimientos de identificación con el lugar físico y con el grupo como unidad; la organización formal puede producir en su interior una organización informal. Estos fenómenos, bien conocidos por los investigadores de las organizaciones y de las instituciones, pueden aprovecharse eficazmente con fines integrativos; las banderas, los himnos sociales, las consignas, las reuniones de masa, las asambleas, así como una larga serie de otros mecanismos sociales, pueden servir para aligerar tensiones internas, para insertar a los individuos en los grupos, para multiplicar los niveles y los instrumentos de control, etc. Se trata claramente de procesos psico-sociológicos generales, que utilizan todas las instituciones socio-territoriales. Se trata de los procesos de creación de las *comunidades simbólicas*, de las que el Estado es un ejemplo insigne. Se trata de los procesos por los que una organización, creada con fines que se limitan a servir los intereses de un *sponsor*, desarrolla gradualmente una multiplicidad de funciones, estructuras y necesidades internas, hasta que su función original por fin se olvida o se vuelve irrelevante e intercambiable. En este sentido, toda institución total puede convertirse en una comunidad, volcada a la satisfacción de sus necesidades internas (subsistémicas) más que al desarrollo de las tareas que se le asignan desde fuera (sistema); se da un nexo evidente entre ambas categorías sociológicas. El *lager* de esclavos negros, mera fuerza-trabajo de esa institución total que es una plantación, puede convertirse en comunidad terapéutica. En general, estos procesos se conciben como procesos de liberación y de democratización. Pero

pueden darse también los procesos contrarios: la aldea rural, colectivizada y sometida a un rígido y minucioso control desde arriba, puede convertirse en una institución total, en algo así como un campo de trabajo siberiano.

Entre investigadores de la organización, sociólogos e intelectuales en general se discute vigorosamente hasta qué punto las instituciones totales funcionales al sistema pueden transformarse en comunidades y dedicarse a satisfacer las *necesidades de grupo* más que a desarrollar sus funciones sistémicas. Se trata evidentemente de un problema con importantes implicaciones políticas y culturales, ya que atañe a valores fundamentales como la libertad y la eficiencia, el autogobierno y el orden social.

En general, el clima cultural de nuestro tiempo es favorable a que se promueva a rango de comunidad a toda organización e institución; es cuestión de que se apliquen los principios de libertad, de democracia y de humanismo en todos los ámbitos sociales en que actúa el individuo. La satisfacción de estas aspiraciones puede ser muy útil al buen funcionamiento de la organización, como han demostrado los teóricos de las *relaciones humanas*, de la participación, etc. Pero, evidentemente, han de fijarse ciertos límites, ya que una organización que dedique todas sus actividades y recursos a la satisfacción de las necesidades humanas de sus componentes no puede dar a la sociedad más amplia el *producto* para el que fue constituida originalmente; con ello no contribuiría al buen funcionamiento del sistema del que forma parte. De lo que aquí se trata es de encontrar un equilibrio entre las diversas exigencias.

Lógicamente, todo lo dicho supo-

ne un juicio positivo sobre la validez del sistema en cuestión, porque si no la *disfuncionalidad* de la organización sería funcional en relación con un sistema alternativo.

## XI. Estudios sobre la comunidad

En la literatura sociológica, ocupan un puesto eminente, desde el punto de vista cuantitativo y valorativo, los estudios sobre la comunidad, es decir, las investigaciones empíricas sobre las áreas urbanas, los barrios, las aldeas, las ciudades enteras, las comarcas, etc. A veces estos estudios conectan en alguna medida con la tradición tönnesiana, admitiendo como hipótesis la existencia de una *Gemeinschaft*; pero más a menudo se entiende por *comunidad* simplemente un grupo territorial. Tales estudios —que tienen como antecedentes importantes las investigaciones de Engels sobre los barrios obreros de algunas ciudades industriales inglesas, así como las de C. Booth sobre el East End de Londres y las *surveys* americanas— se caracterizaron en su origen por objetivos prácticos, descritos con todo detalle para servir como base cognoscitiva de las intervenciones reformadoras de la administración; consiguientemente, sus vinculaciones con la teoría sociológica eran escasas. En manos de la Escuela de Chicago, esta tradición de investigaciones empíricas sobre los barrios-problema de las ciudades se carga de unos peculiares aparejos teóricos tomados de las ciencias biológicas: la *ecología humana* [↗ *Ecología*].

Además, independientemente de los estudios sobre áreas urbanas, desde comienzos de este siglo se multiplican en América los estudios sobre *comunidades rurales*, también

resueltamente práctico-empíricos, en los que el conocimiento mayor de las estructuras sociales rurales sirve sobre todo para descubrir los factores que se oponen a la *difusión de las innovaciones*, a la modernización y al desarrollo técnico-económico.

Un tercer componente de la tradición sociológica de los *estudios sobre la comunidad* lo constituyen las investigaciones antropológicas sobre las comunidades primitivas, tribales y *folk*.

Estas diversas corrientes confluyen en dos de las obras más clásicas de este género: *Middletown*, de H. y R. Lynd, y *Yankee city*, de Warner y otros. Estos autores hacen escuela y los estudios sobre la comunidad se multiplican increíblemente hasta nuestros días en todos los países del mundo. Esta abundante literatura puede clasificarse según muchos criterios. J. Bernard propone una clasificación de los estudios sobre la comunidad según los modelos en que se inspiran: el ecológico (estudios del tipo de Chicago), el de la estratificación social (estudios de Warner), el del poder social (estudios de Lynd, Hunter, Dahl y otros), completándola con los estudios sobre la comunidad menor —*Gemeinschaft* (Redfield)— y sobre la modernización. Poplin clasifica así: 1) investigaciones de tipo etnográfico (clínicas y descriptivas); 2) investigaciones sobre el problema de la estratificación; 3) investigaciones sobre el problema de las relaciones étnicas y raciales. Esta última categoría es a todas luces importante, sobre todo para la literatura americana. Havighurst y Jansen dividen los estudios sociológicos sobre la comunidad en las siguientes categorías:

1. *Estudios de comunidades rurales*:

a) generales;

b) particulares;

c) de comunidades en vías de industrialización.

2. *Estudios de comunidades no rurales*:

a) estudios globales;

b) estudios de suburbios, de barrios, de subcomunidades;

c) estudios de grandes comunidades en vías de cambio;

d) estudios centrados en un problema urbano particular;

e) estudios operativos;

f) estudios repetidos.

Pero los autores no parecen tener en cuenta los estudios sobre comunidades primitivas, como tampoco los abundantes estudios sobre el poder de las comunidades locales, que constituyen quizá en la actualidad la categoría más vital y teóricamente importante.

La discusión relativa a la validez e importancia de los estudios sobre la comunidad es muy intensa. Estos estudios constituyen, sin duda, una de las tradiciones más copiosas de la sociología empírica; pero no faltan quienes discuten su utilidad en orden al desarrollo de la teoría. El punto débil de estos estudios reside en su generalizabilidad: ¿Hasta qué punto los resultados del estudio sobre una aldea o sobre un barrio pueden considerarse válidos para toda la nación o para la ciudad? ¿En qué medida el estudio sobre la comunidad puede superar el nivel de la descripción ideográfica para convertirse en material de teoría, que es la característica de la ciencia? Una primera respuesta consiste en elegir con gran cuidado la comunidad que se ha de analizar, en relación con las hipótesis teóricas a verificar, es decir, en elegir una comunidad que constituya una *muestra representativa* del campo sobre el que se quiere

teorizar. Pero se trata de una respuesta muy problemática desde el punto de vista epistemológico y metodológico. Otra respuesta consiste en comparar y analizar dos o más comunidades, a fin de descubrir por separado, en lo que es común a todas ellas, lo que es idiosincrático o típico de cada una en particular.

Una de las finalidades generales de los estudios sobre la comunidad, así como de las razones de su popularidad, consiste en la idea de que la comunidad refleja en pequeño las características de la sociedad entera y de que, por tanto, los resultados de dichos estudios pueden generalizarse a toda la nación. Sin embargo, muchos críticos han recordado que un subsistema no puede ser simplemente una copia en miniatura del sistema y que es imposible estudiar la comunidad local de una manera aislada, prescindiendo de los condicionamientos a que la somete la sociedad nacional. Incluso la sociedad nacional se encuentra limitada por el sistema internacional; pero sus relaciones con el mismo son muy diferentes de las que mantiene con la comunidad local. En particular, las estructuras del poder y de la estratificación pueden ser muy diversas en los dos niveles.

Con frecuencia, las investigaciones sobre la comunidad no se orientan al estudio de las estructuras y funciones de este tipo de subsistema social, sino al de un problema social particular (por ejemplo, el cambio social, el desarrollo, la estratificación, el poder, etc.). En este caso, la comunidad se considera como contexto, ambiente, variable independiente, de la que interesan sólo o principalmente sus efectos en la variable dependiente.

La utilidad de los estudios sobre la comunidad es evidente. Por un

lado, estos estudios proporcionan la materia prima empírica sobre cuya base se pueden desarrollar hipótesis teóricas; por otro, constituyen una palestra eficaz de adiestramiento y un laboratorio de especialización para los sociólogos, pues en el ámbito de la pequeña o mediana comunidad es posible captar las múltiples correlaciones existentes entre muchos de los principales componentes del sistema social, acercarse a la visión *holística* y *totalizante* de la sociedad, ejercitarse en el uso de los numerosos instrumentos de la investigación social, desde el estudio de documentos a la confección de estadísticas, a la investigación participativa y a las entrevistas de diversos tipos; finalmente, este género de estudios favorece la integración interdisciplinaria entre geógrafos, economistas y sociólogos o, al menos, estimula el interés del sociólogo por los aspectos no estrictamente sociológicos de la comunidad.

Pero, por encima de estos aspectos pedagógicos, los estudios sobre la comunidad parece que constituyen todavía hoy un importante instrumento para el avance de la teoría y de la ciencia sociológica, siempre que superen el objetivo meramente descriptivo y respeten los cánones de la generalizabilidad y de la comparabilidad. Con este objeto, alguien ha sugerido (M. Stacey) que los nuevos estudios sobre la comunidad se desarrollen dentro del respeto a cierto número de criterios generales de método y de contenido, de manera que puedan contribuir de modo sistemático a que crezca el conocimiento en este campo.

## XII. Futuro de la comunidad

Pertenece ya a la tradición sociológica el proceso de cambio irrever-

sible (evolución) desde la sociedad primitivo-militar-tradicional, de solidaridad mecánica (etc.), a la sociedad moderna-industrial-racional, de solidaridad orgánica (etc.), así como la evolución desde la *Gemeinschaft* a la *Gesellschaft*, desde el campo a la ciudad, desde la comunidad local al sistema metropolitano.

Conservadores o progresistas, pesimistas u optimistas, los sociólogos se muestran generalmente de acuerdo en esta hipótesis general, aunque rechazan sus versiones más toscamente lineales o deterministas. La desaparición de la sociedad simple y primitiva, rural y tradicional, etc., puede verse con una mezcla de nostalgia o con profunda satisfacción; pero el proceso parece ya provisto de tal empuje que no admite interrupciones, a no ser a costa de decisiones políticas demasiado costosas (clausura forzosa de los sistemas).

Filósofos sociales e ideólogos podrán prometer para el final del proceso la recuperación en una forma sublimada de la comunidad primitiva, bien sea en un mundo *sin clases*, bien en un mundo vuelto a la pureza *de la sangre y del lugar*. Pero estas especulaciones no afectan (o no deberían afectar) a la sociología como ciencia.

Nos parece que tiene una importancia más directa el problema de la supervivencia de la comunidad, entendida como grupo local con características de *Gemeinschaft*, en una sociedad industrial avanzada o en la sociedad *postindustrial*, que muchos creen ya percibir. En este sentido, circulan dos argumentaciones opuestas:

1) El progreso de las comunicaciones (de cosas, personas e informaciones) ha anulado la *fricción del espacio*, la importancia de la localización. Los individuos se comuni-

can entre sí, realizan intercambios, se agregan y se organizan sobre la base de criterios distintos del lugar; entre otras cosas, cambian continuamente los lugares en que desarrollan sus actividades. La *revolución movi- lista* ha destruido la comunidad local. Todas las organizaciones sociales de base territorial han entrado en crisis: desde la familia a la comunidad residencial y al propio Estado. Los individuos se remiten a grupos sectoriales, se identifican con comunidades simbólicas y pertenecen a sistemas no-espaciales. La estructura espacial importante no es la superficie territorial, sino la superficie topológica que determinan los sistemas de comunicación. El mundo es una sola aldea para el telespectador; la aldea rural es un mundo aparte para el automobilista que pasa veloz por la autopista que la roza.

2) El hombre es sustancialmente un organismo biológico y mantiene relaciones físicas con el espacio. Sobre esta base, el hombre, como otros muchos animales, desarrolla *instintos territoriales* y carga de valencias afectivas los espacios en que actúa; se identifica con el espacio y con los objetos que lo pueblan (territorio). Los sistemas tecnológicos de comunicación no pueden reproducir la riqueza informativa de las comunicaciones personales cara a cara; la distancia-cercanía sigue siendo un importante elemento discriminatorio en la clasificación de los tipos de comunicación y, por tanto, de los tipos de relación; las relaciones personales siempre serán humanamente más ricas que las mediadas por la tecnología; a las personas cercanas siempre se las conocerá mejor y se las querrá más que a las lejanas. Además, la movilidad resulta cara, tanto en términos energéticos (y, por tanto, económicos) como en tér-

minos psicológicos. Al hombre le gusta la diversidad y necesita moverse; pero la sobrecarga de estímulos y la falta de una identificación territorial relativamente estable provocan en él desequilibrios psicológicos. La posibilidad de formar parte de comunidades *no-espaciales* significativas sólo está al alcance de categorías ricas en disponibilidad fisiológica para el cambio y en medios energéticos para el desplazamiento. Una sociedad de personas en movilidad constante se convierte en una sociedad de desarraigados, de alienados, de *extranjeros* (V. Packard). Finalmente, en una sociedad post-industrial adquiere importancia la satisfacción de las necesidades *superiores*, como la racionalización y el embellecimiento del ambiente físico, natural y artificial, que rodea al hombre. Y en una sociedad democrática, dicha finalidad pide la participación en los procesos de planificación física del ámbito local, pues éste sigue siendo un ámbito esencial de organización socio-política.

No resulta fácil tomar una posición clara entre estas tesis tan opuestas. Topamos aquí con un conjunto muy complejo de fuerzas y de factores en juego —factores biológicos, psicológicos, tecnológicos, institucionales, estructurales, morales, políticos, etc.— que, en lo referente al futuro de la comunidad local, hacen que el comportamiento del sistema sea muy indeterminado y difícilmente previsible. Este tipo de problemas no puede afrontarse con los instrumentos tradicionales de la ciencia social, sino con las técnicas de la simulación.

Cada uno de los factores en juego tiene múltiples consecuencias, a veces contradictorias y a menudo contraintuitivas. Y puesto que se trata de factores humanos, no son

consecuencias rígidamente determinadas, sino objeto de elección.

A título de ejemplo, baste recordar brevemente algunos aspectos de los factores extremos, los tecnológicos y los ético-políticos (valores).

Los que sostienen la tesis de que la comunidad local está superada se refieren sobre todo a la realidad empírica de los países y de los grupos más *avanzados* del mundo en el plano técnico-económico, como California y los Estados Unidos en general; y a un período en el que parecía que se iba a disponer indefinidamente de una energía barata. En otros países ese modelo social no ha suscitado nunca demasiados entusiasmos; hoy todos tenemos claro que no es posible ni aconsejable mantener la movilidad *horizontal* como meta social prioritaria, debido a su coste cada vez mayor. Por otra parte, la *comunidad no espacial* no se basa necesariamente en la movilidad física; los medios de comunicación informativos pueden sustituir en gran medida a los medios de transporte de cosas y de personas en muchos sectores de la actividad humana. Los progresos de la *comunidad no espacial* y, por tanto, la disgregación de la comunidad local dependen mucho del desarrollo y de la difusión de algunos medios, como el videoteléfono, el calculator doméstico, etc.

Por lo que se refiere al otro orden de factores, se puede observar que la comunidad no espacial maximiza la libertad individual y los sentimientos de identificación sectorial; por consiguiente, favorece la superación de modelos organizativos como el Estado nacional y acerca al ideal de la integración global. La comunidad local, por el contrario, parece corresponder a necesidades más primitivas y de corto horizonte, por lo

que, a la vez que favorece el equilibrio individual, puede favorecer también el cierre y el *provincianismo*. Favorecer la movilidad o el arraigo, el cosmopolitismo o el localismo, son opciones ético-políticas que hay que considerar en sus consecuencias y equilibrar entre sí, de manera que se correspondan con las diversas escalas de valores.

En una línea teórica, parece que se puede aceptar la opinión de los que consideran irreversible el fin de la comunidad-*Gemeinschaft*, con sus caracteres de inmovilismo, clausura, homogeneidad, espontaneidad, naturalidad, etc. Cabe preguntarse también si han existido alguna vez comunidades de este género y si la construcción del modelo ideal de la *Gemeinschaft* ha tenido realmente un efecto beneficioso en el desarrollo de la vida y del pensamiento social. Finalmente, se podría plantear la cuestión de si tiene todavía alguna utilidad hablar de comunidad en un sentido diferente del estrictamente ecológico de *subsistema socio-territorial*.

El futuro más probable parece ser aquel en que el individuo distribuya sus sentimientos de identificación y de pertenencia comunitaria por múltiples esferas, territoriales y no territoriales, no necesariamente coincidentes entre sí. Esta problemática enlaza aquí con la de los *confines sociales*.

Estas esferas y niveles de identificación territorial pueden ser distintos para cada individuo. Sin embargo, algunos de ellos sólo pueden funcionar si se concretan territorialmente en infraestructuras de comunicaciones, en redes de servicios sociales. La construcción de estas infraestructuras y la organización del territorio requieren que estos *hallos* de comunidad de pertenencia,

propios y únicos de cada individuo, cristalicen en formas y organismos socio-territoriales, que no sean ciertamente rígidos, cerrados y exclusivos como las viejas comunidades, aunque tengan inevitablemente cierto grado de estructuración y de forma. De entre ellas, parece que están destinadas a marchitarse las *comunidades* tradicionales —la *pequeña comunidad* local, que tiene su expresión formal en el municipio, y la comunidad nacional o Estado—, mientras que se reforman otros ámbitos de organización territorial: comarcas, regiones subnacionales, regiones internacionales, mundo. Los fundamentos de estas hipótesis son muy complejos y no es posible exponerlos aquí. Lo único que podemos decir es que no se trata de un mero futuro posible, sino de un futuro que se vislumbra a la luz de algunas opciones de valor que tienen mucho que ver con la eficiencia, la racionalidad, la participación democrática y la paz.

R. Strassoldo

BIBLIOGRAFÍA: Ardigò A., *Innovazione e comunità*, Giuffrè, Milano 1964; *Sociologia rurale*, en A. Pagani y otros (ed.), *Antologia delle scienze sociali*, Il Mulino, Bologna 1963.—Balbo L. y Martinotti G. (ed.), *Metropoli e sotto-comunità*, Marsilio, Padova 1966.—Bernard J., *The sociology of community*, Scott Foresman & Co., Glenview 1973.—Boria J., *Qué son las asociaciones de vecinos*, La Gaya Ciencia, Barcelona 1977.—Claval P., *Principes de géographie social*, Génin, Paris 1973.—Demarchi F., *Società e spazio*, Istituto Superiore di Scienze Sociali, Trento 1969.—Hillery G.A., *Communal organizations-A study of local societies*, University of Chicago Press, Chicago 1968.—Lizcano M., *Sociología y sociedad comunal*, Dosbe, Madrid 1977.—Martindale D., *Comunidad, carácter y civilización*, Paidós, Buenos Aires 1969.—Pennati E., *Il comune nella sociologia*, Comunità, Milano 1966.—Polsby N.W., *Community power and political theory*, Yale University Press, New York 1973.—Redfield R., *La pequeña comunidad*, Paidós, Buenos Aires 1960.—Thomas R., *Sentimiento y con-*

*ciencia de comunidad*, en "Rev. de Psicología General y Aplicada" vol. XVIII, 68-69 (Madrid 1963) 584-591.—Tómmes F., *Comunidad y sociedad*, Losada, Buenos Aires 1947.—Ware C.F., *Trabajos prácticos en organización y desarrollo de la comunidad*, Unión Panamericana, Departamento de Asuntos Económicos, VII, Washington 1960.—Zullinger H., *Horda, banda y comunidad*, Sigueme, Salamanca 1968.

## COMUNISMO

SUMARIO: I. Del comunismo de Platón al de Babeuf - II. El comunismo en la elaboración de Marx y de Engels - III. Los "comunismos".

### I. Del comunismo de Platón al de Babeuf

Las primeras elaboraciones comunistas, formuladas en el contexto de un proyecto general y orgánico e insertas en un sistema más complejo de pensamiento, se remontan al siglo IV a.C. y en particular a la investigación filosófica de Platón, el cual, ante la decadencia y derrumbamiento de los valores civiles y sociales que habían constituido el trasfondo de las *poleis* griegas (acababa de concluir la guerra del Peloponeso con la derrota de Atenas), trazó las líneas del Estado ideal y perfecto: la *república*, un Estado que superase la división política de las *poleis* y que realizase y garantizase la unidad griega. Pero esto no sería posible mientras no quedase bien asentado un valor objetivo y universal del que derivasen las instituciones contingentes y el ordenamiento civil. En consecuencia, la investigación dialéctica tiene que llevar a formular una teoría sobre lo que es *justo en sí mismo* y, por tanto, a la idea del bien, fundamento de todas las ideas.

El cometido de regir la república se confía a los *filósofos*, es decir, a

aquellos que deberían conocer científicamente el bien y que podrían, consiguientemente, realizar un tratamiento objetivo de la primera de las tres virtudes del alma, la racionalidad. A esta primera clase se añade la de los *guerreros*, que tienen la tarea de guardar el Estado y que han de poseer la virtud de la fortaleza o valentía. La tercera clase de ciudadanos la constituyen los *artesanos*, que, representando el alma concupiscible, han de ser como símbolos de la templanza.

En el seno de cada una de las dos clases superiores deberían establecerse relaciones sociales basadas en la pobreza, en la ausencia de propiedad privada y en la comunidad de mujeres e hijos. Los guardianes, en particular, deberán tener —afirma Platón— casas modestas y comida sencilla; deberán vivir como en un campamento, comiendo juntos, por compañías; no deberán tener más propiedad privada que la estrictamente necesaria.

Sustancialmente, esto es lo que suele definirse como el comunismo de Platón: un sistema que cuenta con una clase subalterna que produce para el mantenimiento de los filósofos y de los guerreros, que se fundamenta en una división del trabajo jerarquizada y meritocrática y que sólo a la clase superior concede una forma de propiedad privada. "Tampoco nosotros —afirma Platón— fundamos nuestro Estado para que una sola clase de la que hemos creado goce de una felicidad social, sino para que el Estado entero goce de la máxima felicidad posible... Pues bien, creemos plasmar un Estado feliz haciendo felices en el Estado no a unos pocos individuos aislados, sino al conjunto del Estado". En atención a este objetivo, hay que someterse a la ley, a la que "no le inter-

resa que una sola clase del Estado se encuentre en una condición particularmente favorable, sino que trata de conseguir este resultado en todo el Estado; para ello busca la armonía entre los ciudadanos a base de persuadir y obligar, hace que se intercambien los recursos que cada cual aporte a la comunidad. La ley, si forma así a los individuos en el Estado, no lo hace para dejar que cada uno haga lo que quiera, sino para servir de cada uno como base de la cohesión del Estado" (*República*).

La república de Platón se caracteriza por una dimensión utópica y muy imaginativa, que dibuja una alternativa por simple contraste y por mera contraposición (según los cánones más simples de la lógica formal) a la situación concreta que se quiere rechazar; se trata de una dimensión que es propia también de las posteriores elaboraciones de construcciones ideales (las utopías, como se definen en el título de la obra de Tomás Moro), que con frecuencia vuelven sobre ideas más o menos consistentes de la construcción platónica, entre ellas el *comunismo* de los bienes materiales o de otras cosas.

Los motivos de la construcción platónica vuelven a aparecer también en los epígonos —que alcanzan las expresiones más elevadas— del pensamiento utópico: Tomás Moro y Tomás Campanella [ *Utopía* ].

Partiendo de la propuesta de comunidad de esposas presente en Platón y en el pensamiento de muchos utopistas posteriores, en los *Manuscritos económico-filosóficos*, de K. Marx, se formula un juicio preciso (y crítico) sobre el planteamiento que estos autores hicieron del problema de la propiedad. Uno de los errores de los utopistas —afirma

Marx— se debe a que quisieron sustituir la propiedad privada, considerada justamente como un mal para la colectividad humana, por la *propiedad privada general*, siempre individual, aunque extendida a todos los individuos. "Por eso al matrimonio (que es ciertamente una forma de propiedad privada exclusiva) se contraponen la comunidad de esposas, en la que también la mujer se convierte en una propiedad comunitaria, en una propiedad común. Puede decirse que tal concepto, el de la comunidad de esposas, es el secreto descubierto de este comunismo, todavía completamente rudo e irreflexivo. Como la mujer caería desde el matrimonio en una prostitución general, así también todo el mundo de la riqueza, es decir, de la existencia objetiva del hombre, acabaría desde la relación de matrimonio exclusivo con el propietario privado en una prostitución universal con la comunidad. Este comunismo, dado que niega la personalidad del hombre en todas partes, es sólo la expresión consecuenta de la propiedad privada, que es esa negación... La comunidad es sólo comunidad del trabajo e igualdad del salario que paga el capital comunitario, la comunidad como capitalista general. A ambos términos de la relación se los eleva a una universalidad imaginaria: el trabajo en cuanto destino de cada uno, el capital en cuanto universalidad reconocida y poder de la comunidad".

A lo largo de la Edad Media cristiana se postulan, y a veces se practican, formas de comunismo de bienes, las cuales suelen estar relacionadas con concepciones religiosas basadas en la observancia de una pobreza radical; en efecto, es esta pobreza, más que la tensión comunista, la que distingue a los movi-

mientos milenaristas y, posteriormente, a las expresiones de renovación religiosa, tanto en las versiones definidas en algún caso como heréticas (cátaros, pataros, valdenses) como en las órdenes mendicantes, insertas en una estrategia de reforma de la Iglesia.

Pero hay que llegar a la fase de la revolución industrial y al período de la revolución francesa para encontrar —en paralelismo con las elaboraciones del socialismo utópico— la más sistemática de todas las formulaciones del comunismo premarxiano.

La teoría de la sociedad de F. N. Babeuf se desarrolla durante la revolución francesa; en esta teoría confluyen el alejamiento popular de los valores y de las instituciones existentes, la llamada a la pobreza, que perdura, no obstante, en dichos valores y situaciones, y la esperanza de poder cambiar la sociedad conforme a un esquema racional de sencilla construcción.

El fin que se persigue es la verdadera igualdad, tal y como la expone Sylvan Maréchal en el *Manifiesto de los iguales* (1796), que constituye el programa del club de Babeuf, del que también forma parte Filippo Buonarroti. Para ello es preciso fundar instituciones comunistas (*institutions plébéiennes*), que lleven a cabo la expropiación de la propiedad privada, la organización social del trabajo, el depósito de todos los productos en almacenes públicos —para distribuirlos luego igualitariamente— y, finalmente, la introducción de un sistema que impida que surjan diferencias educacionales, suprimiendo todo lo que sobrepase la comprensión común.

Un control social global —a cargo de un ejecutivo controlado por el *tribunado* y por las autoridades

locales— hará imposible a cualquiera la obtención de ventajas sociales y garantizará la desaparición de la distinción entre propiedad y no propiedad, entre trabajo complejo y trabajo simple, entre trabajo manual y trabajo intelectual.

La realización de este comunismo pasa, según Babeuf, por un uso radical de la fuerza y de la violencia; habrán de repartirse las tropas por todo el país, y los posibles enemigos deberán ser reeducados en campos especiales. Quien se oponga será eliminado; quien no entre en la comunidad económica será expropiado e indemnizado con rentas; si alguien se hiciera culpable de transgresiones en el terreno económico, se le condenará de por vida a trabajos forzados.

El comunismo de Babeuf tiene sus raíces en la percepción de una nueva sociedad que surge de debajo de la que se considera como la única existente y en la concepción de un antagonismo existente entre dos sociedades para las que unas mismas palabras, unos mismos valores y unas mismas instituciones tienen un significado antitético; se trata de una vuelta evidente a supuestos e intereses menores y (*prácticamente*) marginados por las corrientes de pensamiento que van desde la ilustración hasta el liberalismo y el idealismo, y del relanzamiento de una concepción antagónica de lo social, la cual había sido ya formulada por Marat y que abre el paso al concepto marxiano de la lucha de clases.

## II. El comunismo en la elaboración de Marx y de Engels

Algunos pensadores marxistas han hablado de *comunismo primitivo*

para indicar el tipo de sociedad perteneciente a los orígenes de la civilización y de la historia; pero Marx, hablando de esa sociedad en los *Grundrisse* y asimilándola a veces al *modo asiático* de producción y de relaciones sociales, la designa con el término más exacto de *comunidad primitiva o tribal*, cuyas características sintetiza en las primeras páginas de *La ideología alemana* (1845-1846).

En efecto, en el análisis marxiano el término comunismo indica la etapa superior del tipo de organización social y del modo de producción que se desarrolla a partir del capitalismo y de sus contradicciones, y que comienza con la toma del poder político por parte del proletariado; pero las características de la nueva sociedad —a diferencia de cuanto se ha visto en los utopistas y en Babeuf— no se indican en términos definitorios y sistemáticos, pues son muy distintas las características de la elaboración marxiana, ligada (y orientada) a la praxis más que a la construcción de futuribles sociales.

Para poder llegar a construir la sociedad comunista se presentan como indispensables dos condiciones. Según la síntesis que ofrecen G. Uribe y M. Harnecker, “en primer lugar, es necesario que la escasez de los medios de consumo se sustituya por su abundancia. En esta fase, ello puede obtenerse si todos los medios de producción son de propiedad social. Esto permite la planificación total de la economía y la introducción de la ciencia y de la técnica en todos los ramos de la producción social. De esta manera, las fuerzas productivas pueden alcanzar un gran desarrollo y satisfacer las necesidades de todos los miembros de la sociedad, sin que ninguno sea explotado. Pero este dominio absoluto de las fuerzas so-

ciales y productivas podrá beneficiar a todos los hombres si se consigue una segunda condición: el triunfo del comunismo en todo el mundo, con la destrucción del capitalismo imperialista en todos los países. Es decir, el comunismo no deberá existir sólo en algunos *países comunistas*. El desarrollo actual de la economía, de las comunicaciones y de las contradicciones entre los países lo están impidiendo”.

Conseguidas estas condiciones, se podrá afirmar que se ha salido —según la terminología marxiana— del *reino de la necesidad* y que se ha entrado en el *reino de la libertad*.

Por lo que se refiere al ámbito de las relaciones de producción, en la sociedad comunista ya no deberían existir medios de producción en manos de sectores privados, sino la propiedad social de los mismos; igualmente deberían desaparecer las contradicciones que aún subsisten en el socialismo entre la propiedad social y el control todavía incompleto de la producción por parte de los trabajadores.

Además, mediante el desarrollo de las relaciones de producción comunistas (relaciones de colaboración recíproca) se establecería un modo nuevo de vivir en la sociedad y de ver el mundo; los intereses individuales se convertirían inmediatamente en intereses sociales, al no poder darse ya las causas generadoras de antagonismos entre los hombres.

El trabajo en la sociedad comunista deja de ser —según la hipótesis de Marx— un medio de subsistencia, para transformarse en un medio a disposición de la imaginación, de la capacidad creativa y de la iniciativa de los hombres; es decir, el trabajo se convierte en un medio con el que los individuos consiguen des-

arrollarse como personas y aumentar el enriquecimiento material y social de la sociedad en su conjunto.

Mediante un amplio desarrollo de las fuerzas productivas, capaz de liberar al hombre del esfuerzo del trabajo como necesidad, desaparecería la división entre trabajo manual e intelectual y entre las distintas especializaciones; la función del trabajador colectivo se configuraría como control y dirección de un proceso productivo que conocerían y comprenderían en su conjunto todos los trabajadores. De este modo quedaría superada en términos cualitativos —y no sólo recompuesta— la parcelación y fragmentación del modo concreto de producir y, consiguientemente, la misma fragmentación del modo de pensar. Además, la recomposición del modo de producir y de las relaciones sociales presentaría como aspecto fundamental la superación de la contradicción, típica del capitalismo y todavía existente en el socialismo, entre la ciudad y el campo, entre la industria y la agricultura.

La igualdad que según Marx caracteriza al comunismo, entendida como fase definitiva en que desemboca la sociedad a partir de las contradicciones del capitalismo y consecutiva al socialismo, no es, pues, una mera distribución igualitaria de los bienes, sino la realización plena de la diversidad de cada una de las personas. “En la fase más elevada de la sociedad comunista —se lee en la *Crítica del programa de Gotha* (1875)—, cuando haya desaparecido la subordinación que somete a los individuos a la división del trabajo, así como también el contraste entre el trabajo intelectual y el trabajo físico; cuando el trabajo haya llegado a ser no sólo un medio de vida, sino también la primera necesidad de

vida; cuando con el desarrollo omnilateral de los individuos hayan crecido también las fuerzas productivas y todas las fuentes de la riqueza colectiva broten con toda su plenitud, entonces, y sólo entonces, se podrá superar el estrecho horizonte jurídico burgués y la sociedad podrá escribir en sus banderas: *A cada uno según sus capacidades, a cada uno según sus necesidades*”.

En la fase de *dictadura del proletariado* [ *↗ Socialismo* ], el Estado subsiste como instrumento democrático de las masas y como instrumento represivo en relación con los estamentos y las clases de los explotadores de la precedente fase capitalista; pero en la fase comunista, a medida que van desapareciendo las clases y los grupos sociales y se van consolidando progresivamente las bases materiales y culturales de la nueva sociedad, el Estado se va extinguiendo hasta dejar de existir en cuanto Estado según la acepción marxista, es decir, en cuanto aparato de dominio de una clase sobre otra, para transformarse en un aparato de *administración de las cosas*: “Cuando no haya ya clases sociales que mantener en la opresión, cuando se hayan eliminado el dominio de la clase y la lucha por la existencia individual basada en la anarquía de la producción hasta ahora existentes, quedarán también eliminados los conflictos y los excesos que se derivan de todo esto —afirma Engels— y ya no habrá que reprimir nada de aquello que hacía necesario un poder represivo particular: un Estado” (*Del socialismo utópico al socialismo científico*, 1882).

Así pues, libres de la necesidad y de la opresión en la sociedad comunista, los hombres actuarán de tal manera que el conocimiento científico de toda la sociedad, el control de

las fuerzas productivas y sociales y la participación en la dirección de la sociedad estarán orientados a escuchar y atender los deseos de los hombres. En el comunismo, que, según la concepción marxista, no es el final de la historia, sino el comienzo de una historia nueva, los hombres serán dueños de proyectar, de forma libre y consciente, la historia futura.

### III. Los “comunismos”

En las publicaciones sociológicas y en el periodismo político es uso corriente indicar con el término *comunismo* el tipo (o los tipos) de organización político-social de países como la URSS, China, Cuba y otras naciones orientales o del Este europeo, que se configuran en la realidad, según el análisis marxiano, como sociedades de transición al socialismo o como sociedades socialistas. No faltan, por otra parte, otras definiciones que subrayan aspectos específicos de estas sociedades o que sobreentienden valoraciones políticas concretas; se habla, por ejemplo, de democracias populares, de sociedades socialistas, que se caracterizan por el capitalismo de Estado o por el colectivismo burocrático.

Sin embargo, hemos creído oportuno, dada la difusión del término comunismo referido a estas sociedades, añadir una breve revisión descriptiva de carácter sociológico, dejando a salvo —conviene recalcarlo— la precisión terminológica y *científica*, según la cual los caracteres y problemas de estas sociedades han de ponerse en relación con situaciones de transición al socialismo o, todo lo más, con fases socialistas (esto es, de transición al comunismo). Un hecho cierto y digno de tenerse en cuenta es que cada una de

ellas tiene en su origen una amalgama específica, históricamente determinada, del desarrollo de las contradicciones capitalistas, así como también —en general— una lectura y una aplicación particulares de la teoría marxiana y, por lo mismo, una versión teórica particular del comunismo, ligada justamente a lo específico de la situación histórica (leninismo, maoísmo, guevarismo, etcétera).

En la URSS, país en que la revolución proletaria se produjo en una situación no marcada aún de manera profunda por la revolución industrial, la situación social y política presente se deriva —según algunos autores, como consecuencia obvia; según otros, debido a desviaciones dogmáticas y economicistas— de las opciones de Lenin relativas a la organización del partido y al tipo de acumulación económica.

En lo que coinciden los autores marxistas de distintas tendencias, como G. Martinet y P. Sweezy, es en constatar que, en la sociedad ruso-soviética, persiste (o retorna) la posición dominante de categorías típicamente capitalistas, como *valor*, *mercancía*, *moneda*; de aquí se derivan la concepción de los productos como mercancías más que como bienes de consumo colectivo y la concepción del mismo trabajo humano como mercancía; si a ello se añade el hecho de que a la abolición de la propiedad privada le ha seguido no el control popular, sino una gestión burocrática centralizada, se explica perfectamente la persistencia de la estratificación social, la permanencia del conflicto de clases bajo formas no muy distintas de las que existen en el capitalismo y, sobre todo, la formación de una especie de *burguesía de Estado* (Charles Bettelheim), que acaba disfrutando de lo

que jurídicamente ha sido definido como la *posesión* de los bienes económicos.

Un análisis puntual de estos hechos nos lo ofrece también Lucio Magri, que descubre en la situación de la URSS una conexión entre consenso y represión, cualitativamente distinta de la que existe en los países capitalistas; en efecto, si la finalidad consiste en mantener el ordenamiento actual de las relaciones existentes entre los diversos elementos del cuerpo social, “en los países capitalistas de indudable pluralismo ideológico, que sufren especialmente hoy la ruptura de la ética social colectiva, actúan supletoriamente mecanismos coercitivos, subterráneos pero eficaces: el mercado, el desempleo, la competencia, la marginación social. Una sociedad como la rusa, en la que tales mecanismos no se han manifestado o se han desmantelado, o en la que, de todas formas, hoy son todavía inoperantes, una de dos: o los sustituye por una participación política consciente y organizada, con una gran unidad popular en torno a objetivos comunes libremente elegidos, o se sirve de la represión y del conformismo. Efectivamente, es en el ámbito político donde la sociedad se unifica y donde construye sus instrumentos de cohesión”.

En el análisis crítico de Martinet, un segundo tipo de comunismo, fuertemente caracterizado por sus propias peculiaridades, es el yugoslavo, apoyado en la autogestión y en la aceptación parcial de las leyes del mercado económico.

Según Martinet, el *socialismo de mercado* ha restaurado el mercado del trabajo, y, por otro lado, la apertura de la economía a los capitales extranjeros y a las multinacionales ha hecho prácticamente imposible la

hipótesis autogestionaria, que ya se presentaba como difícilmente practicable; y así sucede que, mientras los obreros, que no están culturalmente preparados para dirigir la economía ni disponen del tiempo necesario para participar en la dirección, piden la gestión a los técnicos y a los burócratas, estos últimos acaban configurándose como adversarios de los trabajadores.

Y entonces se forma la *nueva clase* (Milovan Djilas) de la burguesía burócrata, contra la que tienen que expresarse los obreros —exactamente lo mismo que en los países capitalistas— mediante huelgas en favor del aumento de los salarios, contra la desigualdad de las remuneraciones y contra las equivocaciones de la planificación.

El último *comunismo* típico, en el que vale la pena detenerse, es el comunismo chino. Al tratar de este comunismo, Martinet muestra de manera explícita las bases de su propio enfoque analítico y valorativo. En efecto, afirma de China que “nos ofrece dos caras: la de un país que resuelve ingeniosamente cierto número de problemas que a los soviéticos les han parecido insolubles (la descentralización de la planificación, el sistema comercial elástico, la industrialización del campo) y la de una nación que ofrece un mensaje político-religioso al mundo”. Y continúa: “Cuando el comunismo chino destaca la pobreza como virtud, cuando exalta el trabajo duro y fatigoso del campesino y pone por encima de cualquier otra cosa el trabajo manual, no hace más que justificar un dato fáctico cuya mutación es imposible de realizar en unas pocas decenas de años. Pero *éste no es el porvenir del hombre que habían vislumbrado las geniales anticipacio-*

*nes de Marx...*” Por esta última frase (el subrayado es nuestro) resulta evidente que la hipótesis marxiana ha sido hipostasiada por Martinet, utilizándola como parámetro para comparar y analizar sociedades que, por lo demás, ni siquiera pretenden ser comunistas. Unas páginas más adelante sale a flote también el eurocentrismo, que impregna todo el análisis del teórico francés, el cual advierte que el *retroso* de China, en relación con países que podrán dentro de pocos años superar el umbral “más allá del cual el tiempo que se dedique al trabajo dejará de ocupar la mayor parte de la vida de los hombres”, no le permitirá a este país “acelerar el curso de la historia hasta el punto de aportar soluciones a problemas que se le presentarán cuando otros países los hayan ya resuelto”.

Frente a semejantes afirmaciones, quizá sea útil señalar que el marxismo de Mao Tse Tung y la sociedad china en la que se inserta, a diferencia de los marxismos occidentales, totalmente volcados en la economía de las toneladas, han dedicado una gran atención al desarrollo de las fuerzas internas del hombre, ideologizando y politizando las relaciones mismas de producción y las mismas estructuras productivas (“mejor ser rojo que técnico”). La importancia de la posición china parece consistir en haber entendido que lo fundamental de la revolución es el proceso de maduración social, y no la “exportación de la revolución y de las armas”, que tanto apreciaba la concepción trotskista.

Un hecho importante del socialismo chino ha sido el de haber hecho surgir una lucha popular en las masas específicamente campesinas; en efecto, los campesinos son los que soportan la mayor parte del peso de

las transformaciones del sistema productivo, pues sólo cuando el proletariado y los intelectuales consiguen arrastrar a grandes masas hacia una lucha que no sea de retaguardia se hace posible la revolución. Solamente así —se afirma— el proletariado lleva adelante una lucha verdaderamente popular y no *aristocrática*.

Pero la parte más importante de la sociedad china y del pensamiento de Mao es la que se refiere a la relación entre los hombres y las cosas; en efecto, parece que —a pesar de las muchas contradicciones— en China se ha hecho realidad *práctica* la afirmación de que la preponderancia le corresponde al hombre; es éste el que puede, debe y de hecho determina la relación entre él mismo y las cosas.

Desde esta intuición y su práctica relativa parece posible (quizá) medir de alguna manera —pero al margen de todo modelo— la adhesión práctica de las experiencias históricas socialistas a algunas de las hipótesis contenidas en el pensamiento marxiano [ *Marxismo* ].

G. Bianchi-R. Salvi

BIBLIOGRAFÍA: Alba V., *El Partido Comunista de España. Ensayo de interpretación*, Planeta, Barcelona 1979.—Alberdi R., *¿A dónde va el comunismo? El conflicto chino-soviético*, Cronos, Bilbao 1965.—Althusser I., *Lo que no puede durar el Partido Comunista*, Siglo XXI, Madrid 1971.—Berger P.L. y Luckmann T. (ed.), *Marxismo y sociología. Perspectivas desde Europa Oriental*, Amorrortu, Buenos Aires 1972.—Berlinguer E., *La cuestión comunista*, Fontamara, Barcelona 1977.—Bujarin N., *El abecé del comunismo*, América, Madrid 1977.—Calvo P. (traduc.), *La Primera Internacional* (tomo I: *Congresos de Ginebra, Lausana y Bruselas*; tomo II: *Congresos de Basilea y La Haya*), Fundamentos, Madrid 1977.—Carrillo S., *Eurocomunismo y Estado*, Crítica, Madrid 1977.—Collotti Pischel E., *La Cina rivoluzionaria*, Einaudi, Torino 1965.—Chambre H., *De*

*Carlos Marx a Mao Tse-Tung*. Tecnos, Madrid 1966.—Ebenstein W., *Los ismos políticos contemporáneos*. Ariel, Barcelona 1976.<sup>2</sup>—Estruch J., *Historia del Partido Comunista Español (1920-1939)*. El Viejo Topo, Barcelona 1978.—Fernández Buey F. (ed.), *Actualidad del pensamiento político de Gramsci*. Grijalbo, Barcelona 1977.—Gómez Pérez R., *El marxismo del eurocomunismo*. en *El humanismo marxista*. Rialp, Madrid 1977. 239-246.—Gramsci A., *Antología* (selección, traducción y notas de M. Sacristán), Siglo XXI, Madrid 1974.<sup>2</sup>—Korsch K., *Karl Marx*, Ariel, Barcelona 1975.—Lukacs G., *Historia y conciencia de clase*. Grijalbo, Barcelona 1968.—Lenin V.I., *La enfermedad infantil del "izquierdismo" en el comunismo*. Akal, Madrid 1975.—Luxemburg R., *Crítica de la revolución rusa. La rosa blindada*. Buenos Aires 1969; *Reforma o revolución*. Akal, Madrid 1978.—Marx K., *La ideología alemana*. Grijalbo, Barcelona 1970; *Formaciones económicas precapitalistas*. Crítica, Barcelona 1979; *Manuscritos: Economía y Filosofía*. Alianza, Madrid 1981; *El manifiesto comunista*. Ayuso, Madrid 1977.—Ruggeri G. (ed.), *La rivolta di "Praxis"*. Longanesi, Milano 1969.—Russell B., *Teoría y práctica del bolchevismo*. Ariel, Barcelona 1969.—Santiago de Pablo L., *El tránsito del socialismo al comunismo en la ideología soviética actual*, en "Rev. de Estudios Políticos" 121 (enero-febrero 1962) 23-81.—Touraine A. y Germani G., *América del Sur, un proletariado nuevo*. Nova Terra, Barcelona 1965.—Trotsky L., *El gran debate (1924-1926)* (tomo I: *La revolución permanente*; tomo II: *El socialismo de un solo país*), Siglo XXI, Madrid 1975.—Tse-Tung M., *Obras escogidas de Mao Tse-Tung*, 4 vols., Fundamentos, Madrid 1974.

## CONFIN

SUMARIO: I. Introducción - II. Confinos espaciales y confinios analíticos: 1. Confinios sistémicos y confinios estadísticos; 2. ¿El confin como metáfora?; 3. Cierre y apertura de los sistemas: dos soluciones; 4. Los sistemas concretos son a la vez espaciales y funcionales; 5. Confinios y conflictos sociales; 6. Confin y derecho; 7. Confin e "instinto territorial"; 8. El confin como norma; 9. Confinios de los sistemas: modo concreto y modo analítico de abordar su estudio - III. Términos y conceptos relacionados con los confinios - IV. Los confinios de los Estados: análisis geográficos, ecológicos, políticos, económicos, sociológicos - V. La frontera - VI. La periferia.

## I. Introducción

El tema del confin tradicionalmente lo han tratado más las ciencias jurídicas y geográficas que las sociales. La geografía política, de modo especial, ha hecho de él uno de sus objetos más frecuentes de estudio, acumulando una amplia colección de datos relativos a las fuerzas que explican el trazado y la función de los confinios interestatales, así como sus consecuencias en el territorio, en las poblaciones directamente afectadas y en la política internacional. Aunque en menor medida, también las ciencias políticas y las relaciones internacionales se han interesado por estos problemas, prestando una atención especial a los confinios en cuanto fuentes de tensiones y conflictos. Los economistas y los sociólogos han hecho algunos estudios sobre los efectos de los confinios estatales (muy raramente de los administrativos) en la organización económica y social de las áreas confiniales.

En la teoría sociológica, el confin ha sido durante mucho tiempo un concepto bastante secundario. Ello parece deberse, por un lado, a la aceptación acrítica, implícita o explícita, de la ecuación sociedad = Estado (sistema social = Estado nacional) y, por otro, a la permanente inseguridad acerca de la naturaleza última del objeto de la sociología, el sistema social. ¿Sistema concreto o sistema abstracto? ¿Un sistema más de la realidad humana, como el económico, el político, el cultural, el orgánico, etc., o el sistema humano omnicompreensivo de todos los demás?

Hoy, estos dos órdenes de problemas, en gran parte superados, se estudian en el marco de la teoría general de los sistemas. Las respuestas

que se vienen proponiendo son las siguientes:

1) El Estado nacional es uno más entre los varios tipos de sistema y de organización social existentes; nacido en Europa hace algunos siglos a causa de una particular configuración de fuerzas históricas, parece que camina hacia su superación empujado por otras configuraciones; en todo caso, nunca ha sido legítimo identificarlo con la sociedad, dadas las múltiples relaciones de interdependencia que han ligado siempre a los Estados entre sí.

2) El sistema social es un sistema concreto, del que son subsistemas analíticos el económico, el político, el cultural, etc.

Visto así el sistema social, el concepto de confin resulta en él esencial y céntrico. Pues los tres conceptos principales de la teoría general de los sistemas son: el sistema, el confin y el entorno [ *↗ Sistémica* ]. La importancia del concepto de confin deriva del hecho de que lo primero que debe hacer el estudioso de los sistemas es *definir* su objeto, es decir, señalar sus *confinios* (= *fines*). Es en este punto donde surgen algunos problemas epistemológicos clásicos, referentes a las semejanzas y diferencias entre ciencias naturales y ciencias sociales, así como a la objetividad o subjetividad de sus procedimientos; para tales problemas, remitimos a las voces oportunas. Aquí nos limitamos a indicar que también en las ciencias naturales, a medida que se avanza de los niveles más primitivos y simples a los más complejos, se hace más problemático identificar el objeto de la unidad de análisis del sistema.

En sociología, en cuanto ciencia de las sociedades modernas, la ecuación general implícita sociedad = Estado nacional ha sido la causa de

que se relegasen los problemas confiniales a la esfera de las relaciones internacionales. En particular, el ideal implícito en muchas teorizaciones del sistema social como sistema *cerrado*, tendencialmente autosuficiente, independiente y *soberano*, induce a considerar los problemas de *incongruencia* de confinios y, por tanto, la necesidad de las relaciones internacionales como una incómoda desviación empírica del modelo ideal; de aquí la tendencia a minimizar la importancia de semejantes problemas. Pero todo esto ya no se justifica por las siguientes consideraciones:

- Los problemas confiniales no son exclusivos del Estado-nación, pues aparecen bajo formas similares en cualquier otro nivel territorial, desde la familia a la comunidad, al sector administrativo, a la región, etcétera.

- Todos los intentos de estudiar la comunidad local ajustándose a las categorías del sistema cerrado han demostrado las insuficiencias de dicho modelo.

- Los esfuerzos por organizar racionalmente el territorio tropiezan de continuo con el problema de la inercia de los confinios y con el de su emplazamiento más adecuado.

- Los valores de la igualdad y de la distensión internacional hacen que las poblaciones confiniales toleren cada vez menos los problemas derivados de su marginalidad, la cual se traduce a menudo para ellas en abandono político-cultural y en subdesarrollo económico.

A estos problemas confiniales clásicos, que conocen muy bien los sociólogos especializados en la dimensión *horizontal*, los estudiosos de las comunidades urbanas y regionales y los sociólogos comprometidos en los procesos de planificación de las

estructuras territoriales, hay que añadir los problemas de confin con que se encuentran los macrosociólogos, que estudian las sociedades nacionales y los sistemas internacionales; sin olvidar los *problemas de confin* de los filósofos de la historia, que tienen que subdividir como pueden en el tiempo y en el espacio el objeto de su estudio, sirviéndose de términos como *civilización, era, grandes regiones culturales*. Precisamente de esta perspectiva surge el difícil concepto de confin. ¿Cuáles eran, por ejemplo, los confines de la civilización mediterránea clásica? ¿Cuáles son los del *sistema occidental*? ¿Cuáles son en la actualidad las grandes regiones del globo desde el punto de vista sociológico? No sirviéndonos ya la perspectiva estrictamente jurídica —muy precisa por lo que se refiere a los confines de los Estados nacionales reconocidos, pero muda frente a otras realidades socio-político-económicas—, seguimos sin criterios sólidos para dar con los confines económicos, culturales, religiosos, raciales, militares, ideológicos, etc., que ciertamente se entrecruzan por todo el planeta y con frecuencia lo rompen. Y es evidente que los confines de la gran mayoría de los Estados nacionales actuales son realidades mucho menos importantes que los confines entre bloques, razas, clases, ideologías, etcétera. Han sido los mismos geógrafos los que han reconocido que “las barreras más importantes son las que están impresas en las mentes de los hombres”, y algunos sociólogos han hecho patente que toda sociedad vive encerrada dentro de confines militares, culturales, económicos, etc., entre los que los jurídicos no pasan de ser secundarios (H. Janne, *Le système social*, 1968).

Así las cosas, mientras que algu-

nos sociólogos andan en busca de unos criterios para *regionalizar* el mundo en unidades provistas de la indispensable homogeneidad, tanto a nivel global (*regiones internacionales*) como a nivel interno (*regiones subnacionales*), persiguiendo, pues, unos confines reales (en cuanto distintos de los confines formales del derecho), otros se van dando cuenta de que la falta de congruencia de los confines sociales, políticos, culturales, económicos, etc., constituye uno de los resortes más poderosos del cambio social. Y si se ha criticado justamente a Parsons por haber propuesto un modelo cerrado de sistema social abstracto, en el que se minimizaban los problemas confinales concretos, dejando abierta la puerta a un nudo artificioso de relaciones confinales entre subsistemas analíticos, ha sido precisamente un discípulo suyo el que ha descubierto en las tensiones provocadas por la falta de coincidencia entre los confines la causa principal de la dinámica social (L. Mayhew, *Society, institutions and activity*, 1971). Por último, puede tener cierto interés, aunque tomándose con todas las cautelas necesarias, la afirmación de Toynbee, uno de los más conocidos filósofos de la historia, de que el desplazamiento del poder de los *centros* a las *fronteras* es una de las *leyes* fundamentales de las relaciones *internacionales* y, por tanto, del desarrollo histórico. Este principio parece un eco tanto de las teorías spenglerianas del crecimiento y decadencia de las civilizaciones (degeneración del centro) como de la teoría de la frontera de F. J. Turner y O. Lattimore (desarrollo de las zonas de contacto entre civilizaciones diversas, fecundidad de síntesis culturales, reforzamiento selectivo de las capacidades de afrontar y dominar

el ambiente), como también del modelo *centro-periferia*, propuesto actualmente por muchos sociólogos de muy diverso origen (E. Shils y J. Galtung, por ejemplo) a modo de instrumento-clave para comprender procesos tales como la acumulación capitalista, las relaciones imperialistas y la profunda división entre el norte y el sur de nuestro mundo.

Se trata, como se ve, de un conjunto muy amplio y estimulante de problemas ligados al concepto de confin. Esquemáticamente, helos aquí en cinco puntos:

- confines espaciales y confines analíticos;
- términos y conceptos relacionados con los confines;
- los confines de los Estados: análisis geográficos, ecológicos, políticos;
- la frontera;
- la periferia.

## II. Confines espaciales y confines analíticos

Intuitivamente, se dan dos conceptos de confin: *a)* como línea o franja que circunscribe los componentes del sistema, separando lo que pertenece al sistema de lo que pertenece al ambiente; *b)* como criterio, valor crítico o norma que distingue las propiedades y los comportamientos propios del sistema de los que se sitúan fuera de él. El ejemplo típico del primer caso es la frontera nacional; el del segundo, las normas que regulan la admisión y expulsión de los miembros de una asociación, o que definen las categorías de comportamientos que interesan a una organización. A la primera categoría pertenecen, de una forma más bien general, los confines de los sistemas humanos territoriales (las *co-*

*munidades*) en sus distintos niveles, desde el familiar al supranacional; a la segunda categoría, los confines de las agrupaciones, estructuras, asociaciones, organizaciones y sistemas de tipo *sectorial, funcional o no territorial*, que se pueden dividir en *concretos* (como los grupos de interés, las empresas comerciales, los partidos políticos, las iglesias, las familias, las subculturas) y *analíticos* (como el subsistema económico, cultural, político, orgánico, psicológico, etc.).

### I. CONFINES SISTÉMICOS Y CONFINES ESTADÍSTICOS

Si es evidente que todo sistema de carácter territorial posee unos confines, sujetos siempre a procesos, así como unas funciones de mantenimiento de los mismos, por lo que el estudio de estos fenómenos en los diversos niveles de organización territorial parece ser claramente útil y comparable, en cambio, el *status* teórico del concepto de confin de los sistemas no territoriales es más bien incierto. ¿Se trata sólo de una analogía desviante y de una metáfora, o más bien de un instrumento analítico realmente útil?

De hecho se sabe que este concepto de confin (*boundary*) ha sido muy utilizado por los sociólogos; según parece, en parte como recurso metafórico, siempre que se pretendía definir los contornos de un sistema abstracto particular, por ejemplo, el político; los análisis más agudos del concepto de confin se deben precisamente a los principales representantes del enfoque sistémico de la ciencia política: K. Deutsch, D. Easton, G. Almond. Pero el concepto de confin en parte parece que se ha tomado del concepto matemático-estadístico de *límite*, como va-

lor crítico y *punto de ruptura*. La importancia que este concepto tiene para las ciencias sociales resulta evidente; por ejemplo, en el problema de las relaciones entre *clase en sí* y *clase para sí*, esto es, entre clase como agregado estadístico y clase como sujeto histórico; o, en términos más modernos, entre colectividad y organización, o entre diversos *grados de sistemicidad*. Los grupos de renta están delimitados por confines analíticos, es decir, por unos límites y valores críticos, entre los que se postula la distribución como algo *regular* o *normal*. Por eso las clases de rentistas se definen desde criterios analíticos. Sin embargo, se advierte que, a la diferencia de renta, tienden a añadirse otras *diferencias*: en el modo de vivir, en el nivel cultural, en el lugar de residencia, en la ideología, etc.; las clases de renta diferente a menudo tienden a convertirse en clases *históricas*, en colectividades, en subculturas, para transformarse luego en organizaciones sindicales, políticas, etc., y acabar siendo subsistemas y sistemas sociales. Los que eran confines meramente estadísticos se convierten, mediante un proceso más o menos continuo, en confines efectivos, operativos, funcionales.

## 2. ¿EL CONFÍN COMO METÁFORA?

Más comúnmente, el concepto analítico de confin parece derivarse no del estadístico, sino de un recurso a la metáfora. La realidad humana se subdivide en esferas o sistemas; entre éstos, los más importantes históricamente han sido el económico, el político y el social, dentro de los cuales se mueven el *homo oeconomicus*, plenamente egoísta, racional y omnisciente; el *homo politicus*, completamente orientado hacia el

poder, y el *homo sociologicus*, totalmente integrado en su rol. Las acciones típicas de estos tres personajes se estructuran en instituciones y organizaciones: las empresas y el mercado del hombre económico; los grupos de interés y la arena del hombre político; las comunidades, asociaciones y organizaciones del hombre sociológico. El estudio de la realidad humana mediante estos paradigmas teóricos ha sido, sin duda alguna, sumamente fecundo y luminoso; pero ahora se plantea el problema de su síntesis, ya que está claro que el sistema económico, político y social coexisten dentro del mismo espacio, y que el mismo individuo es a la vez *homo oeconomicus*, *politicus* y *sociologicus*.

El problema de la integración de sistemas abstractos se ha afrontado con frecuencia en términos de *relaciones confinales*; el individuo entra o sale de esos sistemas según asuma o no los comportamientos y actitudes típicos de cada uno de ellos. El día de las elecciones, mientras está en su casa desayunando o jugando con sus hijos, el individuo está en el sistema social; cuando, tras salir a la calle, compra de camino alguna cosa, entra en el sistema económico; si se detiene a contemplar los últimos carteles de propaganda electoral y se va luego a depositar su voto, penetra en el sistema político. Todavía podría añadirse que, como automovilista o como usuario del tranvía, forma parte del sistema ecológico-urbanístico.

Si el carácter artificial de este continuo atravesar los confines analíticos es bastante obvio, todavía resultan más artificiales algunos esquemas en los que se intenta integrar teóricamente estos subsistemas sociales dentro de un único cuadro; su yuxtaposición hace que surjan al instan-

te los problemas de sus recíprocas relaciones *confinales*; pero se trata de problemas insolubles, ya que no se puede cotejarlos con referentes empíricos.

## 3. CIERRE Y APERTURA DE LOS SISTEMAS: DOS SOLUCIONES

Otro problema confinal de los sistemas abstractos concierne a su grado de cierre o de apertura. El concepto de sistema resulta mucho más útil cuando la realidad a la que dicho sistema se refiere constituye un conjunto *self-contained*, en el que se reducen al mínimo y se mantienen bajo control las influencias del ambiente; las propiedades sistémicas resaltan más cuanto más cerrado es el sistema, es decir, cuanto más dispone de confines claros e impermeables. Este postulado ha influido de dos maneras en la construcción de los sistemas abstractos:

Por un lado, ha alentado la asunción de una *cierre* nada realista. Tal es el caso, por ejemplo, de Parsons y de todos los que atribuyen al *sistema social* o *sociedad* las características que los románticos asignaban al Estado nacional: homogeneidad interna, impenetrabilidad desde fuera, etcétera. Este cierre es una de las principales razones por las que a estas concepciones sociológicas se las acusa de inmovilismo, de conservadurismo, de minimización del conflicto, etc.

Por otro lado, y puesto que es imposible suponer seriamente que el sistema político se cierre a las esferas económicas, sociales, culturales, ambientales, etc., se ha montado todo un ejército de *porteros* del sistema político, de controladores de sus confines, con objeto de filtrar todo el alud de *inputs* procedentes

del ambiente (D. Easton). En efecto, en el entorno del sistema político se engloban no sólo los demás sistemas políticos *extranjeros*, sino también todo el resto de la realidad social: economía, psicología, valores, cultura, comportamientos diversos. En este caso, la flexibilidad del instrumento analítico —el concepto de sistema— queda a salvo, pero a costa de su consistencia; como queda a salvo su utilidad heurística, pero a costa de su validez teórica.

## 4. LOS SISTEMAS CONCRETOS SON A LA VEZ ESPACIALES Y FUNCIONALES

Parece que el problema fundamental ligado al concepto de confin reside en el hecho de que los sistemas sociales concretos son sistemas a un tiempo espaciales y funcionales, sistemas de *elementos* y sistemas de *acción* o *comportamientos*; poseen simultáneamente confines territoriales y confines normativos, es decir, están precisados, por una parte, por una línea o franja que abarca los elementos del sistema, y, por otra, por determinados valores críticos y normas, en cuyo ámbito tienen que moverse los comportamientos y las variables del sistema. Y así, la pertenencia de personas o cosas al Estado nacional depende no sólo de que se encuentren dentro o fuera de las fronteras nacionales, sino de otras cosas, como poseer la ciudadanía, el derecho de propiedad reconocido, etcétera. La ley de la soberanía, del *ius excludendi alios*, ha venido adaptándose a través de los tiempos mediante distintos ajustes y compromisos exigidos por la movilidad de las personas, de las cosas y de las ideas, por intercambios entre los Estados y, finalmente, por su interdependencia. En esta situación, el confin jurídico

entre sociedades nacionales y Estados es sólo uno de los múltiples confines que circundan a una sociedad y dan paso a su interior. Todo subsistema social, concreto y analítico, está constituido por movimientos estructurados de intercambios y comunicaciones entre sus componentes; sus confines territoriales se extienden hasta donde se desplazan sus componentes. Toda sociedad, como conjunto de subsistemas, segrega una madeja, un capullo más o menos deshilachado de confines, que en muchos casos abarcan el planeta entero, mientras que en otros son tan tenues y confusos, que es incierta la existencia real —y no meramente jurídica— de una sociedad nacional.

El análisis de los confines de las sociedades y de los Estados, según los criterios del cierre y apertura, de la penetrabilidad e impenetrabilidad, de la capacidad e incapacidad de control, de la congruencia e incongruencia, de la estabilidad y labilidad, etc., constituye una labor muy esperanzadora para el estudio y clasificación de los sistemas sociales (Janne, Singer, Kaufman). Particularmente la reflexión *sistémica* sobre las relaciones internacionales, al resaltar más los movimientos de relaciones reales que sus formalizaciones jurídicas, parece que puede desempeñar una función crítica fundamental que acabe con la concepción estatocéntrica, que es uno de los principales obstáculos en el camino hacia la unidad y la paz (J. W. Burton, *Worldsociety*, 1972) [ *Relaciones internacionales* ].

##### 5. CONFINES Y CONFLICTOS SOCIALES

Toda comunidad humana y todo sistema social territorial están ro-

deados de una gran red de confines, tanto más amplia y difuminada cuanto más numerosos y diversos son sus correspondientes subsistemas. Estas franjas confinales, emanadas de las diversas comunidades contiguas, tienden a superponerse, a interpenetrarse y a confundirse entre sí. En la realidad social, como en la natural, las líneas confinales netas son raras; *natura non facit saltus*. Los confines son zonales, no lineales. Sin embargo, a diferencia de la naturaleza, el hombre no tolera semejante desorden; ya Salomón sentenciaba que “el confin es la fuente de todo orden y de todas las cosas”; efectivamente, la sustitución de los confines zonales por los lineales ha resultado uno de los principales mecanismos para *resolver los conflictos* (A. Miroglio).

##### 6. CONFÍN Y DERECHO

El confin es una fuente de tensiones y conflictos, y a la vez un medio para poder prevenirlos. Esto lo saben desde tiempos inmemoriales los juristas, que han hecho de la delimitación exacta de los terrenos, de los territorios, de las competencias y de las responsabilidades uno de los objetivos de su profesión. Efectivamente, gran parte del derecho se ocupa de la legitimidad del poder de las personas sobre las cosas y de las instituciones sobre las personas; y esta legitimidad está en gran parte relacionada con la ubicación de la persona o de la cosa en el territorio. Esta dimensión territorial de la norma parece estar vinculada a dos hechos principales: la propiedad del suelo, como base de sustento y de poder, y la fuerza armada, que fundamenta la positividad del derecho y que, por ser física, se aplica mediante instrumentos que están den-

tro del territorio. Por eso la competencia territorial, la de los particulares sobre las propiedades muebles e inmuebles como la de los funcionarios públicos en sus propias jurisdicciones, es uno de los temas principales del derecho.

##### 7. CONFÍN E “INSTINTO TERRITORIAL”

La importancia de los confines ha sido también descubierta, en los tiempos actuales, por otra rama de la ciencia, la zoología. Se ha constatado que muchos animales constituyen, ensanchan y defienden su propio territorio, individual o de grupo; y que los confines del territorio desempeñan importantes funciones biológicas (excitación, lucha, selección, etc.) [ *Etología* ]. También se ha advertido que muchos animales demuestran una especial sensibilidad a la distancia, como si se vieran rodeados por una serie de *burbujas*, penetrando en las cuales se producen en ellos diversas reacciones comportamentales; o sea, como si en torno a cada individuo hubiera una serie de distancias críticas, de *confines* psicológicos, que no pueden sobrepasarse sin provocar ciertas reacciones (E. T. Hall, *La dimensión oculta*, 1968). Algunos autores han aplicado estos conceptos al hombre y a las sociedades humanas, queriendo hallar en estos hechos biológicos tanto las raíces de que el hombre sea tan proclive a las querellas confinales, incluso en el ámbito de la propiedad privada, como las razones por las que todas las cuestiones de competencia institucional provocan tanto apasionamiento y por las que las disputas confinales y fronterizas entre grandes grupos organizados adquieren tanta importancia; es decir, se trata de explicar

ciertos fenómenos, como la *sacralización de los confines*, el tabú frente a los cambios confinales, que se advierten no sólo en la política internacional, sino incluso en las relaciones entre administraciones locales internas.

Otros autores, de tendencia psicológica y psicoanalítica, vinculan estos fenómenos al sentido de identidad y de identificación, a la distinción original entre el *yo* y el *no-yo*, al sentido del *nosotros* y *ellos*, a *lo interior* y *lo exterior* como categorías psicológicas fundamentales; de éstas se deriva luego, por ejemplo, el concepto de *enemigo*, que, según C. Schmitt, estaría en la base del pensamiento y del comportamiento político.

##### 8. EL CONFÍN COMO NORMA

Esta importancia psicológica y tal vez biológica de los confines, territoriales y metafóricos, en la vida humana es lo que explica, entre otras cosas, la importancia del confin jurídico en esa madeja de confines que de hecho rodean y penetran a la comunidad. Estos confines son múltiples, difuminados, confusos, inasibles, y sólo pueden señalarse mediante procedimientos estadísticos más o menos satisfactorios y cargados de valoraciones subjetivas. El confin jurídico, en cambio, es único, preciso, formal y objetivo, por lo que hace posible que la comunidad se reconozca, se dé una identidad y aplique ordenada y previsiblemente las normas.

Sin embargo, las funciones emotivas y operativas esenciales de los confines jurídicos, *oficiales*, de las comunidades territoriales no deben llevar a olvidar que solamente son un tipo de confines entre muchos otros; que su congruencia con los

confines *funcionales* (económicos, ecológicos, culturales, etc.) es algo bastante raro en la sociedad moderna; y que la dinámica de los subsistemas funcionales con el tiempo lleva a que se produzcan cambios en la estructura y dimensión de la comunidad, a que surja la necesidad de una nueva *identificación territorial*, a que aparezcan tensiones dinámicas entre ámbitos concretos, así como nuevas imágenes y definiciones jurídicas, etc. En líneas generales, puede decirse que la sociedad moderna, basada en la facilidad de las comunicaciones, parece caminar hacia una ampliación del *sentido de comunidad* y hacia una apertura de los confines sociales (integración).

Pero el confin no sólo es normativo cuando se refiere a una línea a la que el ordenamiento jurídico atribuye unos efectos particulares. Se habla de que lo es también en el caso de sistemas no territoriales. En estos casos, algunos identifican el confin con las simples normas que regulan la admisión y expulsión de los miembros y que definen el ámbito de su comportamiento en relación con su organización (Berrien, *General and social systems*, 1968). Parece que aquí al término confin se le da un significado poco más que analógico y metafórico; por ello sería más apropiado emplear la palabra límite.

#### 9. CONFINES DE LOS SISTEMAS: MODO CONCRETO Y MODO ANALÍTICO DE ABORDAR SU ESTUDIO

Pero aquí el problema es precisamente el de la legitimidad de la noción de sistema analítico (de acción, o de comportamiento, o abstracto). Las ventajas y desventajas del modo analítico de acometer el estudio de los sistemas generales son actual-

mente objeto de vivas discusiones. Los que defienden el modo concreto admiten (Singer, *A general system taxonomy for political science*, 1972; Kuhn, *The logic of social systems*, 1974) que el primero permite definir con más exactitud el sistema que se investiga, haciendo uso del concepto de confin-límite, y se puede aplicar mejor a los casos en que los confines económicos, culturales, militares, políticos, etc., de un sistema son muy diferentes de los institucionales; pero afirman que las desventajas aparentes del modo concreto de acometer dicho estudio se ven ampliamente compensadas por las ventajas que ofrece. Entre otras cosas, no se olvida el hecho de que también los sistemas de base funcional, como la familia, la religión, la empresa, el partido, etc., se componen de personas y de cosas físicas, que están dentro del territorio, por lo que tienen también confines y articulaciones internas espaciales. La organización territorial de estos sistemas y subsistemas constituye una dimensión importante de su estructura y de sus funciones.

#### III. Términos y conceptos relacionados con los confines

F. Demarchi ha realizado una interesante investigación sobre los términos relacionados con el concepto de confin, y ha llegado a las siguientes conclusiones:

“La investigación socio-lingüística ha puesto de manifiesto la existencia de cinco síndromes conceptuales, surgidos en diversas circunstancias histórico-geográficas del ámbito examinado, el europeo, y que configuran conjuntamente la situación confinal. Estos síndromes conceptuales son: 1) la observabilidad de

una periferia circular, como horizonte más allá del cual no es posible un control visual; 2) la existencia por todo este circuito de situaciones antitéticas, flexibles o endurecidas, que diversifican las posibilidades de utilizar la periferia y que empujan a buscar zonas de tránsito; 3) la existencia de áreas, más o menos significativas desde el punto de vista productivo, que inducen a acotar en la periferia geográfica un área de interés social para administrarla directamente; 4) una situación territorial periférica que está organizada en función del área de interés económico directo; 5) la oportunidad de reglamentar la convivencia en las situaciones periféricas mediante tratados bilaterales.

A estos síndromes se les ha relacionado con pares de étimos: 1) *crossborn*: la periferia circular observable; 2) *margen-término*: las zonas periféricas desatendibles o de tránsito, mercedoras de autonomías o de control; 3) *limina-fines*: áreas que diferencian lo que es extraño de lo que es intrínseco a la posesión administrativa; 4) *frontera-barrera*: la estructuración agresiva y defensiva de las periferias vigiladas; 5) *confin-trazado*: el mecanismo distribuidor de las competencias gubernativas en territorios de mutuo interés.

Así pues, con los elementos que nos ofrece la lingüística podemos definir la situación confinal como una periferia cuyos lugares de tránsito se vigilan con medios militares y jurídicos, a fin de proteger la actividad económica localizada de un grupo.

Un corolario de este resultado es la constatación de que la tendencia a precisar la línea más sobria posible de la asignación de competencias entre los grupos concurrentes supone un empleo tan abundante de

fuerzas humanas, que se precisun espacio para instalarlas y criterios organizativos para coordinarlas, con lo que se incrementa la naturaleza zonal del confin y la naturaleza sociológica de su situación.

Otro corolario es que la estructura social de una zona confinal tiende a adquirir caracteres análogos en ambos lados del trazado de separación, ya que se desarrolla en función de un mismo objetivo: el mantenimiento y utilización del trazado.

Por último, como consecuencia del anterior surge el tercer corolario: de la analogía de funciones y de estructuras sociales se llega a la comparación de los comportamientos, a la imitación y a la cooperación, dando así lugar a una zona formada por dos franjas paralelas y análogas”.

#### IV. Los confines de los Estados: análisis geográficos, ecológicos, políticos, económicos, sociológicos

La mayoría de los estudios realizados sobre los confines son obra de geógrafos y se ocupan de los confines estatales. Ratzel, el padre de la geografía humana y política, ha definido los confines como los órganos de crecimiento del Estado, con funciones defensivas y expansivas; esta conceptualización parece resentirse no sólo de la influencia del organicismo romántico, sino también de cierta analogía con la corteza de las plantas. Otros han recurrido a analogías físicas, describiendo los confines estatales como líneas *isobáricas* que señalan el equilibrio entre las presiones que proceden de los centros de poder nacional (Russell, Ancel, Spykman).

Al parecer, el interés de los geógrafos por los confines se debe al

hecho de que es en el área confinal donde resultan más evidentes los efectos territoriales de la organización política. Otro motivo de su interés es que frecuentemente se les invita a que ofrezcan criterios para una demarcación *racional* de los confines. Y el tercer motivo es que los confines, como las islas, son estructuras particularmente evidentes y diferenciadas en la realidad socio-geográfica.

Los estudios de geografía humana, social y política sobre los confines se pueden agrupar en ocho categorías:

- sobre áreas en disputa;
- sobre los efectos de los cambios confinales;
- sobre la evolución de los confines;
- sobre la delimitación y demarcación de los confines;
- sobre enclaves y microestados;
- sobre confines marítimos;
- sobre confines en disputa a causa del descubrimiento de recursos naturales;
- sobre confines internos.

Entre los principios más generales deducibles de estos estudios se pueden señalar, siguiendo a Hartshorne, los siguientes: 1) todos los confines son obra del hombre, por lo que no hay distinción entre confines naturales y artificiales; 2) todos los problemas confinales son relativos, ya que todas las fronteras, antes o después, pueden someterse a discusión; 3) los problemas confinales son problemas humanos, no geográficos; 4) las disputas confinales suelen apoyarse en hechos que tienen poca importancia para los países afectados, pero mucha para las poblaciones confinales; 5) la minorías étnicas, cuando se las separa de la madre patria, tienden a dejarse asi-

milar; 6) los problemas locales se pueden resolver mejor cambiando la función de los confines (desvalorización, desfuncionalización) que desplazándolos.

Otras muchas observaciones dignas de interés son las referentes al estudio de la estructura y de las funciones de los confines; a las diferencias entre confines étnicos, históricos, etc.; a la doble función, de atracción y de repulsión, de barrera y de filtro, del confin; al efecto espejo, por el que el confin tiende a actuar como un factor de localización de actividades similares o complementarias, desde ambos lados de la frontera (de aquí la frecuencia de *ciudades gemelas*). Además, las actividades concernientes al confin se han dividido en tres clases: las que lo cruzan, las que están contenidas en él y las que se mantienen de él (*boundary-crossing, boundary-maintaining, boundary-dwelling activities*). Los confines se han dividido también en absorbentes, reflectantes y permeables, según sea el fluir de cosas, personas e informaciones. Asimismo, se han estudiado los problemas que a las estructuras confinales les crean las nuevas tecnologías del transporte y de las comunicaciones, así como la instalación de puestos de control confinal dentro del territorio estatal (aeropuertos, aduanas interiores, zonas francas, etc.).

Desde un punto de vista más normativo, en orden a unos criterios válidos para trazar confines *justos* y *racionales*, los geógrafos hace ya tiempo que han rechazado como ideológica la noción de *frontera natural*. Por encima de las lógicas recomendaciones de que se tracen confines que moderen las exigencias opuestas (económicas, políticas, culturales y lingüísticas) de los Estados en su conjunto y de las poblaciones

locales en particular, han surgido dos *escuelas* de pensamiento geográfico-político sobre las fronteras: la de la *separación* y la de la *asociación*. Según la primera, que es con mucho la más clásica y difundida, la mejor frontera es la que reduce al mínimo las ocasiones de contacto (y, en consecuencia, de fricción) entre dos países limítrofes; es decir, la que se articula en territorios deshabitados, como la alta montaña, el desierto, los bosques, las zonas pantanosas. Según la otra escuela, que ha contado entre sus mayores exponentes a Lyde, durante la primera guerra mundial, y a Peattie, durante la segunda, las fronteras deberían pasar a través de zonas intensamente pobladas para dar a los países vecinos ocasión de colaborar.

Más recientemente, este principio lo han asumido los urbanistas y los planificadores regionales. K. Lynch, por ejemplo, ha sugerido la creación sistemática de *ciudades de frontera* en las áreas en disputa; la administración conjunta de estos asentamientos por parte de los países limítrofes constituiría un área de encuentro pacífico y una escuela de cooperación.

Estas concepciones opuestas no son sólo geográficas, pues proceden de visiones políticas y éticas diversas. Las estrategias *separatistas* y *asociacionistas* coinciden en subrayar la utilidad de las zonas o de los *Estados almohadilla* para evitar un contacto directo entre países hostiles y para ofrecerles a éstos, al mismo tiempo, un lugar neutral en que colaboren.

El principio de separación ha sido el que ha prevalecido entre los científicos políticos; puede mencionarse a Q. Wright entre sus exponentes más conocidos. Este principio se deriva sustancialmente de una concep-

ción estatocéntrica según la cual todo Estado debería ser *self-contained* en el mayor grado posible, homogéneo, autosuficiente y cerrado, con todos sus confines funcionales en coincidencia con los político-jurídicos. Pero también se deriva, indudablemente, de la constatación empírica de que la mayor parte de las guerras estallan entre Estados contiguos y de que las cuestiones confinales figuran entre las causas más frecuentes de las guerras. En efecto, en los tratados de política internacional las áreas confinales se consideran casi exclusivamente como *áreas de tensión* y de conflicto (F. Gross, *World politics and tension areas*, 1967). En la época moderna, en la que predominan los valores étnico-lingüístico-nacionales y los económicos, las disputas fronterizas a menudo tienen su origen en la presencia de recursos naturales o de minorías nacionales; en cambio, en otros tiempos se derivaban más bien de cuestiones dinástico-hereditarias, o estratégicas, o eran simplemente consecuencia de la tendencia innata de los Estados a ampliar sus territorios.

Los sociólogos propiamente dichos se han interesado muy raras veces por los fenómenos confinales. En Europa sólo existen algunos estudios sobre las aldeas fronterizas, mientras que en los Estados Unidos se han realizado varios, incluso comparados, especialmente sobre los confines con México. La noción de *border town* tiene, al parecer, una connotación negativa, la de asentamiento económicamente atrasado y moralmente desordenado, que se mantiene vivo gracias a actividades como el contrabando, la inmigración clandestina, el juego y la prostitución (J. A. Price, *Tijuana: urbanization in a border culture*, 1973). El

estudio sociológico de los confines destaca con frecuencia los problemas étnicos y culturales. A este respecto, una de las principales categorías analíticas la constituye la *marginalidad*.

Finalmente, los economistas territoriales, los geógrafos económicos y los *científicos regionales* han estudiado los efectos de los confines—incluso de los administrativos—en las estructuras económicas y territoriales. Es clásico el análisis de Lösch sobre la distorsión que provoca el confin USA-México en la red de las *localidades centrales* del área. Los confines generalmente producen efectos depresivos en el desarrollo económico, exceptuadas las actividades unidas a los intercambios comerciales con el extranjero, que pueden encontrar un ambiente favorable en los puntos de paso; pero, en general, las actividades que ocasiona el confin—entre ellas las militares—no llegan a compensar los efectos de la perifericidad. En la época nacionalista, en la que primaban los valores de la seguridad nacional y del poder, el subdesarrollo de las periferias podía aceptarse en cierta medida como inevitable; pero en el actual clima de distensión internacional, al menos en importantes *islas de paz* del mundo, y de valores que favorecen la igualdad y que se concretan en la opción por el *reequilibrio territorial*, también las áreas fronterizas reclaman planificaciones capaces de eliminar sus desventajas. Por eso los *regional planners* están dedicando cierta atención a la planificación de las regiones fronterizas; esta actividad asume un significado político cuando los objetivos económicos implican también mayor apertura del confin, aumento máximo de intercambios, etc. (P. Romus, ed., *Les*

*regions frontalières à l'heure du Marché Commun*, 1971).

## V. La frontera

Existe una cuarta área de problemas, ya aludidos, que tiene su base en el concepto de *frontera* en sentido anglosajón. Por frontera se entienden las áreas, geográficas o ideales, en que el sistema encuentra un ambiente particularmente hostil, exigente y *diverso*. Frontera es, en primer lugar, cualquier zona de enfrentamiento militar; luego, toda área de mezcla y de síntesis cultural; por último, con el término frontera se indica actualmente, según algunos economistas (Friedman y Alonso), un área atrasada, pero rica en recursos y, consiguientemente, capaz de un rápido desarrollo; en este sentido se habla de *frontera brasileña* y de *frontera africana*. Este significado procede de manera evidente de la experiencia norteamericana en la conquista de la *frontera occidental*, experiencia en gran parte animada por el *espíritu del capitalismo* y por la identificación entre civilización y desarrollo económico. Es muy conocido el estudio de F. J. Turner sobre la influencia del espíritu de frontera en la cultura americana, uno de los pocos fenómenos *fronterizos* que figuran en los tratados de sociología. De todos modos, se trata de un fenómeno especial, ya que, si se prescinde de los escasos indios que habitaban el Oeste, se ve que con lo que verdaderamente tuvieron que enfrentarse los norteamericanos de frontera fue con la naturaleza y no con los hombres.

En cambio, lo característico de las fronteras del mundo antiguo es el encuentro y el choque entre civilizaciones, culturas, naciones diversas.

Si el confin es más bien una división estática y lineal entre pueblos semejantes, la frontera es un área mudable, en la que se dan importantes fenómenos de conflictos, de interpenetración y de síntesis entre poblaciones diferentes. Así que la frontera es, ante todo, un área de interés militar. Muchos sistemas preindustriales hacen de la guerra y de la expansión territorial el modelo principal de comportamiento, de deber cívico y de finalidad colectiva; gran parte de los recursos y de las energías se dedican de forma alterna a ampliar y consolidar las propias fronteras. La *capital* del sistema con frecuencia es móvil, con el fin de mantenerse siempre cerca del punto de crecimiento del sistema. Incluso en sistemas políticos más consolidados, las fronteras militarmente más importantes adquieren caracteres jurídicos, económicos y culturales propios. Piénsese en la importancia de las colonias militares romanas a lo largo de todo el confin germano, en cuanto centros de estructuración del territorio y de síntesis cultural entre romanos y germanos; piénsese en los *confines militares* entre el imperio de los Habsburgos y el otomano, y en la función análoga que en relación con el imperio zarista desempeñaban los cosacos. Una de las *fronteras* más interesantes y famosas es la que existía entre el imperio chino y el Asia central, y que ha sido estudiada por Lattimore.

A estas situaciones es a las que se refiere la *ley* de Toynbee, antes citada, relativa al desplazamiento del poder del centro a la periferia. En el centro, relativamente aislado del resto del mundo, tienen lugar los procesos entrópicos, degenerativos, propios de todos los sistemas cerrados; en el caso de las sociedades guerreras, se pierden las virtudes

marciales, el potencial demográfico, etcétera. En la periferia, en cambio, mediante el choque y el conflicto se realiza un proceso de selección, de *cross-fertilization* y de síntesis entre elementos de distinta procedencia, que posibilitan la aparición de culturas superiores y de sistemas más poderosos. Parece que Toynbee aplicó el esquema dialéctico *tesis-antítesis-síntesis* a las grandes regiones y civilizaciones mundiales. Sin pronunciarnos acerca del carácter generalizable de esta *ley histórica*, puede ser interesante recordar que ya Ibn Kaldhoun había visto en la alternancia de: a) procesos degenerativos en el centro; b) revuelta de la periferia; c) conquista del centro, el motivo conductor de gran parte de la historia del Mogreb, y que en la cultura árabe la periferia, como área de desorden político, es un concepto muy institucionalizado.

De todas formas, esta teoría parece que puede aplicarse también a la historia europea y occidental, con el progresivo desplazamiento de los centros del poder y de la civilización desde Roma a la Europa transalpina y, posteriormente, desde Europa a los colosos americano y soviético, bien caracterizados los dos, especialmente en el siglo XIX, por la situación de *frontera*.

¿Qué relaciones se dan, entonces, entre la teoría de las fronteras y la de los confines?

En primer lugar, se advierte históricamente—con el progreso de la civilización, de la tecnología, del asentamiento, de la población—una tendencia a transformar las fronteras móviles y zonales en confines estáticos y lineales. Ya no quedan tierras desconocidas que explorar ni tierras de nadie que conquistar; toda la superficie del planeta ha quedado subdividida y organizada política-

mente. El espíritu de conquista tiene que ejercerse necesariamente sobre otros objetivos. La expansión territorial, una de las constantes de la vida política internacional en el pasado, ya no es posible. La competencia internacional se ha trasladado a la lucha por el mayor aumento posible del producto nacional bruto o por la conquista del espacio, dado que se ha impuesto la prohibición absoluta de cambiar los confines.

En segundo lugar, el progreso de la tecnología de los transportes y de las comunicaciones hace completamente superflua cualquier estrategia de separación. Los confines de los Estados no pueden impedir la penetración ni de la violencia física (bombardeos o actos de guerrilla) ni de las ideas. El aislamiento político, económico y cultural resulta ya, si no imposible, por lo menos enormemente costoso, incluso para un coloso como es China, y es una estrategia suicida para los países menores. El planeta se ha hecho demasiado pequeño para que unos puedan ignorar a los otros. La paz *negativa*, basada en la indiferencia, en la ignorancia y en la falta de contactos recíprocos, no parece que sea una finalidad conveniente al mundo moderno. Parece inevitable y preferible intensificar los contactos y las interdependencias; éstas pueden multiplicar los contrastes, la entropía y los conflictos menores, pero posibilitan el conocimiento mutuo y la integración, es decir, la paz positiva. Esta es la estrategia asociativa de la que hablaban los defensores de los confines intensamente poblados y de la que siguen hablando los *peace researchers*. En otras palabras, en un mundo que la tecnología vuelve paso a paso más complejo e interdependiente, los confines interestatales se hacen cada vez más penetrables e

irrelevantes, por lo que adquieren cada vez mayor importancia los confines entre otros sistemas humanos, verticales y horizontales. Los confines de los Estados han perdido su función protectora, su función de barrera; ahora nos toca aprender a vivir en una situación de confusión y de conflicto, como en la frontera. El confin es orden, cierre, protección; la frontera es desorden, apertura, desafío. Puede añorarse la época en que era posible esperar una vida tranquila al amparo de nuestro confin más importante después de la piel: el confin nacional (G. Vickers). Pero aquellos tiempos ya pasaron y las vicisitudes de la primera y segunda guerra mundiales han demostrado las terribles consecuencias de la concepción estatocéntrica; ahora nos toca responder al desafío de la tecnología, que nos ha quitado el *cascarón* nacional, así como aprender a vivir como los hombres de frontera, expuestos a los riesgos del nuevo *sistema global*.

## VI. La periferia

La periferia es la situación opuesta a la de la frontera. Mientras que ésta es típica de los sistemas abiertos, proyectados hacia el exterior, la periferia es típica de los sistemas cerrados. Uno de los principios fundamentales de los sistemas, ligado a la ley del mínimo esfuerzo y a las exigencias defensivas, es el de la centralidad y la concentración. Donde con más claridad se manifiesta este principio es en los sistemas territoriales, en los que V. Thunen, W. Christaller y A. Lösch han probado la validez —bajo ciertas condiciones— de la ley de las localidades centrales.

Entre estas condiciones está el cierre del sistema. Puesto que este

cierre, al igual que la apertura, es tal en un grado mayor o menor, todo sistema es cerrado en alguna medida, por lo que a veces presenta manifestaciones propias del mecanismo de la *periferia*. En el plano humano y social, la periferia se caracteriza por su retraso con respecto al centro del sistema. Se ha afirmado que todo proceso de desarrollo implica una dialéctica con el subdesarrollo (teoría dual del desarrollo); según algunos autores, el desarrollo del centro requiere necesariamente el subdesarrollo y la explotación de la periferia. No parece que esta doctrina haya sido suficientemente demostrada. El retraso de la periferia puede deberse al hecho de que sus recursos hayan sido desviados hacia el centro mediante procesos de *explotación* y de *colonización*; pero también puede deberse al hecho de que los recursos creados en el centro le lleguen con tardanza a la periferia. La primera tesis es típica de los teóricos del imperialismo; la segunda, de los teóricos “burgueses” del desarrollo. Estas teorías nos interesan aquí, ya que el mecanismo centro-periferia, que se va erigiendo como uno de los principios fundamentales de las ciencias sociales, parece que es aplicable a cualquier clase de sistema, pues todo sistema, relativamente cerrado por confines-barreras, genera, al socaire de tales confines, situaciones de perifericidad, de retraso, de abandono; las barreras y los confines producen efectos negativos en numerosas actividades. Esto puede constatarse en los ámbitos urbano, regional, nacional e internacional. Sin embargo, en cualquiera de estos ámbitos se puede remediar la perifericidad actuando sobre el grado de apertura del sistema; hay que preguntarse de qué manera esto es también posible en el

ámbito del sistema global, que es un sistema cerrado. La situación no parece tan desesperada como sostienen los teóricos de la división inevitable entre el norte y el sur de nuestro mundo, si se tiene en cuenta que el principio de la concentración está ligado al principio del mínimo esfuerzo, es decir, de la eficiencia (a corto plazo). No parece difícil corregir los efectos indeseables de semejante principio —entre los cuales se cuenta precisamente el subdesarrollo de las periferias— sacrificando las ventajas a corto plazo del centro por las ventajas colectivas a largo plazo. En otras palabras, las situaciones de perifericidad pueden evitarse mediante una oportuna planificación que persiga la distribución de los recursos, incluso tratándose de un sistema cerrado.

R. Strassoldo

BIBLIOGRAFÍA: Cambre J., *El espacio regional en el desarrollo económico de España*, ZYX, Barcelona 1970.—Dorion H., *La frontière Québec-Terreneuve—Contribution à l'étude systématique des frontières*, Les Presses de l'Université Laval, Québec 1963.—Garner J.F. y otros, *Derecho a la planificación territorial en la Europa occidental*, IEAL, Madrid 1976.—Gaviria M., *Ecologismo y ordenación del territorio en España*, Cuadernos para el Diálogo, Madrid 1976; *Presente y futuro del espacio pirenaico*, en *Actas del Simposio de Huesca*, Alcrudo, Zaragoza, febrero 1976.—George P., *Sociología y geografía*, Península, Barcelona 1969; *Geografía activa*, Ariel, Barcelona 1967.—Gubert R., *La situazione confinaria* (Introduzione di F. Demarchi), Lint, Trieste 1972.—Hagget P., *Análisis locacional en la geografía nueva*, Gustavo Gili, Barcelona 1977.—Kasperson R.E., Minghi J.V. (ed.), *The structure of political geography*, Aldine, Chicago 1969.—Labasee J., *La organización del espacio*, IEAL, Madrid 1974.—Iattimoro O., *La frontiera*, Einaudi, Torino 1970.—Secchi B., *Análisis de las estructuras territoriales*, Ariel, Barcelona 1974.—Shils E., *Center and periphery—Essays in macrosociology*, University of Chicago Press, Chicago 1974.

## CONFLICTO

SUMARIO: I. Introducción - II. Características generales del conflicto - III. Funciones del conflicto - IV. Formas de conflicto: 1. Conflicto entre grupos mayoritarios y minoritarios; 2. Conflicto económico; 3. Conflicto de clases; 4. Conflicto urbano-rural y regional; 5. Conflicto religioso; 6. Conflicto entre las naciones; 7. Conflicto en el interior de los grupos; 8. Conflicto de personalidad; 9. Conflicto de valores - V. El conflicto en la teoría sociológica.

### I. Introducción

“Una relación social se considera como conflicto por el hecho de que la acción que implica se reduce intencionalmente a mantener la voluntad del actor contra la resistencia de la otra o de las otras partes” (M. Weber). Esta acción incluye generalmente el esfuerzo deliberado y consciente de oponerse, resistir y coartar la voluntad de otro u otros, a fin de “neutralizar, perjudicar o eliminar al rival” (L. Coser).

El conflicto forma parte del proceso de interacción social. Ya G. Simmel había advertido que, si toda forma de interacción entre hombres es una *sociation*, el conflicto tendrá que ser considerado como tal. En efecto, el conflicto tiene como finalidad la solución de dualismos divergentes y es un modo de alcanzar cierta unidad incluso mediante la aniquilación de una de las partes en conflicto. Pero otros, entre los que se encuentra el mismo Comte, consideran el conflicto, al igual que la competencia, como un proceso disyuntivo y disociativo, que se caracteriza por la suspensión de la comunicación entre dos partes en conflicto. Se diferencia de la competencia en que ésta se hace conflicto sólo cuando se transforma en un proceso antagonista consciente y personalizado.

El conflicto puede ser:

- 1) *latente*: no frente a frente con otras personas o grupos, sino clandestino;
- 2) *abierto*: cuando explota y se adopta una acción hostil para resolverlo;
- 3) *directo*: cuando los individuos o los grupos se oponen, luchan o se destruyen mutuamente para alcanzar algún objetivo;
- 4) *indirecto*: cuando los individuos o los grupos no se enfrentan de hecho, sino que tratan de conseguir sus objetivos impidiendo que otros consigan esos mismos objetivos;
- 5) *no violento*: separado del uso de la fuerza o de la violencia, como sucede con frecuencia en los conflictos de ideas, valores, normas, etc;
- 6) *violento*: cuando incluye el uso de la fuerza y de la violencia para eliminar o destruir al adversario.

### II. Características generales del conflicto

1. Las partes en conflicto, ya se trate de personas o de grupos, se identifican con claridad. Mientras que la competencia es en gran parte inconsciente e impersonal, el conflicto es muy consciente y personal. El adversario es conocido, odiado y temido, y cuando se trata de un grupo, se le personaliza de alguna forma mediante epítetos, etc., a fin de hacer el choque más personal.

2. Los fines que se excluyen mutuamente de todo elemento en conflicto se mantienen y se acentúan consciente y voluntariamente. En una situación de conflicto existe un choque fundamental de intereses, de deseos, de voluntades, de valores, de objetivos y de interpretación de los acontecimientos y soluciones, vis-

rios por las partes en conflicto como diametralmente opuestos, incompatibles, incongruentes e irreconciliables. Cada parte considera las intenciones de la parte opuesta como un impedimento directo o como una amenaza a la propia seguridad y bienestar; en consecuencia, cada una de ellas se esfuerza por conseguir que prevalezcan sus propios intereses y valores.

3. Cada una de las partes trata de eliminar a la otra de la arena social. Los choques de interés sólo pueden resolverse neutralizando al adversario, en algunos casos sin recurrir a medios violentos, aunque de ordinario se utiliza la fuerza y hasta la violencia, derrotando al adversario y llegando incluso a su aniquilamiento.

4. A diferencia y en contraste con la competencia, que es un proceso continuo, el conflicto y todas sus manifestaciones son necesariamente provisionales o intermitentes y de carácter recurrente. En efecto, las pasiones y los sentimientos muy ardientes suscitados por un conflicto, la tensión y la concentración de la atención, de ordinario no pueden durar mucho tiempo. Lo mismo ocurre cuando se consumen energías físicas, afectivas y mentales, o también, como en el caso de los grupos, recursos físicos, culturales, organizativos y tecnológicos. De suyo, el conflicto es de naturaleza más bien breve.

5. Se trata de un fenómeno universal, en gran parte debido al choque inevitable entre fines y objetivos, tanto en el seno de los grupos o conjuntos sociales como en las relaciones entre esos grupos, e incluso en el mismo individuo. Los esfuerzos por alcanzar un objetivo a menudo llegan a crear situaciones en las que los intereses de uno o de va-

rios individuos chocan con los de otros, creando conflictos de intereses. Aun cuando existieran normas morales para regular hasta sus más mínimos detalles el comportamiento humano, no por eso los individuos o los grupos se atenderían de hecho a dichas normas. En realidad, las mismas normas suelen ser vagas y a veces ni siquiera existen, con lo que las partes en conflicto pueden apelar a la misma norma o a normas diversas para justificar su propio punto de vista.

### III. Funciones del conflicto

1. Aliviar una situación de tensión y resolver el problema que procede de una relación confusa de antagonismo entre individuos, entre grupos y entre individuos y grupos. Si el resultado es la victoria de una de las partes, elimina hasta cierto punto la tensión acumulada y reduce las disidencias sociales subyugando al enemigo u obligándole a reconocer su derrota o eliminándolo por completo. En cierto sentido, el conflicto es un proceso de adaptación que acaba estableciendo un nuevo nivel de normalidad. El vencedor queda libre para dedicar sus energías, sus capacidades y sus recursos a otros objetivos. El vencido, por el contrario, podrá aplicar sus esfuerzos a restablecerse para sobrevivir, naturalmente siempre que no haya sido subyugado o eliminado por el vencedor.

2. Al menos provisionalmente, en sus primeras fases el conflicto tiene también efectos organizativos dentro de los individuos y de los grupos implicados. En cuanto a los individuos, puede producir un mayor sentido de autoconciencia, desempeñar un rol organizativo en su

vida, obligándoles, por así decirlo, a reorganizarse para sobrevivir. Refuerza también la autoconciencia del grupo implicado, aclara las razones, facilita el liderazgo y la división del trabajo y vuelve a levantar la moral. Produce un mayor nivel de integración social y de solidaridad dentro de los grupos. Cuanto más duro es el conflicto, tanto menos posible les será a los grupos tolerar divergencias de intereses y opiniones o actividades no esenciales entre los miembros.

3. También se dan efectos socialmente destructivos. A largo plazo, el conflicto es fundamentalmente un proceso de ruptura social y de desorganización, sea cual sea el sector de la vida social en que tenga lugar. Crea millones de nuevas tensiones y disidencias, que sustituyen a las que se habían resuelto provisionalmente. Suscita odios, discordias, prejuicios; es fuente de nuevas frustraciones y derrotas; perpetúa y refuerza sospechas y antipatías. Desperdicia continuamente energías humanas y sociales, como también recursos. Divide a las personas, impide o destruye la cohesión social y la cooperación. Muchas veces no se llega a superar y resolver del todo. En definitiva, tanto el vencedor como el vencido quedan derrotados. Muy a menudo es la causa de toda una serie de nuevos conflictos.

#### IV. Formas de conflicto

1. CONFLICTO ENTRE GRUPOS MAYORITARIOS Y MINORITARIOS. El grupo minoritario se diferencia del mayoritario por ciertas características físicas innatas (la raza) o por su origen nacional, su lengua, su religión u otras características culturales distintas, por todas las cuales se ve sometido a un trato de inferiori-

dad y discriminatorio [ *Minoría*]. Las bases sociológicas del conflicto entre grupos mayoritarios y minoritarios se pueden encontrar ordinariamente en las diferencias culturales de los mismos. Este conflicto es una consecuencia casi inevitable, especialmente en la primera fase del encuentro entre tales grupos. Algunos sociólogos hablan incluso de un ciclo natural de fases por las que pasan las relaciones entre los diversos grupos, siendo inevitablemente el conflicto una de ellas. Son totalmente excepcionales los casos en que se evita el conflicto en semejantes encuentros.

Las manifestaciones de este conflicto son muy variadas:

a) resistencia pasiva; es típico el ejemplo de Gandhi;

b) explotación del arte (por parte de los oprimidos) como arma sutil en todas sus manifestaciones; por ejemplo, los famosos *spirituals* de los negros de los Estados Unidos;

c) el linchamiento;

d) revueltas raciales: forma antigua y universal de conflicto ya en tiempos de la *polis* griega y del imperio romano y una de las características más notables de los Estados modernos. Luchas sindicales, anticlericalismo, anarquismo, socialismo, huelgas, paro laboral y pobreza han causado muchas más revueltas que el mismo prejuicio racial. Normalmente, estas revueltas son solamente el signo de una protesta violenta en la que no entra la idea de derribar el orden político existente;

e) *progroms* (que significa literalmente destrucción): una forma de conflicto asociada a la persecución de los judíos en Rusia. Los gobiernos conservadores, temiendo movimientos revolucionarios de las masas campesinas y obreras, tratan de apartar su atención de los proble-

mas políticos y económicos del país echando la culpa de todo a los judíos;

f) *insurrección*: conflicto que también incluye el uso de la fuerza armada contra el orden establecido. Cuando asume proporciones insólitas por sus objetivos y por su intensidad, se transforma en una auténtica revolución;

g) *huelgas y boicot*: formas de conflicto típicas de las luchas sindicales, pero presentes también en los conflictos de los grupos raciales o étnicos con los grupos mayoritarios;

h) utilización del *sistema judicial* para hacer valer los propios derechos;

i) *derecho de voto*: ante todo, reivindicando este derecho cuando no se tenga reconocido y haciendo luego uso del mismo para elegir a representantes del propio grupo que consigan que se oiga en los ámbitos nacional o local la voz de la minoría;

j) *aniquilación*, que en los tiempos modernos ha asumido la forma del genocidio, con el que se pretende eliminar a todo un grupo racial o étnico. Pero esta práctica, si no el término, se remonta a tiempos muy antiguos, como refiere la Biblia (Deuteronomio 3; 2 Reyes 15,16). Es un sistema que también han utilizado frecuentemente los países colonizadores europeos;

k) *expulsión masiva*: los conflictos raciales o étnicos se resuelven a menudo con la expulsión del grupo minoritario. Se trata de una especie de aniquilación; aunque es una forma en cierto modo menos inhumana, va acompañada muchas veces de una atmósfera de violencia, de terror, de matanzas y de revueltas.

2. CONFLICTO ECONÓMICO entre consumidores y productores, entre

compradores y vendedores y especialmente entre patronos y trabajadores. El patrono ha tenido siempre la tendencia a tratar al trabajador como un medio de producción, como una cosa flexible, dócil y manejable como su misma fábrica. Por otra parte, el trabajador no ha cesado nunca en sus esfuerzos por mantener alto el salario, reducir las horas de trabajo, mejorar las condiciones laborales, hacer oír su propia voz a la hora de coger nueva mano de obra, de despedir a algunos, etc. Se dan, pues, todas las condiciones para que haya un conflicto continuo entre los dos grupos, constantemente asociados y muy a menudo con aspiraciones e intenciones del todo incompatibles. El conflicto abierto puede revestirse de insultos en la mesa de negociaciones, en la prensa o en las manifestaciones callejeras. Pero la forma más violenta son las huelgas y los encierros. Si el conflicto abierto es más bien ocasional, el conflicto latente es continuo, dado que cada una de las partes representa intereses opuestos de naturaleza no puramente económica, sino también humana y social.

3. CONFLICTO DE CLASES. El origen de este conflicto lo constituye el hecho de que una clase se considera superior a las demás y hace todo lo posible por dominarlas y explotarlas. La lucha de clases por motivos políticos, religiosos, culturales, económicos, lingüísticos, raciales, étnicos, etc., ha existido siempre; pero se ha ido intensificando en la moderna sociedad industrial. La teoría común de la lucha de clases podría resumirse brevemente de la siguiente manera. Desde los orígenes del capitalismo occidental, los intereses de la clase trabajadora han sido antitéticos a los de la clase capitalista. A

fin de aumentar sus beneficios, el capitalista ha tratado siempre de mantener bajo el costo de producción. Por consiguiente, quienes trabajan por un salario tenían que organizarse para protegerse a sí mismos. Esta situación se resuelve en un conflicto por el poder, que queda en suspenso gracias tan sólo a unos acuerdos provisionales o al dominio de una clase sobre otra. Cuando esto sucede, la lucha de clases se sustituye por una especie de sociedad de castas que podría ser solamente una situación provisional que precede a otro conflicto. Si el proletariado adquiere suficiente poder para derribar la forma de gobierno que protege al capitalismo, intentará instaurar un Estado sin clases, en el que los intereses económicos no serán ya el elemento determinante de la política del gobierno, sino que estarán al servicio de los ideales sociales del Estado. En términos más marxistas, la lucha de clases indica la violencia que practica una clase contra otra a fin de subyugar y exterminar al adversario. Marx sostiene que el choque entre el grupo económicamente poderoso y los oprimidos es un fenómeno de todos los tiempos, y que el conflicto bajo la forma de lucha de clases es una fuerza dinámica de los cambios históricos, idea que también acepta Pareto [ *↗ Clase social* ].

4. CONFLICTO URBANO-RURAL Y REGIONAL. El conflicto urbano-rural tiene su origen histórico en las formas de vida e intereses diferentes de los habitantes de los dos sectores, así como en las funciones económicas y políticas, fundamentalmente distintas del campo y de la ciudad. El conflicto regional, por ejemplo, entre el norte y el sur de un país está también determinado por las diferencias

culturales, sociales y económicas de las distintas regiones.

5. CONFLICTO RELIGIOSO entre los diversos grupos de creyentes. Nace sobre todo del hecho de que la religión es fundamentalmente una cuestión de fe en lo sobrenatural, desarrollada según los diversos sistemas teológicos y mitológicos, y de que cada grupo religioso está convencido de poseer, al menos hasta cierto punto, la única verdadera fe, la única verdadera religión y el único camino hacia la salvación. Por consiguiente, entre los diversos grupos habrá siempre cierto nivel de intolerancia, al menos latente, y de prejuicio y antagonismo más o menos abierto, especialmente en las naciones en que el conflicto religioso toma también la forma de conflicto entre grupos mayoritarios y minoritarios. El conflicto religioso asume diversas formas. En sus manifestaciones más agudas no excluye ni siquiera la guerra. Pero más a menudo se expresa en formas más moderadas, como el proselitismo, las críticas, las polémicas, la denigración del adversario, el ostracismo, la prohibición de actos de culto, etc. Se trata de un conflicto que, a diferencia de los demás, siempre lleva a divisiones.

6. CONFLICTO ENTRE LAS NACIONES. Es la forma de conflicto más trágica, que puede afectar a naciones enteras y a veces al mundo entero [ *↗ Guerra* ].

7. CONFLICTO EN EL INTERIOR DE LOS GRUPOS. Es una forma de conflicto que se juzga más severamente que el conflicto entre los diversos grupos y de la que el grupo ordinariamente no tiene nada que ganar. Con frecuencia está animado por la envidia o por la animosidad

de aquellos miembros del grupo que tienen menos que los demás, o por el hecho de que cierto número de personas del mismo grupo unen sus esfuerzos para conseguir un fin, mas sin tener la misma opinión en cuanto al modo de alcanzarlo. Siempre está presente cierto nivel de conflicto, por lo menos latente, en todas las relaciones humanas del grupo. Se manifiesta de muchas y de muy diversas maneras en toda clase de grupos sociales: familia, partidos políticos, grupos religiosos, etc.

8. CONFLICTO DE PERSONALIDAD. Psicológicamente, el conflicto puede considerarse también a nivel personal, es decir, en el mismo individuo. Se da este conflicto cuando un individuo no consigue desarrollar un concepto de sí mismo que lo satisfaga, y cuando los roles que tiene que desempeñar y los ideales que lo atraen están en contradicción con otros roles y otros ideales del ambiente. Es ésta una situación que se va creando poco a poco cuando muchas de las normas morales son contrarias entre sí, cuando los valores individualizados, o sea no sociales, están en oposición con las normas morales y cuando la estructura social exige un comportamiento opuesto a los valores sociales. Estas faltas de consistencia y estas contradicciones se reflejan en el individuo con diversa intensidad según las condiciones de lugar, de grupo social, de edad, de religión, de sexo, de nivel educativo, de grupo étnico, de ubicación espacial, etc., creando auténticos conflictos de personalidad.

9. CONFLICTO DE VALORES. Se trata de la teoría que sostiene que los choques entre sistemas de diversos valores se encuentran en la misma base de los problemas sociales.

## V. El conflicto en la teoría sociológica

No es extraño que un fenómeno tan universal como el conflicto, que tan de cerca toca a los más variados aspectos de la vida social e individual, haya llamado la atención de no pocos estudiosos de los fenómenos sociales.

Como reacción contra el optimismo exagerado de la Ilustración francesa, Thomas H. Malthus (1766-1834) sostuvo que era imposible mejorar las condiciones de vida de las clases trabajadoras debido al alto porcentaje de fertilidad de las mismas, que inevitablemente acabaría reduciendo los salarios a un límite de estricta subsistencia si no se aplicaba algún freno moral que lo limitase. De no actuarse en este sentido no sólo reduciría los salarios, sino que además daría origen a un áspero conflicto por la existencia, con la consiguiente eliminación del más débil por el vicio, la miseria y otros controles positivos. Ch. Darwin (1809-1882) entró en contacto con las teorías de Malthus y las aplicó a todas las formas de vida con su teoría de la selección natural, resultado lógico de la lucha por la existencia.

Otra aplicación de la doctrina de Darwin fueron las teorías del conflicto entre los grupos y de la supervivencia o teoría del conflicto externo. Esta teoría tuvo como defensores más conocidos a Ibn Jaldun (1332-1406) y a Jean Bodin (1530-1596); pero recibió su impulso más fuerte con la publicación de *El origen de las especies*.

Pertenece también a esta escuela W. Bagehot (1826-1877) y H. Spencer (1820-1903) con su teoría de la evolución política: desde la homogeneidad hasta la heterogeneidad, es-

pecialmente mediante el conflicto entre los grupos. Sin embargo, el más atrevido de los darwinistas sociales fue L. Gumplowicz (1838-1909), que sostuvo que el conflicto se encuentra en la base misma de la evolución social y cultural. Según este autor, el odio mortal inherente a las relaciones de un grupo con el otro se resuelve en una lucha inevitable y mortal entre los mismos grupos (*Rassenkampf*). Sólo mediante esta lucha ha sido posible el desarrollo del grupo social o la consolidación de dos o de más grupos en un solo cuerpo social. El grupo victorioso, después de haber sometido a su víctima, la explota sin misericordia alguna, reduciéndola a la condición de súbditos o esclavos. Para controlar a estos súbditos promulga leyes y normas.

De este modo han surgido:

1) los Estados como unión de los grupos victoriosos y de los sometidos, en los cuales los conquistadores se convierten en la *élite* social y política, y los vencidos pasan a ser el grupo de los explotados, carentes de derechos civiles;

2) la ley como conjunto de normas obligatorias, emanadas del grupo que dispone del poder, con objeto de controlar y explotar a los vencidos;

3) la estratificación y la desigualdad social: aristocracia y estamentos sociales inferiores. De esta manera el grupo se va consolidando cada vez más, hasta que llega a someter o a ser sometido por otro, en cuyo caso vuelve a reanudarse el proceso. En la repetición de estos *ciclos* es en lo que consiste el proceso esencial de la historia.

Las teorías de Gumplowicz, así como las de G. Ratzenhofer (1842-1904), fueron adoptadas también

por el sociólogo americano L. F. Ward (1841-1913), que las modificó parcialmente para insertarlas dentro de su esquema de evolución cósmica. F. Oppenheimer (1864-1943), perteneciente también a la misma escuela, ha tratado de combinar las teorías de J. Jaldun con las del darwinismo social, sosteniendo que el Estado tiene su origen en el conflicto entre los diversos grupos.

El sociólogo ruso Jacques Novicow (1849-1912), por el contrario, dedicó toda su vida a refutar la teoría de que un conflicto sin límites por la existencia es el factor básico del proceso social. El admite que el universo es un campo de luchas sin fin y de alianzas, que la lucha por la existencia es un fenómeno universal, ante todo químico y luego astronómico, biológico y social. Entre los animales, esta lucha por la existencia asume dos formas principales: la eliminación y la absorción. Pero cuando esta forma de evolución se aplica a la lucha entre los seres humanos, distingue por lo menos cuatro formas principales:

1) *fisiológica*: eliminación, exterminio, lucha por la comida que se manifiesta en el canibalismo, en los asesinatos, en las guerras para asegurarse víveres y en la destrucción total del enemigo;

2) *económica*: adquisición de los medios de subsistencia y riqueza, acumulación de bienes, guerras económicas que se manifiestan en la piratería, competencia económica, diversas formas de coacción con la finalidad directa de expropiar al enemigo;

3) *política*: obtener diversos privilegios económicos con medios políticos, dominio político con la finalidad de aprovecharse del mismo mediante guerras políticas, amena-

zando con ejecuciones e infligiendo castigos, etc.;

4) *intelectual*: lucha por el dominio intelectual, por la victoria de una religión, de una ideología, de un dogma, de una cultura, mediante la propaganda y los diversos métodos de asimilación, de adiestramiento, de criticismo, de persecución intelectual, de guerras religiosas, de revoluciones, de conflictos intelectuales, de competencias, etc.

Sin embargo, según Novicow, el conflicto fisiológico estaría ya casi apagado, ocupando su lugar una forma de conflicto de índole cada vez más intelectual. La guerra va siendo sustituida cada vez más por la competencia mental e intelectual. Además, con el correr de los años los cambios van adoptando un ritmo cada vez más acelerado. La guerra en sentido fisiológico llegará a desaparecer por completo en el futuro. Sin embargo, no desaparecerá el conflicto, sino que asumirá exclusivamente la forma de competencia intelectual, sin derramamiento de sangre ni exterminio de personas. En esta misma línea de Novicow se sitúa también la teoría de la lucha por la existencia de M. Vaccaro.

En la historia de la sociología del conflicto merece una mención especial el sociólogo alemán George Simmel (1858-1917). Aunque no niega la importancia que en el conflicto tienen los factores personales, tales como la hostilidad, el egoísmo, el odio, los deseos y la necesidad desesperada de escapar de una situación intolerable, Simmel hace notar que no es menor la importancia que tienen los factores sociales en la génesis de las tensiones sociales. Aplica a este problema su célebre distinción entre contenido y forma: el conocimiento de los impulsos que

están en la base de un conflicto no sirve para explicar los modos recurrentes y casi sistemáticos con que dicho conflicto puede manifestarse en la vida social. Con frecuencia se deriva de factores sociales y constituye una fuerza dinámica de primer orden en muchas instituciones sociales. Esta fuerza impregna la interacción en la vida cotidiana, y muchas veces es realmente social no sólo por sus causas, sino también por las estructuras en las que se manifiesta.

Uno de estos importantes factores sociales es la diferenciación en las relaciones humanas, que crea entre los individuos contrastes y divergencias relacionados con intereses, valores y estilo de vida. Pero algunas veces tales contrastes y divergencias pueden derivarse también de la semejanza de objetivos y valores, como ocurre en el caso de dos científicos comprometidos en el mismo descubrimiento.

Dada la presencia omnímoda de los mecanismos sociales y psicológicos que crean conflictos, Simmel opina que los conflictos sociales deberían considerarse con toda razón, no como aspectos artificiales, patológicos o desviados de la sociedad, sino como una característica esencial de la vida social.

G. Bartoli

BIBLIOGRAFÍA: Arendt H., *Sobre la revolución*. Revista de Occidente, Madrid 1967.—Aron R., *La lucha de clases*, Seix Barral, Barcelona 1971.—Asociación Internacional de Sociología, *La naturaleza de los conflictos*, UNESCO, París, vol. XIII, 146.—Bernard Y., *La sociología del conflicto*, Universidad Nacional de México, México 1958.—Brinton R., *Anatomía de la revolución*, Aguilar, Madrid 1958.—Coser L., *Las funciones del conflicto social*, FCE, México 1961; *Nuevas aportaciones a la teoría del conflicto social*, Amorrortu, Buenos Aires 1971.—Dahrendorf R., *Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial*, Rialp, Madrid 1962.—Deutsch M., *The resolu-*

*tion of conflict*, Yale University Press, New York 1977.—Horowitz I.L., *Consenso, conflicto y cooperación: un inventario sociológico*, en "Rev. Mexicana de Sociología" XXV (1963) 591-614.—Janowitz M., *Military conflict*, Sage, London 1976.—Maravall J.M., *Trabajo y conflicto social*. Cuadernos para el Diálogo, Madrid 1967.—Sherif M., *Group conflict and cooperation*, Routledge & Kegan, London 1966.—Simmel G., *Conflict*, The Free Press, Genclow 1955.—Sutherland R.L. y otros, *Introductory sociology*, Lippincott, Philadelphia 1956.—Tilly L.A. y Ch., *Class conflict and collective action*, Sage y Jossey, London 1981.—Yates A.J., *Frustración y conflicto*, Taller de Ediciones, J.B., Madrid 1975.

## CONGRESOS DE SOCIOLOGIA

SUMARIO: I. Introducción - II. Congresos mundiales de sociología - III. Otros congresos.

### I. Introducción

El proceso de institucionalización de la ciencia sociológica ha sido muy laborioso. Fueron precisas tres generaciones de sociólogos, comprometidos en el desarrollo de esta disciplina bajo otra etiqueta o en tiempos libres y en calidad de diletantes, para que surgiera una cátedra de sociología en las exigentes universidades de la Europa tradicionalista y liberal. Alemania, a pesar de su conocida apertura a todos los problemas científicos, hasta 1919 no decidió instituir una cátedra de sociología, superando una desconfianza difusa frente a este término y su contenido, que evocaban la ideología socialista. En América, sin embargo, fue más fácil la entrada de esta disciplina en la cultura superior durante el período que medió entre las dos guerras. A finales de los años cuarenta resurgió la idea de celebrar periódicamente congresos de sociología, al igual que se hacía

en otras disciplinas, a fin de permitir a todos los sociólogos de todos los países encontrarse e intercambiar informaciones, poniéndose así en marcha un proceso que liberase a la ciencia sociológica de las escuelas nacionales. Se acogió y se desarrolló esta idea gracias al espíritu internacionalista de la Organización de las Naciones Unidas.

El encuentro en el que se constituyó la *International Sociological Association*, bajo el patrocinio de la Unesco, se celebró en Oslo (Noruega) del 5 al 11 de septiembre de 1949. Era la primera conferencia mundial de sociología celebrada desde 1937. Los miembros participantes procedían de 21 países: Austria, Bélgica, Canadá, Cuba, Dinamarca, Egipto, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Alemania, Holanda, India, Israel, Italia, Noruega, Polonia, Suecia, Suiza, Turquía, Reino Unido y Uruguay. Se nombró provisionalmente a los funcionarios y a los miembros del comité ejecutivo hasta la celebración del primer congreso: presidente provisional, L. Wirth (USA); vicepresidentes provisionales: G. Davy (Francia) y M. Ginsberg (Gran Bretaña); miembros provisionales: I. Ganan (Uruguay), Th. Geiger (Dinamarca), H. Kholza (India), R. König (Suiza), S. Ossowski (Polonia) y A. Zakí (Egipto). E. Rinde (Noruega) fue designado secretario general y tesorero provisional de la asociación, con sede interina en Oslo. En dicha conferencia se leyeron ponencias sobre el estado de la sociología en los diversos países representados y se acordó un programa de actividades hasta el primer congreso, que se decidió celebrar, a título de prueba, en Zurich (Suiza) en los primeros días de septiembre de 1950. En aquella reunión se invitó a las representaciones a afi-

liarse a la organización internacional ya antes de la constitución de las respectivas sociedades sociológicas nacionales. El programa provisional de la sociedad incluía los siguientes objetivos: 1) facilitar el intercambio de profesores, de investigadores y de estudiantes de sociología a escala mundial; 2) promocionar el intercambio de documentos relativos al conocimiento, a las informaciones y a las técnicas sociológicas; 3) alentar y coordinar las investigaciones sociológicas en los diversos países; 4) cooperar con las diversas organizaciones internacionales, especialmente con la ONU y sus agencias especializadas, teniendo en cuenta que la expansión de la sociología puede ayudar a la consecución de sus fines.

### II. Congresos mundiales de sociología

1. El primer congreso internacional de sociología y de ciencias políticas fue organizado en Zurich del 4 al 9 de septiembre de 1950 por la recién constituida *International Sociological Association* (ISA), de acuerdo con la *Asociación Internacional de Ciencias Políticas*. Hubo una amplia participación de especialistas europeos y americanos, que, orientando la discusión de tesis propiamente sociológicas y científicas a temas de naturaleza eminentemente política, dieron al congreso un tono francamente *comprometido*, como puede verse por el título mismo de algunas comunicaciones: R. Blühdorn (Austria), *El aspecto psicológico en la enseñanza universitaria de las relaciones internacionales*; T. B. Bottomore (Reino Unido), *Sociología y relaciones internacionales: una nota metodológica*; V. Cervinka (Suiza), *Un esquema para el análisis de las relaciones internacionales*;

F. Fernandes (Brasil), *Consideraciones sobre una aplicación de los conocimientos sociológicos a las relaciones internacionales*; J. Leclercq (Francia), *El espíritu internacional y la integración social*; M. Lins (Brasil), *Posibilidad de superación de las tensiones sociales*; J. Obreski (Polonia), *Sociología de las naciones emergentes*; C. Petersen (Dinamarca), *La aportación de la investigación social a las relaciones internacionales*; J. Pichon-Rivière (Argentina), *El entendimiento internacional y la sociología*; Tecera Franco (Argentina), *Teoría político-cultural: la posibilidad de un orden político mundial*.

La ISA estableció contactos permanentes con 53 países. Se decidió, además, que la sede de la ISA y su secretaría general se fijara en Oslo.

En este congreso participaron unos 180 especialistas, procedentes de 33 países diversos. En el "International Bulletin of Social Sciences" (1951) aparece el mensaje de J. Torres Bodet, director general de la Unesco, y el discurso de apertura de L. Wirth, *El significado de las sociologías*, además de otras comunicaciones.

2. El segundo congreso mundial de sociología quedó convocado, bajo el patrocinio y con la ayuda de la Unesco y del gobierno belga, para celebrarse en la Universidad de Lieja del 24 al 31 de agosto de 1953.

Hubo 281 participantes de 34 países: 65 de Bélgica, 34 de USA, 32 de Francia, 28 de Alemania, 23 de Gran Bretaña, 22 de Holanda, tres de Italia y siete de la India, más algunos pequeños contingentes procedentes de Argentina, Australia, Irlanda, Yugoslavia, etc.

Las sesiones científicas se dividieron en cuatro secciones principales: 1) *Estratificación y movilidad social*

(relator, D. Glass, de Londres); 2) *Conflictos entre grupos y sus soluciones* (relator, A. Rose, de Michigan); 3) *Desarrollos recientes de la investigación sociológica* (relator, D. Mac Roe, de Londres); 4) *Actividades profesionales y responsabilidad* (relator, J. Treanton, de París).

El comité ejecutivo que se eligió lo componían: R. C. Angell (USA), presidente; G. Davy (Francia), M. Ginsberg (Gran Bretaña), L. von Wiese (Alemania), vicepresidentes; T. B. Bottomore (Gran Bretaña), secretario ejecutivo para el período 1953-1956.

3. El tercer congreso mundial de sociología se celebró en *Amsterdam*, en el Koninklijk Instituut voor de Tropen, del 22 al 29 de agosto de 1956. En este congreso, a diferencia de los anteriores, se fijó un tema general de discusión: *El problema del cambio social en el siglo XX*. Se presentaron ponencias de carácter general: *El estudio sociológico del cambio social* (L. von Wiese), *Factores del cambio social* (M. Ginsberg), *Costumbres y cambio social* (G. Freyre) y *Derecho y cambio social* (G. Davy).

Hubo, además, informes introductorios, comunicaciones e intervenciones sobre seis temas específicos: 1) *Cambios en la estructura económica*, con ponencias introductorias de G. Friedmann, W. Friedmann y L. Mendieta Núñez y comunicaciones de H. Lefebvre y otros; 2) *Cambios en la estructura de clase*, con ponencias introductorias de T. H. Marshall, F. van Heek y G. Gurvitch y comunicaciones de S. Ossowski, S. M. Miller, S. M. Lipset, H. L. Zetterberg, A. Touraine, R. Dahrendorf, C. Lefort y M. Crozier; 3) *Cambios en la familia*, con ponencias introductorias de A. Myrdal, R. König y K. Ariga y co-

municaciones de E. W. Burgess, P. Chombart de Lauwe y T. Makino; 4) *Cambios en la educación*, con ponencias introductorias de D. V. Glass y K. A. Busia y comunicaciones de V. Bonac, A. Kairov, I. Berger y otros; 5) *Investigación general sobre los problemas del cambio social*, con comunicaciones de Angell, Adorno y Ossowski; 6) *La sociología en 1956*, con ponencias introductorias de P. de Bie y S. Rokkan y comunicaciones sobre el estado de la sociología en Austria, Bélgica, Canadá, Finlandia, Holanda, Polonia, Venezuela, etc. Fue nombrado presidente G. Friedmann (Francia).

4. El cuarto congreso mundial de sociología fue convocado en *Milán-Stresa* del 8 al 15 de septiembre de 1959 por la ISA, bajo el patrocinio de la Unesco, por la organización del Centro Nazionale di Prevenzione e Difesa Sociale y por la Associazione Italiana di Scienze Sociali. Como en el congreso anterior, también en éste se estableció un tema general: *La sociedad y el conocimiento sociológico*, que se trató bajo tres aspectos en otras tantas secciones de estudio.

Primera sección: *La sociología en su contexto social*. Los trabajos de esta primera sección se desarrollaron en Milán, bajo la presidencia de G. Friedmann, con informes introductorios de R. Aron y de R. K. Merton. El primero se centró en la comparación entre la sociología americana y la soviética y en los problemas metodológicos; el segundo reseñó las diversas fases del desarrollo sociológico y la progresiva diferenciación de la sociología de las demás disciplinas, concluyendo con la exposición de los problemas internos del mundo académico y con los existentes entre la sociología formal

y la aplicada. Hubo intervenciones de P. N. Fedossev (URSS), F. Gramatica (Italia), Scheeler (República Democrática Alemana), A. Sauvy (Francia), Andrzejewski (Reino Unido) y otros.

Segunda sección: *La aplicación del conocimiento sociológico*. Los trabajos se desarrollaron en Stresa, en dos fases: en la primera fase, varios grupos discutieron sobre los campos de aplicación del conocimiento sociológico; los campos que se analizaron fueron la industria, la agricultura, la educación, la planificación urbana, la planificación regional, las comunicaciones de masa, la población, la planificación y administración de los servicios sociales, los problemas del desarrollo económico en las áreas subdesarrolladas o atrasadas, las relaciones étnicas y raciales, la familia, el tiempo libre, la medicina y la salud pública.

En la segunda fase se discutieron en asamblea plenaria los aspectos sociológicos de la planificación social, bajo la presidencia de C. Pellizi, con informaciones de C. Bettelheim y F. Ossowski e intervenciones de P. A. Baran, G. De Rita, P. Naville y otros.

Tercera sección: *Desarrollo de los métodos sociológicos*. También esta sección se desarrolló en dos tiempos. Una asamblea plenaria dio comienzo a los trabajos, que continuarían al día siguiente en reuniones de seminario. Además, se celebraron encuentros especiales sobre las *élites* políticas, sobre sociología de la religión, sociología del conocimiento, sociología de la higiene mental, sociología del cine, sociología y servicio social. También hubo seminarios de estudios comparados de historia, antropología social y sociología sobre el tema: *Revoluciones y revoluciones*.

En este congreso participaron cerca de 800 congresistas procedentes de 51 países. Por primera vez hubo también delegaciones de los países comunistas. Se hizo presidente de la ISA al inglés T. H. Marshall.

5. El quinto congreso mundial de sociología tuvo lugar en *Washington* del 2 al 8 de septiembre de 1962, con la participación de unos 1.000 congresistas, entre los que 540 eran estadounidenses. Los trabajos del congreso se centraron en tres temas principales: *Los sociólogos, los "policy-makers" y el público*, *La sociología del desarrollo* y *La naturaleza y los problemas de la teoría sociológica*. Hubo sesiones plenarias, reuniones de grupos de trabajo para los temas fundamentales y reuniones de subcomités de investigación, cada uno de los cuales se ocupaba de un tema particular, no ligado a los temas principales.

Para el primer tema, *Los sociólogos, los "policy-makers" y el público*, A. Sauvy presentó en sesión plenaria un ensayo introductorio, *Sociólogos y políticos*, tratando de recoger las ponencias presentadas por las delegaciones de India, Yugoslavia e Israel sobre los relativos casos nacionales (relatores: D. Ghosh, R. Treves, A. Vratusa y R. Weitz).

Al segundo de los temas principales, *La sociología del desarrollo*, se dedicaron dos sesiones plenarias. La primera de ellas centró el debate en las ponencias presentadas por R. F. Behrendt (Suiza), R. Clémens (Bélgica), B. F. Hoselitz (USA), S. Kuznets (USA), A. Pizzorno (Italia) y J. D. Reynaud (Francia). La segunda sesión plenaria se ocupó del tema *El nacimiento del desarrollo* a partir de las ponencias presentadas por M. Crozier (Francia), A. S.

Feldmen y W. E. Moore (USA), J. Maquet (Francia), J. Stoetzel (Francia) y S. M. Lipset (USA). Para continuar analizando este mismo tema de la sociología del desarrollo se formaron cinco grupos de trabajo: *La ruptura de la tradición, Relación entre religión y desarrollo, Cambios en las zonas urbanas y rurales, Relación entre ciudadano y poder público y Elites tradicionales y modernas*. Estos grupos, a su vez, se dividieron en subgrupos.

El tercero de los temas principales, *La naturaleza y los problemas de la teoría sociológica*, se abrió en una sesión plenaria con las ponencias presentadas por R. König (Alemania) sobre *Naturaleza y problemas de la teoría sociológica: nota introductoria*, por E. Gellner (Reino Unido) sobre *Conceptos y sociedad*, por H. Lefebvre (Francia) sobre *Marx y la sociología* y por A. Sorokin (USA) sobre *Tesis sobre el rol del método histórico en las ciencias sociales*. Como en los temas anteriores, se formaron cuatro grupos de trabajo. El primero se ocupó de los estudios históricos y comparativos en dos sesiones, dedicadas, respectivamente, a las *Relaciones entre la sociología y el método histórico* y al *Empleo del método comparativo en el campo sociológico*. En el segundo grupo de trabajo abordó el *funcionalismo* y contó con intervenciones de R. Dahrendorf, R. K. Merton, F. Barbano y P. Chombart de Lauwe. El tercer grupo encaminó el tema *Marxismo y sociología* y tuvo como presidente a E. Fromm, con intervenciones de Goldmann y Birnbaum. El cuarto grupo estudió el tema *Utilización de los modelos para la formación de las teorías* y estuvo presidido por H. Zetterberg. Se dedicaron dos sesiones a la *Sociología del conocimiento*, con intervenciones de H.

Marcuse, F. Adler, S. Ossowski, J. Maquet, F. H. Blum y A. Izzo. Otros subcomités de investigación completaron los trabajos del congreso. El consejo de la ISA, en la sesión del 8 de septiembre, procedió a la renovación de los cargos; fue nombrado presidente R. König, y vicepresidentes, H. Blumer, G. Germani y R. Treves.

6. El sexto congreso mundial de sociología se celebró en Evian (Francia) del 4 al 11 de septiembre de 1966 y en él participaron unos 2.000 congresistas; entre ellos había 230 americanos. Fue también notable la presencia de sociólogos de los países de Europa oriental.

El congreso se articuló en dos grandes secciones: *Unidad y diversidad en sociología* y *Sociología de las relaciones internacionales*, de cada una de las cuales se ocuparon ocho grupos de trabajo. Hubo, además, mesas redondas sobre la enseñanza de la sociología, los problemas de la documentación, el tiempo libre, la sociología de la educación y veinticuatro sesiones de grupos de investigación sobre diversos sectores de la investigación sociológica. Fue muy rico el elenco de los temas que se trataron: desde *Ideología y sociología* hasta *Sociología y etnología*, desde *La objetividad de los métodos de investigación* hasta los *Modelos de investigación*, desde las *Investigaciones interdisciplinarias* hasta *La imagen del hombre y la elección de las hipótesis*, desde *Economía y sociología* hasta *Escuelas nacionales y objetivos comunes*, desde *La sociología de las organizaciones internacionales* hasta *Las investigaciones sobre los conflictos y sus soluciones*, desde *Las tensiones culturales y raciales* hasta *Las nuevas naciones*, desde *El pensamiento estratégico como proceso so-*

*cial* hasta *Los militares de carrera y el militarismo*, desde *El pauperismo y las relaciones internacionales* hasta *Las clases sociales y las relaciones internacionales*, desde *Los problemas de la documentación sociológica* hasta *La enseñanza de la sociología*, desde *La sociología de la educación y del desarrollo* hasta *El tiempo libre y los medios de comunicación social*, desde *La sociología política* hasta *La sociología del derecho*, desde *La sociología de la familia* hasta *La investigación sociológica comparativa*, desde *La cultura popular* hasta *La sociología de la medicina*, desde *La sociología del conocimiento* hasta *La sociología psiquiátrica*, desde *La sociología de las religiones* hasta *La estratificación y la movilidad social*, desde *La sociología del trabajo* hasta *La sociología urbana*.

7. El séptimo congreso mundial de sociología se celebró en Varna (Bulgaria) del 14 al 19 de septiembre de 1970. También para este congreso se eligió un tema general: *Sociedades contemporáneas y sociedad futura: previsiones y planificaciones sociales*. La temática de este problema se distribuyó entre nueve grupos de trabajo. Primer grupo, presidido por el profesor F. H. Cardoso: *Sociedades futuras y planificación a largo plazo*. Segundo grupo, presidido por el ruso V. S. Semenov: *Modificación de las relaciones sociales y cambio social*. Tercer grupo, presidido por H. M. Blalock: *Modelos matemáticos y métodos de previsión social*. Cuarto grupo, bajo la presidencia de A. Touraine: *Estructuras de poder en el proceso de planificación*. Quinto grupo, dirigido por C. A. O. van Nieuwenhuijze: *Análisis comparativo de la planificación en los diferentes tipos de sociedad*. Sexto grupo, presidido por O. Fals-Borda:

*Modernización y difusión de la innovación*. Séptimo grupo, bajo la presidencia de J. Ziolkowski: *La planificación en el desarrollo urbano y rural*. Octavo grupo, bajo la dirección de P. Bourdieu: *Educación y planificación cultural*. Finalmente, noveno grupo, presidido por R. König: *Los jóvenes como factor de cambio*. Hubo dos mesas redondas, que tuvieron como presidente a R. Bendix: *Teorías de la evolución social y Modelos empíricos del desarrollo*, así como un informe sobre *Micro y macrosociología*, bajo la presidencia de P. Lazarsfeld, con el que se completó el congreso. El 15 de septiembre se celebró, además, una sesión especial sobre *Sociología del desarrollo en los países del Tercer Mundo*.

8. El octavo congreso mundial de sociología tuvo lugar en Toronto (Canadá) del 19 al 24 de agosto de 1974. Lo mismo que en los demás, también en éste todo se centró en un tema general, que fue: *Ciencia y revolución en las sociedades contemporáneas*. El congreso se articuló en sesiones plenarias, grupos de trabajo, mesas redondas y simposios. Las sesiones plenarias fueron cuatro, dedicadas, respectivamente, a *Los aspectos sociales de la revolución científica y tecnológica* (bajo la presidencia de R. Mukherjice), *Los sociólogos en un mundo en plena transformación: ¿observadores o participantes?* (presidido por Gonzales Casanova), *Cambios en el interior de la población y desarrollo social* (bajo la presidencia de N. Keyfitz) y *La igualdad como tema sociológico* (presidido por S. M. Miller). Los grupos de trabajo fueron catorce, con los siguientes temas y presidentes respectivos: *Ciencia, tecnología y nuevas formas de diferenciación y de integración social* (M. N. Rutkevich), *Funciones y*

*transformaciones de los sistemas de poder* (A. Solari), *Ciencia tecnológica y nuevas profesiones* (R. Girod), *Ciencia, tecnología y problemas de la educación* (A. Klossowska), *Sociología de las estrategias científicas y tecnológicas* (R. Kothari), *Relaciones sociales y problemas de la personalidad en la sociedad tecnológica* (V. A. Yadov), *Liderazgo industrial, empresarialidad y desarrollo económico* (F. M. Cardoso), *Sociología de la tercera edad* (H. Orbach), *Problemas de los jóvenes* (O. Badina); *Clases sociales en fase de formación, de consolidación y de desaparición en el mundo* (I. Vallerstein), *Sociología comparada de las civilizaciones* (J. Berque), *Rol de los sindicatos en las sociedades contemporáneas* (A. Pizzorno), *Modificaciones del rol de la mujer en el mundo y en el seno de la familia* (E. Boulding) y *Problemas de la innovación tecnológica en los países no industrializados* (G. B. Starushenko). Se tuvieron, además, diez mesas redondas, con los siguientes temas y sus respectivas presidencias: *¿Hay crisis en la sociología?* (T. B. Bottomore), *La puesta a punto de los indicadores sociales* (G. Osipov), *Nuevas tecnologías y posibilidades de transformar las condiciones de trabajo en la industria* (A. G. Zdravoruyslov), *Intelligentzia cultural y poder* (I. Szelenyi), *Calidad de vida* (J. Filipic), *Reaparición de la identidad étnica y nacional* (O. Ianni), *Análisis comparado de las estructuras sociales en USA y en la Europa occidental* (S. M. Lipset), *Tensiones internacionales y desarme* (M. Janowitz), *Dificultades de la investigación internacional en las ciencias sociales* (J. Stoetzel) y *Funciones de los sistemas escolares* (G. Martinotti). El congreso se completó con varios simposios.

La presidencia de la ISA se encomendó a T. B. Bottomore, sociólogo

inglés con gran experiencia en la situación india. En este congreso se pudo constatar el relativo desinterés de los norteamericanos, un interés cada vez más vivo de los soviéticos y una participación más nutrida de los hispanoamericanos. El siguiente congreso se fijó para el año 1978, en Uppsala (Suecia).

Este amplio y detallado panorama de nombres y temas da cuenta de las principales orientaciones de la sociología contemporánea, de su evolución y de los centros de poder que en ella ejercen mayor influencia. Al aumento cada vez más consistente de los participantes, especialmente de los países cuyo fomento de la sociología es reciente, corresponde también una creciente divergencia entre los intereses metodológicos y teóricos, por una parte, y los intereses aplicativos y prácticos, por otra.

### III. Otros congresos

Hemos hablado únicamente de los congresos promovidos por la mayor organización que se ocupa de la institucionalización de la sociología. Pero en este campo hay multitud de congresos nacionales, entre los cuales los más seguidos son los de Estados Unidos. También han tenido mucha resonancia los congresos de Nuremberg (1958) y de Roma (1970), promovidos por una organización internacional que estuvo dirigida muchos años por C. Gini.

Son menos frecuentes los congresos limitados a ramas especiales de la sociología; entre éstos son dignos de señalarse, sobre todo, los de sociología de la religión, que se celebran cada dos años y cuyas ponencias principales se publican en la revista *Social Compass* (La Haya). Sedes de los mismos han sido Roma

(1969), Opatija (Yugoslavia, 1971), La Haya (1973), Lloret de Mar (España, 1975) y Estrasburgo (1977). Los promueve la Conferencia Internacional de Sociología Religiosa (CISR), que tiene su sede en Lille (Francia), cuenta con unos 300 miembros y contribuye a la formulación de la mejor metodología para observar los fenómenos religiosos.

M. Garzia

BIBLIOGRAFÍA: "American Journal of Sociology" 59 (1953-54) 394; 55 (1949-53) 408.— "Current Sociology / La sociologie contemporaine", rev. publicada a cargo de la International Sociological Association de 1952. The Hague-Paris.— *Transactions of the third world congress of sociology / Actes du troisième congrès mondial de sociologie*, ISA, London 1956-57.— *Transactions of the fourth world congress of sociology / Actes du quatrième congrès mondial de sociologie*, ISA, London 1959-61.— *Transactions of the sixth world congress of sociology / Actes du sixième congrès mondial de sociologie*, ISA, Milano 1966-70.

## CONOCIMIENTO

SUMARIO: I. Definición y ámbito de la sociología del conocimiento - II. Los precursores - III. La escuela de Durkheim - IV. El enfoque marxista - V. La escuela fenomenológica - VI. Aportaciones americanas recientes.

### I. Definición y ámbito de la sociología del conocimiento

A pesar de ser sumamente amplia, la definición de sociología del conocimiento que propuso K. Mannheim sigue pareciendo todavía hoy la más apropiada, pues "tiene a analizar las relaciones entre conocimiento y existencia". Propiamente, de lo que se trata es de reconstruir "el modo como se relaciona la vida intelectual con las fuerzas políticas y sociales

en un momento histórico determinado". Por lo general, sobre este punto hay acuerdo unánime entre los autores contemporáneos, aunque pueden ser muy numerosos los matices de las orientaciones que atribuyen un carácter de prioridad a la primera o a la segunda de estas categorías, o quizá a ninguna de las dos. De todas formas, parece que alcanza un consenso mayor la orientación que asigna a esta disciplina la tarea de ahondar en los condicionamientos que los factores sociales imponen al pensamiento en todos sus aspectos: ideologías políticas, credos religiosos, mitos populares, conocimiento científico, filosófico y artístico, etc. Así es como expresa A. Izzo la posición de K. H. Wolff, uno de los mayores investigadores contemporáneos de este campo. Es obvio que las condiciones sociales capaces de modificar las tendencias del pensamiento en el ámbito de las estructuras o de los procesos evolutivos son muchas y de dimensiones micro o macrofenoménicas, en términos de nacionalidad o de clase, etc. Y no es menos diversificada la gama de las actividades intelectuales denominadas, quizá con harta simplismo, con el término de conocimiento.

Según G. Gurvitch, la sociología del conocimiento, después de haber realizado su objetivo fundamental, debería estudiar en todos sus aspectos: a) la relación existente entre la jerarquía variable de las clases de conocimiento y la jerarquía, también móvil, de los demás productos de la civilización, incluidas las diversas reglamentaciones sociales (llamadas *controles sociales*); b) el rol del saber y de sus representantes en los diversos tipos de esquemas sociológicos; c) los múltiples modos de expresión, de comunicación y de difusión del saber en correlación fun-

cional con los sujetos colectivos receptores y emisores; *d*) finalmente, la regularidad con que tienden a diferenciarse, por una parte, y a conjuntarse, por otra, los diversos géneros de saber que corresponden a los tipos de sociedad global de clases, y a veces también de grupos particulares, lo cual constituiría el objeto de una sociología genética del conocimiento.

## II. Los precursores

Al margen de las raíces que estas concepciones que estamos analizando puedan tener en algunos pensadores más antiguos, como Platón, Critias, Tomás de Aquino, Spinoza o Maquiavelo, el punto de partida del desarrollo de la sociología del conocimiento puede encontrarse en la *teoría de los ídolos* de F. Bacon (1561-1626) y especialmente en su *Tratado sobre el valor y el progreso de las ciencias*, publicado en 1605, que contiene, en su primer volumen, una exaltación de la ciencia y, en el segundo, una clasificación de las ciencias y de las artes. Según Bacon, los *ídolos* que obstaculizan el conocimiento, como la unilateralidad de pensamiento que se deriva de la lengua o los prejuicios que surgen de la vida social, tienen su origen en la naturaleza humana, que él concibe estáticamente, por lo que la posibilidad de reconocer y de transformar las situaciones socio-culturales es casi nula.

Otros puntos de partida de la sociología del conocimiento se hallan en la Ilustración y en los ideólogos franceses del siglo XVIII. Sus representantes más cualificados son Destutt de Tracy, Helvetius, Holbach y sobre todo Giambattista Vico. Este autor elabora, en su obra *La ciencia*

*nueva* (1725), la ley cíclica de la historia (*corsi y ricorsi*) sobre el retorno constante de las tres edades por las que pasan todas las civilizaciones: la edad divina, la edad heroica y la edad humana, similares a las tres etapas del espíritu humano de Comte. Para J. G. Herder, el orden querido por Dios se confunde con el esfuerzo con que la fuerza creadora de la naturaleza tiende, a través de múltiples tipos, a un tipo perfecto; la sociedad humana es el grado supremo de este progreso de las fuerzas cósmicas, y “las fuerzas vitales que hay en el hombre son el impulso de la historia”.

Condorcet, en su célebre obra *Esquema de un cuadro histórico de los progresos del espíritu humano* (1794), hace suyas las creencias optimistas e intelectualistas de la Ilustración, y sostiene la correspondencia perfecta entre la realidad social y el sistema de conocimiento. El progreso del espíritu humano, el progreso del conocimiento, el progreso de las ciencias y, en resumen, el progreso de la sociedad humana no son más que un único movimiento. La historia del espíritu humano —afirma— está sometida a leyes generales y, puesto que el hombre puede predecir, con seguridad casi absoluta, los fenómenos cuyas leyes conoce, puede también prever, en sus líneas generales, el progreso de la sociedad y dirigirlo. Claude Henri de Saint-Simon (1760-1825) se opone abiertamente al idealismo racionalista de Condorcet, precisando que “en el hombre y en la sociedad coexisten potencialmente en la misma medida el espiritualismo y el materialismo” (*Catecismo de los industriales*, 1823). El esfuerzo colectivo, estudiado por la *physiologie sociale*, consiste “tanto en la producción de bienes materiales por medio de las diversas formas

del trabajo como en la producción de los modos de conocer” (*Memoria sobre la ciencia del hombre*, 1813).

Por fin se llega a la posición que más directamente influyó en el desarrollo de la sociología del conocimiento: la ley de las tres etapas o estadios de Augusto Comte, según la cual la humanidad ha pasado de una etapa teológica a otra metafísica, para llegar, por fin, a una etapa positiva. Comte afirma que toda *estática social* o *anatomía social* y toda *dinámica social* o *fisiología social* se caracterizan por manifestaciones particulares del saber, implícitas en el orden y en el progreso, y que de aquí procede su profunda vinculación con el ser social; sin embargo, no vacila en afirmar luego que, una vez alcanzada la etapa positiva, el conocimiento se aparta de los esquemas sociológicos y los condena.

## III. La escuela de Durkheim

Los trabajos de los sociólogos más cercanos a nosotros, especialmente Durkheim y sus continuadores Granet, Mauss, Halbwachs y Lévy-Bruhl, han sido sin duda muy útiles para la interpretación sociológica del conocimiento. En contra de Comte, Durkheim no cree que el arraigo del conocimiento en la realidad social comprometa la validez del saber. En la “*Année Sociologique*” de 1901-1902 escribía: “Hay también algunas ideas abstractas, como las del tiempo y del espacio, que en todo momento de su historia están en relación íntima con la estructura social correspondiente”. En *Las formas elementales de la vida religiosa* (1912) y en *Sociología y filosofía* (1925) sostuvo que las categorías fundamentales de nuestra percepción y de nuestro modo de

ordenar la experiencia (espacio, recepción, tiempo, causalidad, etc.) derivan de nuestra estructura social, forman parte de la misma y la mantienen como forma vital de la vida social. “Las categorías lógicas son sociales en segundo grado. No sólo las ha instituido la sociedad, sino que les sirven de contenido algunos de los diversos aspectos del ser social. Es el ritmo de la vida social el que se encuentra en la base de la categoría del tiempo; es el espacio ocupado por la sociedad el que ha proporcionado la materia de la categoría de espacio; es la fuerza colectiva la que ha creado el prototipo del concepto de fuerza eficaz, elemento esencial de la categoría de causalidad. El concepto de totalidad no es más que la forma abstracta del concepto de sociedad”.

L. Lévy-Bruhl (1857-1939), en numerosos trabajos realizados entre los años 1912 y 1938, estudió el sistema de conocimientos que corresponde al tipo de la llamada sociedad arcaica; de 1922 es su fundamental obra *La mentalidad primitiva*, donde intentó demostrar que, entre los primitivos, “el conocimiento perceptivo del mundo exterior” y “el conocimiento del yo, de los otros y del nosotros” eran esencialmente distintos de los nuestros. Apoyaba su argumentación en el hecho de que los primitivos vivían en un mundo físico y en un mundo social que no pueden parangonarse con los de los hombres civilizados. En *Las funciones mentales en las sociedades inferiores* (1910) sentó el principio —fundamental para la sociología moderna del conocimiento— de que “a tipos sociales diferentes corresponden mentalidades diferentes”.

Son dignos de consideración algunos trabajos notables de la escuela de Durkheim, entre otros: *Les ca-*

*dres sociaux de la memoire*, de M. Halbwachs (1877-1945); los *Etudes de sociologie des religions*, de Gabriel Le Bras, y la obra maestra de la escuela *La pensée chinoise*, de Marcel Granet (1884-1940).

#### IV. El enfoque marxista

El marxismo hizo sumamente interesante el problema sociológico del conocimiento al proponer solucionarlo con la teoría (centro de los intereses de Marx) de que el conocimiento se concibe como una superestructura de la realidad social. Para Marx, la estructura social de clase está determinada por las fuerzas productivas y no por la cultura. Desde su punto de vista, se trata de estudiar una de las manifestaciones de la *alienación* del hombre: la alienación de su saber, a la que deberá poner fin el advenimiento de la sociedad sin clases. En el prólogo a la *Crítica de la economía política*, de 1859, escribía lo siguiente: "No es la conciencia de los hombres la que determina su saber, sino que, al contrario, es su saber social el que determina su conciencia". La importancia de Marx para la sociología del conocimiento consiste específicamente en haber subrayado la interdependencia existente entre los fenómenos espirituales y los fenómenos sociales y, consiguientemente, la búsqueda de un saber totalizante. Pero su importancia radica también en el hecho de que, fiel a sus propias tesis, Marx planteó el problema sociológico del conocimiento ligándolo estrechamente a la ideología del proletariado, la clase que está llamada a poner fin a toda división en clases y, en consecuencia, a toda ideología.

Entre los marxistas contemporá-

neos, G. Lukacs ocupa un lugar importante en el campo de la sociología del conocimiento; este autor, en su fundamental *Historia y conciencia de clase*, de 1923, rehabilita el concepto de totalidad humana en contra de los marxistas comunes: "El marxismo corriente ha sustituido las categorías históricas del régimen capitalista por categorías eternas propias de todos los regímenes precedentes, repitiendo así los errores de la economía política clásica". También el húngaro-francés Joseph Gabel merece atención por su aportación psicoanalítica al problema marxiano de la alienación en *La fausse conscience* (1962).

#### V. La escuela fenomenológica

Además de las anteriores, tenemos otra fuente de la sociología del conocimiento en las obras de F. Nietzsche (1844-1900) *La genealogía de la moral* y *La voluntad de poderío*. De las teorías de Nietzsche nacen algunas líneas de desarrollo "que llevan a la doctrina de los instintos de Freud y de Pareto, así como su método de considerar el pensamiento humano como un despliegue y un producto de los mecanismos del instinto" (K. Mannheim). En el mundo germánico influyeron mucho estas ideas allá por los años veinte.

El desarrollo ulterior de las relaciones entre sociedad y pensamiento pasa a través de tres autores: Max Scheler, que elaboró una sociología del conocimiento en el ámbito de su antropología filosófica; K. Mannheim, a quien corresponde sobre todo el mérito de haber transformado la sociología del conocimiento en una disciplina autónoma frente a la sociología general, y Franz W. Jeru-

salem, austríaco, que ha reclamado la paternidad de la expresión *sociología del conocimiento*. En "Die Zukunft" (Berlín 1910) apareció un ensayo de Jerusalem, *Die Soziologie des Erkennens*, uno de los primeros escritos en que se puntualiza nuestra problemática. En *Grundzuge der Soziologie* (1930) afirma la existencia de un *espíritu colectivo* (*kollektiver Geist*), que se va atenuando a consecuencia de los progresos del individualismo. Al principio, el conocimiento humano sería absolutamente colectivo, para ir ligándose luego cada vez más al pensamiento individual. Finalmente, el conocimiento llegaría a no ser ya ni colectivo ni individual, sino simplemente humano; su validez se haría así universal, dado que Jerusalem, después de haber tomado de Kant la universalidad del juicio como criterio del saber verdadero, intenta fundamentar este criterio no en formas trascendentales, sino en la realidad social.

La aportación de Max Scheler es más fecunda y original. El conocimiento, que tiende sobre todo a ser colectivo, puede definirse como la participación de una realidad en otra realidad, sin que esta última sufra modificación alguna, lo contrario de lo que ocurre en el sujeto conociente, que sufre algunos cambios a causa del conocimiento. En otras palabras, la sociedad determina la presencia (*Dasein*), pero no la naturaleza (*Sosein*) de las ideas (*Versuche einer Soziologie des Wissens*, ensayo fundamental para la sociología del conocimiento, publicado en 1924). Scheler distingue tres géneros de conocimiento: el conocimiento de dominio y de eficacia (*Herrschafts und Leistungswissen*), que permite al sujeto introducir modificaciones en el ambiente, sobre todo en el natural, y que se traduce tanto en el conoci-

miento del mundo exterior y en el conocimiento técnico como en su elevación a la categoría de conocimiento científico; el conocimiento cultural (*Bildungswissen*), gracias al cual se pueden producir cambios en las personas, colectivas o individuales, y que se traduce en el conocimiento filosófico; el conocimiento liberador (*Erlosungswissen*), que conduce a la salvación o a la sabiduría, y que se traduce en el conocimiento teológico. Dentro de esta estructura, Scheler analizó en todos sus particulares el modo como es ordenado por la sociedad el conocimiento humano. Afirmó que la relación entre los *factores ideales* (*Idealfaktoren*) y los *factores reales* (*Realfaktoren*) era una simple relación que no era esencial a la evolución histórica; es decir, los factores reales regulan las condiciones en que ciertos factores ideales pueden aparecer en la historia, mas sin poder influir en su contenido. El interés de Scheler por la sociología del conocimiento fue instrumental, es decir, con miras a crear una antropología filosófica que eliminase las dificultades que creaba el relativismo, pudiéndose obtener así un conocimiento liberado de vínculos sociales. Las proposiciones de Scheler suscitaron en Alemania un amplio debate en torno a la sociología del conocimiento, tras el cual la nueva disciplina, abandonando sus presupuestos filosóficos originales, entró en un ámbito sociológico, debido sobre todo a la intervención de Karl Mannheim, que la divulgó más tarde en el mundo anglosajón.

Las teorías de Mannheim representan un esfuerzo por conciliar la doctrina de Marx con la de Scheler y con la del pragmatismo del americano Dewey, así como con la de Max Weber. En una de sus primeras

obras, *Das Problem einer Soziologie des Wissens* (1925), presenta un problema cuya solución busca con constancia, es decir, el de una ciencia capaz de encontrar un fundamento objetivo en la relación entre la vida social y el conocimiento. Con este fin acuña el término *relacionismo*, que opone a *relativismo*, plenamente convencido de que el conocimiento se constituye como tal desde una determinada posición. La solución que encuentra Mannheim refleja varios tópicos de la obra de Marx y de Max Weber. Una vez admitido el principio marxista de que todo punto de vista intelectual es expresión de un interés particular de clase, la recta interpretación de la vida sólo puede darla un método científico (la *Wissenssoziologie*) que asegure al entendimiento humano la posibilidad de estar por encima de la lucha de clases y de comprenderla y valorarla en toda su complejidad, sin *puntos de vista* que la deformen. Su principal preocupación fue el fenómeno de la ideología; en la ideología distinguió los conceptos particulares, los totales y los generales. Con el concepto general de ideología se reconoce que ningún pensamiento humano está libre de las influencias ideologizantes del contexto social. En su obra *Ideología y utopía* (1929) aparece de manera bien explícita y, como ya se ve por el mismo título, denota la influencia de la literatura marxista, aun cuando se aparte de ella en el planteamiento fundamental. Mannheim asigna a los intelectuales, en los que pone sus esperanzas en cuanto que están relativamente libres de los intereses de clase (*freischwebende Intelligenz*), una función determinante como mediadores e intérpretes llamados a restaurar —en una época dominada por grandes contradiccio-

nes— un ordenamiento armónico de la vida en el que queden superados los conflictos. Por eso Mannheim, que considera la sociología del conocimiento como un problema político-social de nuestro tiempo que afecta a todos, quiere hacer de ella un instrumento indispensable de acción política que presente los caracteres de racionalidad y de cientificidad que exigen la complejidad y las dimensiones de nuestra sociedad.

## VI. Aportaciones americanas recientes

Gracias a Mannheim, a partir de 1930 se ha venido desarrollando un notable interés por la sociología del conocimiento en los países anglosajones. Hay autores y corrientes de pensamiento americano que se le acercan en muchos aspectos. Por ejemplo, se puede observar cierta afinidad entre el pragmatismo de James, Peirce y Dewey y la sociología del conocimiento en lo relativo al problema de la objetividad del conocer. El autor americano de mayor talla en sociología del conocimiento sigue siendo todavía hoy R. K. Merton.

Según Merton, la aportación americana a nuestro problema la constituye el estudio de las comunicaciones de masa; también este estudio busca los orígenes sociales del pensamiento partiendo de la convicción de que éste está existencial y socialmente condicionado. Pero mientras que los investigadores europeos ponen su interés en el condicionamiento social del pensamiento de los intelectuales en los diversos campos del saber, los americanos se interesan más bien por el condicionamiento del pensamiento de las grandes

masas, es decir, de la opinión pública. Las diferencias metodológicas —las grandes teorizaciones de los unos y el empirismo sin sentido de los otros— son subrayadas por Merton cuando sostiene la validez de las *teorías de alcance medio*. Para los sociólogos del conocimiento, según Merton, vale muy bien la frase: “No sabemos si es verdad lo que decimos, pero sabemos que por lo menos es importante”; para los investigadores de las comunicaciones de masa, por el contrario, vale esta otra frase: “No sabemos si lo que decimos tiene alguna importancia, pero sabemos que por lo menos es verdad”.

En su obra más importante, *Teoría y estructura sociales*, esta problemática ocupa dos capítulos del tercer volumen. Partiendo de la premisa de que la tarea de dicha sociología consiste en investigar los fundamentos existenciales del conocimiento, Merton va pasando revista, aplicándoles los conceptos de funciones *manifiestas* y *latentes*, a las concepciones de cinco autores (Marx, Scheler, Mannheim, Durkheim, Sorokin) en sus respuestas a cinco puntos programáticos: 1) ¿Dónde buscar el marco existencial de las producciones mentales? 2) ¿Cuáles son las producciones mentales sometidas al análisis sociológico? 3) ¿Cómo están ligadas a su marco existencial las producciones mentales? 4) ¿Por qué se atribuyen funciones explícitas o implícitas a estas producciones mentales condicionadas existencialmente? 5) ¿Cuándo se hacen perceptibles las correlaciones entre el marco existencial y el conocimiento? En este paradigma es evidente la intención de integrar el punto de vista de la sociología del conocimiento con el punto de vista de la teoría estructural-funcional.

Otra obra importante desde nuestro punto de vista es la de P. A. Sorokin *Dinámica social y cultural*, en la que este autor ha intentado desarrollar una sociología del conocimiento basada en la teoría de los movimientos cíclicos. Su teoría se expone en el segundo volumen de la obra, dedicado al estudio de la fluctuación de los sistemas de verdad en función de los diversos tipos de mentalidades culturales que componen la realidad social. Llega a la conclusión de que a unas épocas de sistemas ideativos (teológico-intuitivos) las siguen otras de sistemas sensitivos (empíricos) y, a continuación, otras de sistemas idealistas (racionalistas, como síntesis de las dos culturas precedentes: dominio de la razón); según Sorokin, este movimiento se reanuda una y otra vez sin solución de continuidad. También T. Parsons y C. Wright Mills han estudiado la sociología del conocimiento; el primero como crítica a Mannheim dentro de un marco de referencia totalmente diverso; el segundo de una forma descriptiva, sin ningún desarrollo teórico.

El intento más meritorio, aunque muy prudente a la hora de someter la sociología del conocimiento a una delimitación superadora de Mannheim, es el llevado a cabo por W. Stark, investigador alemán emigrado a los Estados Unidos. Para Stark, el problema central es el de una sociología de la verdad, es decir, el estudio de las condiciones sociales del conocimiento en cuanto tal, más que el de una sociología del error. Con este planteamiento se muestra mucho más cerca de Scheler que de Mannheim.

Recientemente, Berger y Luckmann, en su ensayo *La construcción social de la realidad*, han tratado de

superar a Mannheim y el planteamiento clásico de la sociología del conocimiento. Según estos autores, la sociología del conocimiento padece una doble carencia en su planteamiento, en el sentido de que se ha ocupado o de problemas epistemológicos y metodológicos o de investigaciones empíricas relativas al problema de las ideas y del pensamiento teórico. Pero en una sociedad las ideas no son más que una parte de lo que pasa por *conocimiento*, por lo que la sociología del conocimiento, en cuyo ámbito el problema de las ideas constituye sólo una parte, debería asumir como tarea primordial el estudio del modo como se llega a conocer la realidad en la vida cotidiana, ya que "lo que es *real* para un monje tibetano puede no serlo para un hombre de negocios americano, y el *conocimiento* del criminal es distinto del *conocimiento* del criminólogo. De aquí se deduce que agrupaciones particulares de *realidad* y de *conocimiento* pertenecen a contextos sociales particulares y que estas relaciones tendrán que incluirse en un análisis adecuado de dichos contextos". El presupuesto del que parten Berger y Luckmann es el carácter dualista de la sociedad, es decir, su *factualidad* objetiva unida a su significado subjetivo.

La relación entre el orden institucional y el conocimiento, la relación de los roles con el orden institucional y el problema de la reificación son algunos de los problemas que se suscitan a lo largo del ensayo. En respuesta al primer problema, los autores explican que el hombre se produce a sí mismo, que la humanidad es socio-culturalmente variable y que, por consiguiente, la actividad humana produce el orden social. La relación entre el orden institucional y los individuos puede comprender-

se en los términos del conocimiento que estos últimos tienen del orden; por ello, para analizar el orden es necesario partir del análisis del conocimiento que del mismo tienen los individuos; de este modo, conocimiento y realidad mantendrán una relación dialéctica.

Ante el segundo problema, Berger y Luckmann consideran los roles como *representaciones* del orden; es decir, los individuos participan del universo social desempeñando sus roles. Mediante la interiorización de éstos, el universo social se hace subjetivamente real para ellos; las instituciones se incorporan a la experiencia individual a través de los roles. Para la sociología del conocimiento, el análisis de los roles reviste especial importancia, ya que "dicho análisis revela las mediaciones entre los universos macrosociales de significado objetivados en una sociedad y los modos como estos universos son subjetivamente reales para los individuos".

En relación con el tercer problema, relativo a la reificación, los autores opinan que el análisis del mismo es importante por significar un fuerte correctivo de las inclinaciones reificadoras del pensamiento teórico en general y del pensamiento sociológico en particular, "puesto que impide caer en una concepción no dialéctica de las relaciones entre lo que hacen los hombres y lo que piensan. Ninguna historia de las ideas puede subsistir independientemente del sudor y de la sangre de la historia en general. Pero hemos de subrayar una vez más que ello no significa que estas teorías sean sólo reflejos de los procesos institucionales *subyacentes*; la relación entre las *ideas* y el proceso social que las sustenta es siempre dialéctica".

Hay que advertir que el concepto

principal de estos autores, relativo al modo como se ha de redefinir la tarea de la sociología, al igual que los prolegómenos sobre los fundamentos del conocimiento en la vida cotidiana, ha sido tomado de A. Schütz. En cuanto a los presupuestos antropológicos, está claro que se los deben al Marx de los escritos juveniles, así como a H. Plessner y a A. Gehlen. Su visión de la naturaleza de la realidad social se inspira en gran parte en Durkheim y en la escuela francesa de sociología, en la dialéctica marxiana y en los significados subjetivos derivados de M. Weber. En el análisis de la interiorización de la realidad social es patente la influencia de G. H. Mead.

Berger y Luckmann concluyen su propuesta de este modo: "Nuestra concepción de la sociología del conocimiento conduce a la conclusión de que las sociologías del lenguaje y de la religión no pueden considerarse como especialidades periféricas de escaso interés para la teoría sociológica en cuanto tal, pues le ofrecen a ésta aportaciones esenciales. Esta intuición no es nueva; la tuvieron ya Durkheim y sus seguidores, aunque la abandonaron más tarde por una serie de razones irrelevantes desde el punto de vista teórico. Nosotros esperamos haber dejado claro que la sociología del conocimiento presupone una sociología del lenguaje y que no es posible una sociología del conocimiento sin una sociología de la religión (y viceversa)".

M. Garzia

BIBLIOGRAFÍA: Adler F., *The range of sociology of knowledge*, en H. Becker y A. Boskoff (eds.), *Modern sociological theory in continuity and change*, New York 1957, 396-423.—Adorno T.W., *Sobre la metacritica de la teoría del conocimiento*, Monte Avila, Caracas 1970: La

*dialéctica negativa*, Taurus-Cuadernos para el Diálogo, Madrid 1975.—Adorno T.W. y otros, *La disputa del positivismo en la sociología alemana*, Grijalbo, Barcelona 1973.—Andreski S., *Las ciencias sociales como forma de brujería*, Taurus, Madrid 1973.—Barth H., *Ideología y verdad*, FCE, México 1951.—Berger P.L. y Luckmann T., *La construcción social de la realidad*, Amorrortu, Buenos Aires 1972<sup>2</sup>.—Birnbau N., *Hacia una sociología crítica*, Peninsula, Barcelona 1974.—Eisermann G., *Sociología del conocimiento*, capítulo 9 de la obra dirigida por Duvignaud *La sociología. Guía alfabética*, Anagrama, Barcelona 1974, 92-118.—Gerth H. y Mills C.W., *Carácter y estructura social*, Paidós, Buenos Aires 1968.—Goldmann I., *Las ciencias humanas y la filosofía*, Nueva Visión, Buenos Aires 1975.—Gurvitch G. y Merton R.K., *Sociología del conocimiento*, Deucalión, Buenos Aires 1953.—Gurvitch G. y Moore W.E. (eds.), *Sociología del siglo XX*, 2 vols., El Ateneo, Barcelona 1962<sup>2</sup>.—Gurvitch G., *Los marcos sociales del conocimiento*, Monte Avila, Caracas 1969.—Halbwachs M., *Les cadres sociaux de la mémoire*, PUF, Paris 1952.—Horkheimer M., *Crítica de la razón instrumental*, Sur, Buenos Aires 1969; *Teoría crítica*, Barral, Barcelona 1973; *Sociedad en transición: estudios de filosofía social*, Peninsula, Barcelona 1976.—Horkheimer M. y Adorno T.W., *Dialéctica del iluminismo*, Sur, Buenos Aires 1971.—Horowitz I., *Sociología científica y sociología del conocimiento*, Hachette, Buenos Aires 1959; *Historia y elementos de la sociología del conocimiento*, 2 vols., Eudeba, Buenos Aires (2.<sup>a</sup> edic.).—Izzo A., *Sociología del conocimiento*, A. Estada, Buenos Aires 1969; *El condicionamiento social del pensamiento*, Loescher, Torino 1970.—Jay M., *La imaginación dialéctica. Una historia de la Escuela de Frankfurt*, Taurus, Madrid 1974.—Lévi-Strauss C., *El pensamiento salvaje*, FCE, México 1964.—Lukacs G., *Historia y conciencia de clase*, Grijalbo, México 1969.—Mannheim K., *Ideología y utopía*, Aguilar, Madrid 1966<sup>2</sup>; *Ensayos de sociología de la cultura*, Aguilar, Madrid 1963.—Marx K. y Engels F., *La ideología alemana*, Pueblos Unidos-Grijalbo, Montevideo-Barcelona 1972<sup>4</sup>.—Merton R.K., *Teoría y estructura social*, FCE, México 1964.—Pareto V., *Tratado de sociología*, Droz, Ginebra 1968.—Popper K.R., *El desarrollo del conocimiento científico. Conjeturas y refutaciones*, Paidós, Buenos Aires 1967; *Conocimiento objetivo*, Tecnos, Madrid 1974.—Scheler M., *Sociología del saber*, Siglo XXI, Buenos Aires 1973; *Conocimiento y trabajo*, Nova, Buenos Aires 1969.—Sorokin P.A., *Sociedad, cultura y personalidad*, Aguilar, Madrid 1957.—Stark W., *La sociología del conocimiento*, Morata, Madrid 1963.—Znaniecki F., *El papel social del intelectual*, FCE, México 1944.

## CONSENSO

SUMARIO: I. Introducción - II. Consenso y solidaridad - III. El consenso como acuerdo - IV. El consenso como resultado de un proceso decisional.

### I. Introducción

Se entiende por consenso la homogeneidad de un grupo o de la sociedad misma; homogeneidad que deriva del hecho de que los miembros del grupo o de la sociedad comparten unos mismos valores, normas, creencias, cosmovisiones, modelos conceptuales y culturales. Pero, como ha advertido J. H. Fichter, la existencia de dichos modelos conceptuales y culturales no implica que exista también en la sociedad una *mente de grupo* objetiva y externa. Este es un término que no pasa de ser análogo; es una metáfora semejante a las analogías biológicas y mecánicas que se utilizan para ilustrar algunos conceptos sociológicos. En la sociedad las mentes de los individuos se comunican entre sí, mas sin que lleguen a fusionarse hasta formar una mente común.

Se dice que una acción social es obra de un grupo o que el acto social lo es de forma parecida de todos los miembros del grupo. Pero con ello no se quiere decir que el grupo social constituya una entidad física aparte, aislada. El lenguaje diario y corriente contiene muchas expresiones relacionadas con esta *mente de grupo*, las cuales se usan a menudo como si existiera dicha mente en la realidad actual; por ejemplo, el Estado legisla, la Iglesia enseña a amar al prójimo. Incluso llegamos a hablar de estados mentales, como cuando aludimos al pacifismo, pesimismo o pragmatismo que han caracterizado a una nación en determinados periodos de su historia. Sin

embargo, es evidente que este modo de pensar, estas expectativas o estados mentales no existen de hecho en una mente colectiva separada de los individuos. Por otra parte, es también verdad que, desde el punto de vista de cada persona social, estos modelos conceptuales o culturales son externos a la misma. También se adhieren a ellos otras personas. No obstante, estos modelos de pensamiento y de acción sólo existen en la persona; si en nuestros análisis de los mismos los consideramos como si existieran separados de las personas, ello se debe exclusivamente a un proceso de abstracción. No existiendo ninguna evidencia empírica ni deductiva de la existencia de una mente social como entidad separada, la persona humana puede estudiarse bien como individuo o bien como ser social. Cuando piensan y se sienten de manera semejante muchos miembros de la sociedad, se puede afirmar que son *social minded*; sólo en este sentido se puede hablar de la mente social de una persona individual.

El compartir unas mismas ideas y el estar de acuerdo en unos mismos valores son de suma importancia para el recto funcionamiento del grupo y de la sociedad; la identidad de puntos de vista hace que sea mucho más fácil la cooperación, factor primordial en el proceso de integración social y cultural. En efecto, la subsistencia de la vida social y la cohesión esencial de toda sociedad exigen de sus miembros al menos un nivel mínimo de adhesión a un núcleo fundamental de valores y de normas. Este consenso de valores excluye la hipótesis simplista del gregarismo instintivo, innato en todas las personas, así como la de un contrato social racionalista y formal ocurrido en lejanos y oscuros escon-

drijos de la historia. Sin embargo, el consenso en torno a unos valores comunes determinados no supone un acuerdo detallado y total sobre todas las normas que regulan las relaciones específicas y los modelos sociales. Muchos de esos valores están formulados vagamente en términos como democracia, libertad, igualdad, progreso, fraternidad, etc., por lo que no pueden expresarse fácilmente en acciones concretas. Dichos valores sólo ofrecen conceptos generalizados, a los que dan su asentimiento los miembros de la sociedad, siendo así uno de los factores fundamentales de la cohesión social [ *Valor* ].

### II. Consenso y solidaridad

El concepto de *consenso* se distingue del de *solidaridad*, que significa compartir no sólo unos valores, normas, etc., sino sobre todo la conciencia de pertenecer al mismo grupo, así como el sentimiento de satisfacción —incluso en un nivel afectivo— que se deriva de este hecho. El consenso puede existir y funcionar aunque los miembros no sean conscientes de ello. En cambio, la solidaridad supone siempre que los miembros de un grupo sean de alguna manera conscientes de su pertenencia al grupo y que a la vez estén satisfechos de esta pertenencia.

Los términos de *sociation*, grupos primarios y *Gemeinschaft* los han usado, respectivamente, Simmel, Cooley y Tönnies, esforzándose por describir las características solidarias de las relaciones entre individuos, por considerarlas más interesantes que las existentes en un sistema social más amplio, en el que el consenso prevalece sobre la solidaridad. Estos autores y algunos otros conciben la solidaridad sobre todo

como característica de los grupos pequeños, basados en relaciones cara a cara. Para Simmel, la solidaridad indica una orientación de los individuos de unos hacia otros y hacia las relaciones que entre sí mantienen. Basada en la necesidad sentimental de asociarse con otros seres humanos, la solidaridad es un elemento que impregna casi todas las relaciones, una orientación que se empeña en preservar dicha relación en vista de su valor intrínseco. Sin embargo, estas relaciones se producen también por otros motivos, como, por ejemplo, por ventajas materiales, y pueden cesar de hecho una vez alcanzado el objetivo que se pretendía. Pero en su proceso de desarrollo van creando una verdadera *sociation*, es decir, un sentido de solidaridad. Muchas formas de relaciones sociales se basan únicamente en el interés de la solidaridad: clubes, sociedades secretas, fiestas sociales, competiciones, etc.

Cooley ha puesto de relieve sobre todo los aspectos afectivos del organismo humano y la satisfacción de orden sentimental que experimenta el individuo en los grupos primarios, los cuales, permitiendo el libre desahogo de los sentimientos, funcionan como desembocaderos afectivos y refuerzan la solidaridad del grupo [ *Grupo* ].

Tönnies, en cambio, en su concepto de *Gemeinschaft* ha destacado el aspecto de identificación por encima del de satisfacción sentimental. La identidad del individuo es absorbida en unas relaciones más amplias, sus necesidades quedan sometidas a esta unidad, sus actividades se convierten en las de la comunidad.

Sin embargo, todos estos autores advierten que esta solidaridad no sería realmente posible si no estuviera fundamentada en algún consenso

concerniente a las actitudes culturales. La solidaridad nunca podría darse entre individuos o grupos demasiado diversos.

A. Comte, en *Curso de filosofía positiva*, donde expone su teoría organicista de la sociedad, habla del *consensus universalis* como elemento básico del orden social, o sea de la necesaria correlación de los elementos de la sociedad, correlación que existe en todos los sectores de la vida y que alcanza su punto máximo en la sociedad humana: la fase final y conclusiva de la evolución orgánica. Este consenso existe en el campo de las ciencias, entre las ciencias y las artes, en las instituciones políticas, entre la sociedad civil y la sociedad política, entre los *mores* y las ideas. Para Comte, el orden social se basa en las leyes de la naturaleza, y sólo es posible por existir cierta comunidad de ideas en quienes forman la sociedad. Por consiguiente, el consenso universal es el fundamento de la solidaridad; y sólo si todas las instituciones sociales comparten una moralidad común, si suscriben un cuerpo común de conocimientos y si tienen una orientación común hacia el mundo, resulta posible el orden, tanto en el ámbito individual como en el social.

Para el sociólogo americano G. H. Mead tampoco puede existir la sociedad si no se da cierto nivel de consenso en el grupo. Según este autor, la sociedad es una acción que se basa en la comunicación existente entre los miembros de un grupo; esta comunicación sería imposible si dichos miembros no compartiesen un sistema simbólico común. La idea misma de sociedad exige algún nivel de consenso y una área mínima de valores comunes. Las instituciones sociales se fundamentan en unas actitudes fundamentales com-

partidas por todos los miembros de un grupo ante problemas individuales periódicos.

También Max Weber explica la existencia del orden social como una consecuencia del consenso cultural. En una sociedad específica, el hombre comparte determinados valores, fines y puntos de vista. La repetición de estas orientaciones explica la repetición de las acciones de los individuos y, por tanto, un tipo determinado de orden social.

K. Marx, en cambio, habla de *conciencia de clase*. Admite como posibles cierto nivel de solidaridad y de consenso a escala nacional y de todo el sistema social. Pero estima que esta unidad y este orden son una creación de la clase que tiene en sus manos el poder, la cual se sirve de todos sus medios para crear una forma de falsa conciencia en la sociedad. La conciencia de clase es la experiencia subjetiva de la solidaridad en el seno de la propia clase, el reconocimiento de cierto nivel de identificación con dicha clase y los intereses que uno tiene en común con la misma, así como la conciencia de asemejarse a los miembros de la propia clase y de diferenciarse de los miembros de las otras clases. Es una especie de etnocentrismo, en el que la propia clase es el *in-group*. La conciencia de clase sólo es posible en los grupos que se caracterizan por el consenso cultural, el que, por otra parte, no es necesariamente la fuente de la solidaridad. La solidaridad de clase surge como consecuencia de una amenaza que se percibe, de la explotación intensa, de la organización interna y consciente de la clase, de la educación y del conflicto con otras clases. Así pues, según la tesis marxista, el consenso y la solidaridad son factores que organizan y unifican a una clase. El con-

senso a nivel nacional sería siempre falso, al ser fruto de una imposición artificial de la clase poseedora del poder. Es más fuerte en los momentos de lucha revolucionaria entre las clases. El orden y la tensión son también en Marx, como en Sumner, dos caras de la misma moneda; la hostilidad y el conflicto entre las clases originan solidaridad dentro de las mismas, la cual, a su vez, aumenta la hostilidad.

E. Durkheim, por su parte, habla de *solidaridad mecánica*, que se basa en la fusión entre consenso y solidaridad, y que funciona cuando los individuos tienen experiencias comunes de la sociedad y actitudes comunes que reflejan dichas experiencias. Esta solidaridad implica una identificación incluso afectiva con la sociedad propia, una convicción personal de que esa sociedad es importante y de que merece el propio apoyo. El consenso y la solidaridad no son aspectos separados del orden social, sino que están estrechamente vinculados a él, ya que el consenso crea la solidaridad en el ámbito social, lo cual se debe a que el grupo tiende a concretarse, a transmitir un *status* objetivamente independiente de su cultura. El consenso cultural no se limita a los similares puntos de vista de los individuos, sino que se convierte en un objeto real al que pueden remitirse tales individuos como grupo. En resumen, Durkheim explica el orden social como una consecuencia del consenso cultural, basado en el hecho de que los miembros de la sociedad o de un grupo comparten ciertos valores.

### III. El consenso como acuerdo

No obstante, el consenso tiene también un significado más restrin-

gido, si se considera como uno de los procesos de interacción social, como la resolución común de un conflicto, como un acuerdo alcanzado entre varios individuos o entre varios grupos con una fuerza y un poder más o menos similares. Se trata de un concepto muy parecido al de cooperación, aunque lógicamente distinto y no siempre fácil de analizar [ *Cooperación* ]. Según A. W. Green, el consenso se refiere a una área extensa de acuerdo, explícito o tácito, dentro de la cual se establecen los términos de la cooperación misma. El consenso sólo es posible cuando dos o tres partes desean mantener una relación que cada una de ellas considera interesante para sí. Pero, a la vez, la necesidad de establecer un consenso surge tan sólo cuando los miembros de un grupo o de una alianza no están en perfecto acuerdo. El choque de intereses es real, mas no tan drástico que degeneren en conflicto. Cada una de las partes desea resolver las divergencias de opinión, pues cada una de ellas está convencida de la necesidad de estar unidas. Sin embargo, el choque de intereses sigue siendo real, por lo que entre los efectos del acuerdo consensuado figuran siempre algunas concesiones mutuas, además de la salvaguardia de la propia posición de poder. En una alianza internacional, por ejemplo, tiene que camuflarse el dominio de las partes y ponerse en sordina la expresión del poder; de lo contrario, podría estallar un conflicto en lugar de un acuerdo.

### IV. El consenso como resultado de un proceso decisional

Finalmente, consenso significa también la decisión de un grupo en la que todos los miembros partici-

pan activa y racionalmente. Es típico el caso de Japón, donde las decisiones no las toman nunca los individuos, sino el grupo, mediante un proceso que comienza con un pequeño número que va incluyendo gradualmente círculos más amplios de grupos hasta alcanzar el consenso final. Este modelo japonés de llegar a un consenso dentro de un grupo se llama *matomari* o *ajuste de ideas*; se trata de un proceso decisional casi institucionalizado, que se abre con una exposición del problema por parte del miembro más anciano del grupo, a la que sigue luego la exposición sumaria de la opinión de cada miembro del mismo grupo. Cuando el líder advierte que se ha logrado un nivel mínimo de consenso, hace un breve resumen de todo lo que se ha dicho, pregunta si todos están conformes, y si no existen objeciones, el acuerdo se da por hecho. En el caso de que no se llegara al consenso y de que la reunión se encontrara en punto muerto, no pedirá una votación o una decisión, y ni siquiera insinuará que no se ha alcanzado un consenso, a fin de no incomodar a los presentes, sino que muy probablemente manifestará que el problema necesita ser reconsiderado y fijará la fecha para una nueva reunión. El sistema de optar por la alternativa del voto de la mayoría no es propio de los japoneses y se utiliza muy raras veces, a no ser en el parlamento, y aun en este caso la votación tiene lugar después de haberse obtenido el consenso en el seno de una comisión o de alguna otra forma.

G. Bartoli

BIBLIOGRAFÍA: Arendt H., *Los orígenes del totalitarismo* (Obras completas), Alianza Editorial, Madrid 1982.—Buchanan J.M. y Tul-

lock G., *El cálculo del consenso (Fundamentos lógicos de una democracia constitucional)*, Espasa-Calpe, Madrid 1980.—Casado D., *Organización, conflicto y estrategias de negociación*, Marova, Madrid 1975.—Congreso de Sindicatos Británicos (Trades Union Congress), *Contrato social, negociación colectiva y democracia industrial*, General de TUC, Ministerio de Trabajo, Servicio de Publicaciones, Secretaría General Técnica, Madrid 1976.—Coser L., *Las funciones del conflicto social*, FCE, México 1961.—Durkheim E., *La división del trabajo social*, Shapire, Buenos Aires 1967.—Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales, *Consensus*, I: *Concepto* (E. Shils), y II: *Análisis del consensus* (L. Lipsitz), Aguilar, Madrid 1974, 48-57.—Enciclopedia Mundial de Relaciones Internacionales y Naciones Unidas, *Consensus*, por Edmund Jan Osmańczyk, FCE, México 1976.—Parsons T., *Apuntes sobre la teoría de la acción*, Amorrortu, Buenos Aires 1970; *El sistema social*, Rev. de Occidente, Madrid 1976.—Plamenatz J.P., *Consentimiento, libertad y obligación política*, FCE, México 1970.—Pratt Faichild H., *voz Consensus*, en *Diccionario de Sociología*, FCE, México 1960.—Sánchez Agesta L., *Principios de teoría política*, Editora Nacional, Madrid 1970.—Tönnies F., *Comunidad y sociedad*, Losada, Buenos Aires 1947.

## CONSUMO

SUMARIO: I. El consumo en el proceso de producción - II. Consumo y sociedad - III. Del "consumo ostentoso" al ilusorio consumo para todos - IV. "Sociedad de consumo" y tiempo libre - V. Consumo y control social.

### I. El consumo en el proceso de producción

Las dinámicas del consumo revisiten una importancia especial en el campo sociológico y en el económico, dado que determinan uno de los momentos centrales del *continuum* (en el que están comprendidos la distribución y el intercambio) que constituye el proceso de producción. Especialmente, la producción y el consumo constituyen ambos un único y complejo sistema de relaciones

que influye poderosamente en la sociedad civil y en la esfera política.

K. Marx, en la *Introducción de 1857* a su *Contribución a la crítica de la economía política*, trata de demostrar que entre la producción y el consumo existe una identidad en virtud de la cual la producción es decididamente también consumo y el consumo es a la vez producción. Esto es así, en primer lugar, por el hecho de que el individuo que produce consume sus propias energías y gasta los medios de producción; en segundo lugar, porque la producción y el consumo constituyen el uno para el otro un medio recíproco de existencia, pues la producción crea el material objeto de consumo y el consumo crea la necesidad que proporciona una finalidad a la producción; por último, porque el consumo vuelve habitual, mediante la repetición, la disposición inserta en el primer acto de la producción, y porque la producción provoca el consumo, "creando el modo determinado de consumir y creando luego el estímulo para consumir, la capacidad misma de consumir bajo forma de necesidad".

Es así como Marx, en polémica con la conocida distinción que hace la economía clásica entre consumo, distribución e intercambio como fenómenos separados, establece el carácter central del proceso productivo: "La producción no sólo proporciona el material a la necesidad, sino también la necesidad del material". Además, la producción —y con más exactitud el modo de producción históricamente determinado— "no produce... sólo el objeto del consumo, sino también el modo de consumo; produce no sólo objetivamente, sino también subjetivamente. La producción, pues, crea al consumidor".

En consecuencia, este enfoque de las dinámicas del consumo, expuesto en las *Líneas fundamentales de crítica de la economía política* (1857-1859) y sobre todo en el primer libro de *El capital*, permite afirmar que en una sociedad industrial, caracterizada por la división del trabajo en orden al aumento de la producción, el consumo de los bienes de primera necesidad se dirige de manera casi exclusiva a la reproducción de la fuerza-trabajo, es decir, a la reproducción (física y social) del proletariado.

Por lo que se refiere a las *necesidades*, sobre las que también se apoya el proceso productivo, es útil advertir que no se trata de entidades naturales y metahistóricas (al estilo de Rousseau); es una vez más K. Marx quien afirma que "nuestras necesidades y satisfacciones surgen de la sociedad..." (*Trabajo asalariado y capital*, 1849), aun cuando existe toda una serie evidente de necesidades cuya satisfacción está en la base misma de la vida que fundamentan las relaciones de producción y el conjunto de las relaciones sociales. "Para poder *hacer historia*, los hombres tienen que poder vivir. Pero vivir implica ante todo comer y beber, tener una casa, vestir y otras cosas más. Así pues, la primera acción histórica es la creación de los medios para satisfacer estas necesidades, la producción de la vida material misma; ésta es justamente una acción histórica, una condición fundamental de cualquier historia" (*La ideología alemana*, 1844-1845) [ *↗ Necesidad* ].

### II. Consumo y sociedad

La dimensión social e histórica que caracteriza a las necesidades y

al consumo impone una reflexión sobre el fenómeno de la generalización y orientación del consumo en el contexto de una sociedad industrial lanzada a la búsqueda de una productividad máxima, así como sobre los procesos que experimentan estos fenómenos y que los caracterizan: "El consumir —escribe F. Alberoni— constituye un sector particular del obrar humano, que adquiere un sentido cuando se lo relaciona con la estructura y la dinámica social, lo que a la vez nos ayuda a comprenderlas más profundamente".

En su análisis del comportamiento del consumidor, G. Fabris, teniendo en cuenta las aportaciones más importantes de la sociología y de la psicología, afirma que en la sociedad actual "la ampliación del consumo y el disfrute de los bienes en cantidades cada vez mayores pueden permitir al individuo, a todo individuo, una liberación definitiva y sin precedentes de las esclavitudes seculares, para recuperar sus verdaderas dimensiones, reconstruir un desarrollo proporcionado de todas sus facultades y demostrar libre y cumplidamente todas sus posibilidades creativas; pero también pueden acabar en una involución progresiva del proceso de liberación del hombre, dado que ya ahora va tomando consistencia la sombra amenazadora de nuevas y más inquietantes alienaciones".

Se pueden observar algunos intentos de elaborar una teoría del consumo ya en la economía clásica, que, en contra del mercantilismo, fija en las exigencias de los consumidores, y no en la producción en sí misma, el fin de la economía. Adam Smith, en su *Investigación de la naturaleza y causas de riqueza de las naciones*, afirma que "el consumo es el único fin y objetivo de toda producción y

nunca se debería tener en cuenta el interés del productor, a no ser que resulte necesario para promover el interés del consumidor"; y no falta tampoco la afirmación perogrullesca de D. Ricardo, según el cual el individuo "es necesariamente o el consumidor de sus propios bienes o el adquirente de los bienes de algún otro".

Pero A. Marshall, uno de los epígonos de esta escuela económica, afirma explícitamente que la demanda está determinada por algo que está por encima de las necesidades individuales, ya que las necesidades las establece en parte el tipo de cultura en que se enmarca el sistema económico, por lo que toda demanda contiene un elemento de determinación social que supera el determinismo utilitarista.

J. M. Keynes ofrece una valoración más en la línea del análisis económico. Este autor considera el consumo como una función directa de la renta, aunque la adecuación a las variaciones de la renta no sea inmediata, debido a la persistencia de los modelos de consumo. J. Duesenberry critica este planteamiento, juzgándolo excesivamente estático e inspirado en una mera concepción económica, y afirma que el comportamiento consumista del individuo es también fruto de la influencia del comportamiento consumista ajeno. Para Duesenberry —según síntesis de G. Orsini—, "las opciones de consumo se realizan bien para satisfacer necesidades materiales, bajo impulsos de naturaleza fisiológica, bien para satisfacer necesidades de naturaleza psicológica y socio-cultural. Queriendo satisfacer una necesidad, todo individuo puede elegir entre múltiples bienes similares, que pueden clasificarse por su relativa mayor o menor calidad y según cri-

terios de naturaleza técnica, estética o psicológica, jerarquizados por el colectivo". En general, se establece un compromiso entre el deseo de ahorrar y la búsqueda de un nivel superior de consumo; pero este equilibrio tan precario —se lee en su obra *Reddito, risparmio e teoria del comportamento del consumatore*— está constantemente amenazado por frecuentes tomas de contacto con bienes de calidad superior (*demonstration effect*). De este modo se llega, por citar tan sólo uno de los logros funcionalista-sistemáticos de este tipo de análisis económico-social, a la elaboración de F. Modigliani, R. F. Brumberg y A. Ando, para quienes el consumo no es sólo función de la renta presente o pasada, sino también de la renta futura, esperada y referida al valor actual, influida por los factores de la edad, de la jubilación y de la población (*Analisi dell'utilità e funzione del consumo*, 1958).

### III. Del "consumo ostentoso" al ilusorio consumo para todos

Según el análisis de I. Illich, en nuestra sociedad industrial avanzada se quiere transformar las necesidades (incluidas las fundamentales) en una demanda de bienes de consumo, para los que las necesidades primeras se reducen casi a un pretexto en orden a la satisfacción real de la lógica dominante de la acumulación económica.

Un ejemplo típico lo tenemos —según Illich— en las industrias del automóvil, que manipulan los gustos del público a fin de que la necesidad de transportes se exprese como demanda de automóviles en lugar de autobuses públicos.

Para Illich, este proceso manipu-

lativo se sirve de una parte de las *instituciones*, entendidas en sentido amplio: desde los servicios públicos y sociales (metro, correo, mercados) a los establecimientos públicos (lavanderías, panaderías), a las instituciones totales destinadas a preservar el orden público (prisiones, manicomios), al sistema escolar y a las autopistas. Un primer grupo de estas instituciones se define como *convivial* y a ellas uno se dirige libremente; un segundo grupo es *manipulativo* e impone un consumo (o una participación) a quienes recurren a ellas.

Así, por ejemplo, en el caso de la construcción del sistema de autopistas, la manipulación, basándose en la necesidad del transporte, fundamentalmente da satisfacción a la lógica productiva y acumulativa de las industrias automovilísticas. En este sentido, Illich dice que las autopistas son pseudoservicios públicos y auténticas *reservas privadas*.

Pero hay que señalar que este estado de cosas —definido ordinariamente como consumismo, como consumo de masa o como consumo inducido— constituye una fase, cualitativamente nueva, del modo como presenta y dirige el consumo *la clase ociosa*, según la define Thorstein Veblen, a la cual otros sociólogos la denominan de forma más comprensiva como la clase o los estamentos dominantes.

En relación con los siglos pasados, Veblen afirma que la institución de la clase ociosa obstaculizó "el desarrollo cultural directamente 1) mediante la inercia propia de dicha clase, 2) a través de sus ejemplos prescriptivos de derroche ostentoso y de conservadurismo, e indirectamente 3) mediante un sistema de distribución desigual de las riquezas y defendiendo los apoyos de la insti-

tución misma. A esto hay que añadir que la clase ociosa tiene también un interés material en dejar las cosas como están. En las circunstancias prevalentes en una época determinada, esta clase se encuentra en una posición privilegiada y tiene motivos para temer que cualquier alteración del orden existente actúe en detrimento suyo y no al contrario" (*The theory on the leisure class*, 1899).

Si referente a la producción el rasgo característico de la clase ociosa era una exención casi absoluta de toda ocupación útil, frente al consumo la actitud típica de los grupos (nobiliarios y luego de la burguesía primitiva) que integran esta clase estaba constituido por el *derroche ostentoso* de tiempo y de dinero, realizado de mil modos y siempre con un efecto demostrativo y deslumbrante ante las clases inferiores.

La ostentación de los estándares existenciales ponía de relieve su inasequibilidad para el pueblo, y la invitación reiterada al consumo ostentoso subrayaba el abismo que separaba a los grupos dominantes de las clases populares. Esta distancia y su incremento eran la medida del prestigio y fama de las *clases ociosas*; ser diferentes e inalcanzables para las clases subalternas legitimaba sus pretensiones a la superioridad, al mando, al ejercicio del poder.

El cambio de esta situación —con el consiguiente acercamiento a la fase en que ahora nos encontramos— tuvo lugar con la afirmación hegemónica de la burguesía, que, debido a necesidades productivas (como, por ejemplo, la de acelerar el proceso acumulativo del capital) y a necesidades estabilizadoras del poder, quiso imponer sus modelos culturales y existenciales, presentando

ilusoriamente sus propios estándares como generalizables a todos y poniendo todos sus esfuerzos en ocultar y minimizar la brecha que la separaba de las clases populares; en esto consiste el proceso que se define como el paso del consumo ostentoso a un ilusorio consumo para todos.

Entre los medios que han favorecido este cambio hay que señalar la enorme y rápida difusión de los modelos existenciales y sociales a través de los *mass-media* y la acción —sirviéndose casi siempre de tales instrumentos de comunicación— de los *persuasores ocultos* (una categoría que ha sido muy investigada por V. Packard, *The hidden persuaders*, de 1957).

No faltan tampoco en el campo de la sociología análisis que pretenden explicar la fase histórica industrial avanzada remitiéndose casi exclusivamente a la difusión de los *mass-media*. Por eso se habla de una *transformación* del hombre contemporáneo, que tiende a convertirse en *iconántropo* (=hombre de la imagen), inmerso en una *tercera cultura*, que habría surgido tras el agotamiento de las viejas formas del saber. Se afirma, además, que "la masificación... podría convertirse en un medio capaz de realizar el mínimo de unidad sin el cual no sería posible ninguna sociedad de tipo moderno" (G. Cohen Seat-P. Fougeyrolas, *L'action sur l'homme: cinéma et télévision*, 1961).

En la nueva situación parece que sigue siendo válido el esquema de difusión que para los modelos culturales y para las ideas y modas en general propuso Veblen, para quien el sentido de la difusión parte del vértice de la *pirámide social* y llega, a través de fases sucesivas, gradualmente, hasta la base. Sin embargo,

la rapidez circulatoria que imprimen los *mass-media* ha contraído los márgenes de tiempo dentro de los cuales tiene lugar la difusión desde el vértice hasta la base; de ello se deriva que la clase burguesa —la mejor adaptada y la más veloz en percibir y adaptar los cambios, según la expresión del *Manifiesto* de 1848— haya recurrido a nuevos métodos de manipulación para legitimar su poder, ingeniándose las una y otra vez para mantener el consumo, aunque sustituyendo la ostentación de la *distancia de status* por la de la *aproximación* al pueblo y poniendo el acento no en la distancia, sino en la posible *igualdad*.

El mito de una sociedad igualitaria en cuestión de consumo se va difundiendo en los sectores internacionales que se definen como *occidentales* a partir del final de la segunda guerra mundial, cuando con la difusión del modelo norteamericano de sociedad las burguesías nacionales hacen suya la idea de una sociedad que se caracterice por la igualdad de *puntos de partida* y por la posibilidad de metas *opulentas*.

#### IV. "Sociedad de consumo" y tiempo libre

El principio de la mínima discontinuidad entre los períodos de trabajo, típica de la organización industrial avanzada, permite un tiempo libre semanal de uno o dos días —y, además, un mes de vacaciones al año, en general—, tiempo libre que está en función de la ética del consumo privado, la cual contribuye a la estabilización del sistema industrial. Pues sí, por una parte, el tiempo libre es un mercado teóricamente ilimitado para necesidades de consumo más o menos inducidas —con-

viene recordar que la búsqueda de nuevos mercados es uno de los temas recurrentes de la sociedad industrial ya desde sus orígenes—, por otra parte, la manipulación ideológica del tiempo libre aspira a convertirlo en la válvula de escape de la frustración que se va acumulando en el lugar de trabajo.

El *retorno a la naturaleza* o la asistencia a un campo de fútbol como espectadores son dos expresiones de una misma idea promovida desde la organización del ocio: el tiempo libre como un contacto renovado con el ambiente natural o como evasión máxima y desahogo de la libertad [ *↗ Tiempo libre*].

De nada sirve aquí volver sobre la gran manipulación que sufre la *naturaleza*, tan adornada por la propaganda de quienes abogan por el retorno a la misma, o sobre el hecho de que el deporte —especialmente el fútbol— está integrado en la industria y organizado en sus mismas interioridades según métodos *manageriales* [ *↗ Deporte*].

Lo que sí importa es subrayar que, en la sociedad industrial avanzada, la publicidad ha asumido el carácter de auténtica neo-ideología interclasista; la institución de *élites* artificiales de referencia (estrellas del espectáculo o del deporte), a las que se conceden algunas libertades o privilegios, incluso morales, es la primera parte de un proceso que culmina con la invitación más o menos explícita a *participar en el juego*. Por encima de esta evidente forma de manipulación, que subyace sustancialmente a toda acción publicitaria con miras a difundir la convicción de que *todos somos iguales*, hay que poner de manifiesto la índole parcial y particularista de los modelos de referencia que se proponen: "La industria cultural —ha observa-

do F. Alberoni— produce objetos parciales, con los que no es posible una identificación completa, sino sólo una comprensión, anterior incluso a una identificación parcial, esquizofrénica, es decir, regresivo-infantil” (*Classi e generazioni*, 1970).

A estos ejemplares de niños con tendencias privadamente psicopáticas y socialmente integradas, la industria del ocio les ofrece grandes parques recreativos; los divos se exhiben siguiendo guiones fijos en los grandes centros vacacionales de la *jet-set* internacional, mientras que las masas anónimas pasan su tiempo libre en otros lugares menos prestigiosos y conocidos, aunque contruidos según la imagen de un mundo dominado por la ideología de la vacación total.

La huida legalizada de la realidad, que podría considerarse el equivalente social de una igualdad político-formal de los *ciudadanos* en el Estado democrático-burgués de tipo representativo, oculta las contradicciones estructurales y organizativas de la sociedad industrial avanzada, mimetiza los intereses económicos reales que están detrás de los *mass-media* y da vida a un mundo circularmente falso, en el que la televisión —como ha puesto de relieve U. Eco— se burla de sí misma, pero sin levantar nunca el velo que cubre el juego de los grupos dominantes.

La enorme capacidad absorbente del consumismo de masas se ha demostrado cumplidamente en los últimos años con la comercialización de las formas *hippies*, traducidas en un sinnúmero de objetos y productos, comercialización que consiguió evaporar el (relativo) potencial de subversión social que llevaba consigo el movimiento de *los niños de las flores*. Tampoco faltan en la litera-

tura psico-sociológica análisis que prueban que el consumo encuentra apoyos en las complejas dinámicas que mueven las relaciones internas de las mismas *comunidades mínimas*, como la familia. El niño, por ejemplo, se ha definido como un *auténtico agente político*: “La inmensa mayoría de las actividades domésticas se conciben a través de los hijos y el tiempo libre es fundamentalmente un hecho de moral familiar, en el sentido de que se constituye en una organización lúdica infantil; la publicidad y el consumo pasan en gran medida a través de los niños, dirigiéndose a los niños y a los adultos, que se identifican con ellos” (F. Alberoni, *Classi e generazioni*, 1970).

De esta manera, en la dimensión familiar se descubre la existencia de una relación unidireccional (padre-hijo), mediada por el consumo privado y por sus relativos instrumentos de inducción, que infantiliza profundamente a los adultos y los lleva a privilegiar el presente sobre cualquier reformulación del futuro.

Los enfoques sociológicos de corte radical o que se mueven dentro de la óptica de la clase social contraria a la burguesía se basan en la simbiosis tiempo libre-consumo de masa para subrayar que en la sociedad industrial avanzada (capitalista) el tiempo libre se caracteriza por los mismos procesos de alienación y de reificación que se dan en el ámbito de la producción, y que estos procesos están mediados justamente por el consumismo imperante. Se trata de procesos en los que los objetos (la mercancía) se adueñan de los individuos —como señalaba Marx en el libro I de *El capital*—, no sólo en lo tocante a su inmediata fuerza-trabajo (en términos físicos), sino en todos sus aspectos, desde la conciencia de sí al espíritu crítico y autocrí-

tico. A través de estos objetos del consumo pasan los intentos ideologizadores de la *mediocridad de lo cotidiano* (F. Ferrarotti), encaminados a recuperarla con vistas a la estabilización social; es decir, el consumo y sus objetos constituyen la ideología concreta que se utiliza para lograr y mantener el consenso.

Así pues, el marco general hacia el que tienden los proyectos de los grupos actuales de poder mediante la difusión del consumo privado y de su correspondiente *ética* parece ser el de la *adaptación*, el del *ajuste* esbozado por Friedman y por el revisionismo neofreudiano: a través de la difusión y de la adquisición del consumo se llega a la adquisición y a la difusión del consenso, al tiempo que se generaliza en la masa la aceptación de la ideología *concreta* del sistema.

No faltan tampoco interpretaciones de tipo claramente psicoanalítico, según las cuales el consumo —sobre todo el consumo que se centra en el automóvil— se configura como la variante *normal*, para el hombre de la calle, de un culto al *Dios-prótesis* (esta terminología la usaba ya Freud en *El malestar de la cultura*), que encuentra sus expresiones rituales más elevadas en las competiciones automovilísticas (F. Fornari, 1974). Las prótesis tecnológicas que se hallan representadas en los objetos del consumo compensarían de esta forma al hombre de sus limitaciones *naturales* y de las limitaciones impuestas por la *civilización* (capitalista).

## V. Consumo y control social

En estos análisis reaparecen, marcados por una connotación negativa, algunos temas que la sociolo-

gía sistemática y las construcciones estructural-funcionalistas norteamericanas elaboraron durante el período 1940-1960 (véanse los *Ensayos de teoría sociológica* de T. Parsons, escritos entre 1938 y 1953), asignando al consumo una posición de no poca importancia a la hora de determinar las funciones de la integración del control y del intento de “limitación fisiológica de un conflicto social atizado una y otra vez, dadas las contradicciones reales, por las clases subalternas” (T. Parsons-N. Smelser, *Economy and Society*, 1967). El éxito relativo que consigue o parece conseguir la tendencia al control del conflicto en las sociedades industriales avanzadas (norteamericanas y centroeuropeas) sirve de base a las valoraciones formuladas por la Escuela de Frankfurt —desde Horkheimer a Marcuse y Adorno— al elaborar la *teoría crítica* de la sociedad.

Estos autores —especialmente H. Marcuse—, centrandos su atención ante todo en los estratos subalternos de la sociedad, señalan que las fuerzas dominantes en nuestra sociedad limitan las posibilidades liberadoras, que ellas mismas han contribuido a despertar mediante el progreso tecnológico, bien favoreciendo la represión de los instintos, necesaria para afirmar el *principio de servicio*, bien bloqueando el mismo proceso tecnológico cuando éste parece abrir paso a soluciones liberadoras, bien —finalmente y sobre todo— ejerciendo una enorme presión psicológica sobre las propias víctimas, a las que se intenta vencer de la autenticidad de necesidades del todo inauténticas, alentadas por los *mass-media*.

De esta manera se asegura en todos los sectores de las sociedades llamadas *democráticas* el triunfo de

la *estupidez consumista*, que sirve al sistema no sólo apoyando sus orientaciones productivas, sino también impidiendo el desarrollo de tendencias subversivas en su interior; en esta sociedad, escribe H. Marcuse, "la promesa suprema es una vida cada vez más confortable para un número cada vez mayor de personas, las cuales, en sentido estricto, no saben imaginarse un universo de reflexión y de acción cualitativamente distinto, ya que la capacidad de contener y de manipular la imaginación y el esfuerzo subversivo es parte integrante de la sociedad establecida" (*El hombre unidimensional*, 1964).

Así pues, la sociedad integra a los individuos (sin que queden excluidos, según Marcuse, los mismos proletarios, cuya tarea histórica sería la de destruirla) en todos los campos de su existencia, llegando a ofrecerles unos ocios domesticados mediante una cultura industrializada, con lo que así se manifiesta como es en su más profunda intimidad: una sociedad totalitaria, que no le deja al hombre espacio alguno para desarrollarse en sus múltiples dimensiones.

Pero la difusión del consumo y de la correspondiente ideología repercute también en el terreno social debido a su impacto (y a los cambios que provoca) en la *estratificación social* (según definición de la sociología del *social system*), todo lo cual revela de manera inmediata su significado político.

En efecto, es sobre todo en los momentos de expansión cuando se crean sectores y estamentos sociales que se caracterizan no ya por su situación en el proceso productivo, sino por su parasitismo y por su capacidad de un consumo superior —aunque no sea muy acentuado—

al de las masas, el cual se asume como *símbolo de status* de una *clase media* a la que se asignan conforme a proyecto diferentes funciones: en primer lugar, la de evitar que el *surplus* de producción se distribuya entre el proletariado por encima de ciertos límites, a fin de no aumentar su fuerza contractual e histórica; en segundo lugar, la de crear una serie de posibles y sólidas alianzas sociales con los grupos dominantes; en tercera instancia, la de demostrar *prácticamente*, mediante la difusión del consumo, la posibilidad real de la igualdad en la sociedad industrial capitalista.

Así pues, el intento consiste: en concreto, en realizar, a través de la *clase media* y de sus articulaciones internas, un *continuum* que impida la radicalización y la polarización del conflicto de clase, y, en teoría (como ha puesto de relieve la sistemática funcionalista), en inferir la falsedad del análisis marxiano y de las consiguientes perspectivas de revolución social y política.

En realidad, parece que opera una tendencia captada ya por Marx cuando, en su polémica con Ricardo, afirma que este autor no tiene en cuenta el crecimiento constante de ciertas realidades sociales que ocupan el espacio medio entre los obreros y los capitalistas y grandes terratenientes, realidades que se mantienen en parte gracias a ciertas formas de renta y que oprimen a la base trabajadora, a la vez que aumentan la seguridad y el poder social de los *diez mil patronos*. Se trata, evidentemente, de realidades sociales distintas del estamento-medio tradicional precapitalista (artesanos, pequeños campesinos, profesionales autónomos) y relacionadas con la aparición y ampliación de funciones burocráticas, de distri-

bución y de servicios. La práctica y la teoría de esta tendencia se subrayan sobre todo en los Estados Unidos, donde en los años cincuenta se dibuja la perspectiva de una gran sociedad constituida por una homogénea, serena y opulenta clase media, equiparada y satisfecha por lo que se refiere al consumo.

Sin embargo, apoyándose en datos que se remontan al período kennediano y que se vieron confirmados por el fracaso de las hipótesis de la *nueva frontera* y de la *gran sociedad*, algunos autores han llegado a la conclusión de que la sociedad feliz de la clase media no ha existido nunca, ni siquiera en los Estados Unidos. Es más, algunos análisis recientes de R. Parker sobre el *mito de la clase media* y de B. Sexton sobre la condición de los trabajadores subrayan que la actual crisis económica y social no hace más que evidenciar los datos reales de la situación de estos estratos sociales, reduciendo, por un lado, las bases concretas de privilegio, como sucede siempre en los momentos de recesión, y revelando, por otro, la dimensión irreal e ideológica (de falsa conciencia) de los argumentos que tanto en el pasado como en el presente relacionan el consumo con la clase media.

F. Bianchi-R. Salvi

BIBLIOGRAFÍA: Alberoni F., *Consumi e società*, Il Mulino, Bologna 1967.—Baudrillard J., *La sociedad de consumo. Sus mitos, sus estructuras*, Plaza y Janés, Barcelona 1974; *El espejo de la producción*, Gedisa, Barcelona 1980.—Castillo Castillo J., *La sociedad de consumo. Consideraciones sobre la racionalidad y libertad del consumidor español*, Escuela de Organización Industrial, Madrid 1968; *¿Es España sociedad de consumo de masas?*, en "Anales de Sociología" 1 (1966) 7-17.—Centro de Estudios Sociales del Valle de los Caídos, *Economía de consumo y sociedad*, CES del Valle de los Caídos, Madrid 1973.—Data, *Comportamiento y actitudes de la economía doméstica ha-*

*cia el ahorro y el consumo*, Confederación Española de Cajas de Ahorros, Madrid 1968.—Dichter E., *Las motivaciones del consumidor*, Sudamericana, Buenos Aires 1970.—Fabris G. (ed.), *Sociología dei consumi*, Hoepli, Milano 1971; *Il comportamento del consumatore*, Angeli, Milano 1970.—Galbraith J.K., *La sociedad opulenta*, Ariel, Barcelona 1963.—García Barbancho R., *La función de consumo de la economía española*, en "Rev. de Estudios Agro Sociales" 37 (octubre-diciembre 1961) 67-83.—González-Anleo J., *Consumid, empobrecidos, destruid la tierra. Perfil de la sociedad de consumo*, S.M., Madrid 1978.—Katona G., *Análisis psicológico del comportamiento económico*, Rialp, Madrid 1965; *La sociedad de consumo de masas*, Rialp, Madrid 1968.—Menga W., *El comprador vendido. La manipulación de la sociedad de consumo*, Grijalbo, Barcelona 1974.—Miguez A. y otros, *España, ¿una sociedad de consumo?*, Guadiana, Madrid 1969.—Myrdal G., *El reto de la sociedad opulenta*, FCE, México 1964.—Orizo F.A., *Las bases sociales del consumo y del ahorro en España*, Confederación Española de Cajas de Ahorros, Madrid 1977.—Packard V., *Las formas ocultas de la propaganda*, Sudamericana, Buenos Aires 1965.—Riesman D., *Abundancia, ¿para qué?*, FCE, México 1965.—Ruya R., *Elogio de la sociedad de consumo*, Emecé, Buenos Aires 1970.—Sombart W., *Lujo y capitalismo*, Rev. de Occidente, Madrid 1965.—Vinet P., *La consumatividad*, en "Rev. Internacional de Sociología" 67 (julio-septiembre 1959) 395-410.—Winch D.M., *Economía analítica del bienestar*, Alianza Editorial, Madrid 1975.

## CONTROL SOCIAL

SUMARIO: I. Introducción - II. Teorías del control social: 1. T. Parsons; 2. A. K. Cohen; 3. G. Gurvitch; 4. T. B. Bottomore - III. Modalidades del control social: 1. Consciente o inconsciente; 2. Personal o impersonal; 3. Formal y no formal; 4. Intensidad de la fuerza del control social; 5. Naturaleza de los controles; 6. Objetivos del control social consciente - IV. Modelos de dominio-sumisión.

### I. Introducción

En la sociedad, el orden o equilibrio social no es algo que pueda darse por supuesto como en el reino animal, donde está determinado casi

en su totalidad por los controles que ejercen las condiciones geográficas, la constitución biológica y, especialmente, los instintos de la especie. Los hombres, que constituyen una sociedad o un grupo, son actores fundamentalmente libres, aun cuando de hecho poseen una libertad limitada, físicamente por las fuerzas y procesos físicos de la naturaleza, psicológicamente por factores internos o externos que condicionan su obrar, y culturalmente por el hecho de que, desde el momento en que nacen, viven dentro del entorno cultural de su país y de su tiempo.

El orden social es el resultado de la acción del hombre y del control que tiene que ejercer, sobre sí mismo y sobre el ambiente que lo rodea, para establecer las condiciones físicas, biológicas, humanas, culturales, psicológicas y sociales que puedan garantizarle no sólo la supervivencia, sino también y sobre todo una situación de vida que satisfaga lo mejor posible las aspiraciones, las necesidades y las exigencias de su naturaleza.

Así pues, el control social guarda relación con los problemas del orden social, de la regularidad de la conducta humana y del mantenimiento y equilibrio de los elementos que constituyen la sociedad. En su significado más evidente, el control social abarca, según Roucek y Warré, "todos los procesos con los que la sociedad y los grupos que la componen determinan la conducta de cada uno de los miembros, ajustándola a las normas del grupo", es decir, el modo como la sociedad y los mecanismos sociales funcionan para regular, dirigir, adaptar y organizar la conducta social de los individuos y de los grupos. Se ocupa del estudio y análisis de las exigencias de la vida social, a la que ofrece la direc-

ción apropiada y los criterios oportunos, así como del funcionamiento de los diversos procesos esenciales, de las técnicas, programas y mecanismos sociales dedicados a asegurar (mediante el consejo, la persuasión, la educación o la imposición) el comportamiento que la sociedad prescribe, frenando o impidiendo las formas de comportamiento que no sean sociales o que no sean deseables y, con mayor razón, las que sean antisociales.

Por consiguiente, el control social no es una herencia biológica, sino un producto elaborado por el hombre y que, a pesar de ser en gran parte artificial, le sirve de guía al ofrecerle un sistema de conducta. Sin este control sería imposible la vida social, ya que cada individuo actuaría según su propio capricho y sin tener en cuenta a los demás.

Pero todo esto significa también que el individuo, a causa de estos mecanismos de control social a que se ve sujeto de forma permanente, está condicionado y limitado en su acción por los grupos, sociedades y comunidades de que forma parte, y que esta limitación, en la medida en que la persona comparte los objetivos y las normas de los grupos, comunidades y sociedades, desempeña funciones latentes o manifiestas a favor de los mismos.

Estando así las cosas, el énfasis ha de ponerse no en los mecanismos de control social, sino en las funciones que este control ha de ejercer en relación con los grupos que forman las personas controladas. En esta dirección va la que se considera como la primera definición moderna del término *control social*, dada por el sociólogo americano E. A. Ross: "Dominio social así entendido y que de hecho desempeña una función en la vida de la sociedad". Esta defini-

ción la acogieron luego en sus líneas generales otros sociólogos, como R. E. Park, E. W. Burgess, G. C. Homans, G. H. Mead y el mismo T. Parsons.

Sin embargo, hay otra corriente sociológica que tiende a destacar sobre todo, como observa K. H. Wolff, el hecho de que los mecanismos de control social, limitadores y condicionantes del individuo, son de naturaleza social en cuanto que implican de una u otra manera acciones de otros: empleo de sanciones, proceso de socialización, interiorización, manipulación deliberada de símbolos, etc., aunque sin resolver la cuestión de si mediante dichos mecanismos sociales de control se sirve o no realmente a los intereses del individuo, de la comunidad o del grupo, o si se atiende más bien a los intereses de quien los controla. En este último caso, el control sería social en sus mecanismos, pero no en sus funciones. Formas extremas de este control se dan en los regímenes dictatoriales, en los que las funciones sociales del control de hecho se eliminan o se reducen a unos niveles mínimos. No obstante, incluso en las formas más moderadas de control puede ser que los mecanismos sociales —a pesar de estar en función de los individuos y de los grupos— funcionen realmente en favor de los intereses del grupo dominante que controla.

## II. Teorías del control social

### 1. T. PARSONS

Para ser válida, una teoría del control social tiene que formularse con relación a un sistema o a un subsistema con cierto estado de equilibrio y con unos modelos nor-

mativos institucionalizados, de forma que sea posible la conformidad o la desviación respecto de estos últimos. En sustancia, la teoría del control social es lo opuesto a la teoría de la génesis del comportamiento desviado; es decir, representa el análisis de los procesos que, en un sistema social dotado de equilibrio estable en sus procesos interactivos, se oponen a las tendencias de desviación.

Al desarrollar su esquema analítico de los mecanismos de control, Parsons adopta como punto de referencia los procesos de socialización, a cuyo origen se pueden hacer remontar las tendencias a la desviación y a establecer, en correspondencia, mecanismos de control de cierta importancia. Los aspectos preventivos y anticipativos del control social consisten sobre todo en el aprendizaje de lo que no hay que hacer, y no en el de lo que hay que hacer, en el sentido positivo de la socialización.

Un primer aspecto fundamental de todo mecanismo de control social es el que Parsons, desde el punto de vista de la motivación, llama de *sostén*, dado que, en una situación de ansiedad, ofrece una base de seguridad, con lo que disminuye la necesidad de recurrir a reacciones destructivo-agresivas y/o a reacciones defensivas. La conservación del yo, mediante una relación de solidaridad que permita reducir al mínimo la inseguridad, es el objetivo que persiguen tanto la estabilidad de las actitudes amorosas de la madre durante las fases críticas de la socialización del niño como la ayuda y comprensión con que el terapeuta atiende a sus pacientes.

Pero este sostén no puede ser incondicionado, ya que entonces se perdería todo tipo de control sobre

las motivaciones del yo, que, consiguientemente, se sentiría autorizado a continuar en su desviación. Por otra parte, el sistema de modelos de los que se desvía el yo tiene que admitir un margen de permisividad para que tenga eficacia el sostén. Mas esta permisividad debe estar rigurosamente limitada, a fin de evitar que se convierta en un círculo vicioso. Por consiguiente, tiene que darse un equilibrio entre las áreas de permisividad y las áreas de restricción.

Las expectativas no satisfechas a causa del rechazo del *alter* generan el sentimiento de restricción en el yo, espoleado por la ansiedad, las fantasías, la hostilidad y su actitud defensiva; es decir, la negativa del otro a justificar las ansiedades del yo en el sentido que éste desea, representa en cierto modo un sostén. La hostilidad del yo no obtendrá del otro como respuesta el rechazo de la sumisión o del predominio del yo. La negativa a esta respuesta es un momento decisivo a la hora de evitar el círculo vicioso. Es lo que Parsons llama la *limitación de la reciprocidad*.

Estos tres elementos fundamentales del control social —sostén, permisividad y limitación de la reciprocidad— son funciones latentes del sistema social en que se insertan, por lo que ni el yo ni el otro son conscientes de lo que realmente sucede. Pero, llegado el momento, pueden ser manipulados conscientemente, determinando así actitudes de amor, de aprobación y de estima por parte del otro. Se trata de las *compensaciones relacionales*.

Si los procesos de socialización son para Parsons puntos de referencia en el desarrollo de su esquema analítico de los mecanismos de control, en nuestra sociedad el proceso

de psicoterapia constituye, a modo de prototipo, “la circunstancia en que estos elementos fundamentales de los procesos de control social se han evidenciado de una manera más explícita”.

## 2. A. K. COHEN

Toda sociedad, desde la familia al Estado, posee normas de comportamiento que, cuando no se respetan, suscitan desaprobación, ira, indignación. Pero a pesar de estas normas, se da la desviación, a veces incluso masiva. ¿Cómo es posible que haya tantos que insistan en comportarse de determinada manera, cuando existen reglas que prescriben todo lo contrario? O, dicho de otro modo, ¿por qué hay tantos que, a pesar de lo poco conveniente y útil que resulta violar las leyes, se empeñan en hacerlo por tanto tiempo? Estas son las preguntas que se hace A. K. Cohen al afrontar el problema del control social y del comportamiento desviado. Se trata de dos maneras diversas de encarar el mismo problema.

Cohen apoya su planteamiento en dos teorías que se derivan de un postulado sobre la naturaleza humana, según el cual la tendencia a la desviación es innata en el individuo si no se le imprime un impulso contrario al conformismo: la teoría del contrato social y del poder ilimitado del soberano, de T. Hobbes, y la teoría psicoanalítica del yo y del super-yo. También tiene en cuenta la teoría de la moralidad (hacer lo que está prescrito), elaborada por Durkheim, para quien la idea tan familiar y común de la obligación-deber, así como la idea de que la moral no es sólo obediencia renuente, sino un hecho positivo y deseable en sí mismo, constituye un punto

importante de referencia para comprender el control social.

La primera condición previa de toda actividad humana organizada es la existencia de algún tipo de acuerdo, en que la función de las normas es regular las relaciones recíprocas de las acciones humanas, normas que en general observa la gente. Pero siempre asoma la tentación de huir de los propios deberes o de violar los acuerdos. Por consiguiente, toda norma lleva consigo la posibilidad de desviación.

La desviación puede destruir la organización de tres formas:

La primera forma corresponde a la pérdida o falta de una parte fundamental de un mecanismo delicado, como cuando, por ejemplo, un contratista no cumple el contrato por no entregar unos materiales esenciales para la construcción. En este caso, una actividad más amplia puede verse retrasada por la falta de esa entrega. De todas formas, cualquier sistema tolera un porcentaje de desviación, sin que por ello se dañe el sistema o se destruya la organización.

La segunda forma se presenta cuando participan de las recompensas del virtuoso los *tramposos*, los *vagos*, los *soplones*, es decir, quienes burlan una disciplina determinada. La amargura y el resentimiento que de ello se derivan pueden minar la voluntad de quienes quieren comportarse según las reglas.

Pero el impacto más destructivo de la organización es probablemente el que la desviación produce en la actitud confiada de quien desea en general seguir las reglas. La confianza desempeña un rol crítico importante en todas las actividades sociales. La falta de confianza, aunque sea infundada, daña a la organización debilitando la motivación, con

lo que el esfuerzo personal se considera inútil y el futuro se ve con incertidumbre. Se tiende, pues, a abandonar y, si es posible, a ofrecer los propios recursos a quien da confianza.

Según Cohen, la desviación no siempre destruye la organización. Más aún, en algunas circunstancias contribuye positivamente al éxito y a la vitalidad de los sistemas sociales. La desviación ayuda a contrarrestar el excesivo formalismo burocrático, aclara las reglas, hace de válvula de seguridad, de factor integrador del grupo, de acentuador del conformismo (efecto de contraste), de señal de alarma [ *Desviación* ].

## 3. G. GURVITCH

El descubrimiento de que, al igual que las sociedades complejas, que se dividen en subgrupos y en subculturas, también todo grupo particular presenta en su interior numerosas y variadas formas de socialidad, ha permitido a Gurvitch elaborar una interesante teoría del control social, la cual asigna un significado preciso a las reglas, a los símbolos, a las representaciones de los valores y a los ideales colectivos en el proceso social.

Gurvitch distingue entre medios, tipos y formas de control social. Los grupos, como la iglesia, la familia, la escuela, las asociaciones, los partidos, los sindicatos, etc., los define como medios de control social; a su vez, los tipos de control social, que van desde la moral al derecho, a la educación, al saber, a la religión, pueden ser distintos para unos u otros grupos sociales. En cuanto a las formas de control social, que varían independientemente de los tipos, hay que tener en cuenta el rol

de los estereotipos y de los símbolos culturales.

Para Gurvitch, el control social es el factor central de todos los procesos de integración social; en las sociedades primitivas se encuentra, bajo la forma de religión y de magia, extraordinariamente diferenciado. Por tanto, el control social se define como la esencia de todos los modelos culturales y de los símbolos sociales, así como de los actos con que estos modelos y símbolos se captan y se aplican, actos que ayudan a las sociedades globales, a los grupos parciales o a sus miembros a superar sus tensiones, oposiciones y conflictos.

#### 4. T. B. BOTTOMORE

Para este autor, las teorías sociológicas relativas a los sistemas que regulan el comportamiento sirviéndose de valores y de normas (incluidas también las sociedades complejas entre dichos sistemas) propenden a describir el control social como un sistema relativamente armónico, a la vez que consideran los conflictos entre valores como fenómenos secundarios y definibles como *desviaciones*. Estos esquemas pueden aplicarse a sociedades muy pequeñas y muy simples.

Además, en algunas teorías modernas, como la de Parsons, el elemento de la coerción física en las relaciones sociales se deja casi completamente de lado, ya que se infravalora el rol que desempeñan la violencia, la conquista y la opresión en la sociedad contemporánea cuando junto a las democracias subsisten regímenes policiales y colonialistas.

El uso de la fuerza y la institución de valores y de normas como *reglas de conducta* guían el comportamiento social, individual y de grupo. El

término *control social* hace referencia a la forma como el recurso a los valores y a las normas resuelve o mitiga las tensiones y los conflictos entre los individuos o entre los grupos, e indica, además, los mecanismos mediante los que se comunican y se interiorizan los valores y las normas.

Bottomore distingue entre tipos de control social, agentes de control social y medios de aplicación del mismo. Los tipos principales son la costumbre y la opinión pública, el derecho, la religión, la moral y la educación (conocimiento, ciencia), el sistema educativo y el sistema político, las iglesias y las instituciones religiosas, la familia, en la que tiene lugar la socialización inicial de las nuevas generaciones, y otras organizaciones especializadas.

En este sentido, el control social tiene que distinguirse del sistema de reglamentación del comportamiento mediante la fuerza, aun cuando no puedan separarse por completo en la vida social. En efecto, la sanción última del derecho es la coerción física; la opinión pública puede transformarse en violencia popular y el sentimiento religioso en persecución religiosa y en matanza de herejes. Sin embargo, la misma coerción física, para ser más eficaz, necesita justificarse con valores universalmente aceptados; tal es el caso de una dictadura militar, en la que el grupo dirigente, para conservar su hegemonía, precisa de otros medios de persuasión, además de la fuerza.

En la historia del pensamiento político, esta distinción resulta clara, dado que entre los pensadores unos fundamentan el Estado en la fuerza y otros en el consenso. Las investigaciones sociológicas han arrojado nueva luz sobre los procesos reales que regulan el mante-

nimiento del orden social, “quizá por haberse centrado estos estudios —dice Bottomore— en las sociedades primitivas, por una parte, y en las sociedades democráticas, por otra, se ha puesto el acento sobre todo en los aspectos normativos de los factores que regulan el comportamiento”.

### III. Modalidades del control social

Cualesquiera que sean el fin y la naturaleza del control social, éste, según J. O. Hertzler, se manifiesta al menos en seis aspectos o modos concretos, los cuales pueden sintetizarse como sigue:

#### 1. CONTROL CONSCIENTE O INCONSCIENTE

a) *Consciente*: por parte de los individuos o grupos sociales que lo manipulan. Su finalidad específica es la de obtener del individuo o individuos controlados un nivel de conformidad no sólo con las modas o los caprichos del día, sino también con los dictámenes de los grupos, de la opinión pública, de la publicidad o de la propaganda organizada, con las leyes del parlamento, con los decretos de los tribunales, con las resoluciones de las asambleas legislativas, con las exigencias de las organizaciones de que se es miembro y con las diversas instituciones. Se trata de formas de control social muy organizadas, a menudo con las técnicas más modernas y avanzadas de la publicidad, como bien saben también las personas controladas o los grupos.

b) *Inconsciente*: desde el punto de vista humano, este control consiste más bien en una reacción es-

pontánea a estímulos provenientes de las personas que nos rodean, individual o colectivamente, presentes o pasadas. Aunque real, este control es casual, sin que medie iniciativa alguna de la fuente del estímulo o de la conducta complaciente de quien controla. Una forma muy elemental es la ejercida por la sugestión bajo la influencia de instintos como el hambre o el temor, forma que se evidencia en la acción uniforme y en la reacción de la masa en algunos fenómenos multitudinarios: la reacción del rebaño ante determinados estímulos. Son muchos los mecanismos de control que crean esta especie de persistente atmósfera de control; dominan de tal manera a las personas controladas, que éstas, ya habituadas, en gran parte no son conscientes de este género de control. Este es con frecuencia el caso del control que ejercen los *folkways*, las costumbres, las tradiciones, los convencionalismos, los códigos morales, las revelaciones o también algunas de las instituciones sociales más fundamentales.

#### 2. CONTROL PERSONAL O IMPERSONAL

a) *Personal*: el que ejercen personas vivas o también difuntas, como las grandes figuras históricas, políticas, religiosas, los antepasados, etc., con su presencia inmediata y con sus obras, o bien con su visualización.

b) *Control de grupos*, tanto primarios como secundarios: religiosos, políticos, académicos, deportivos, militares, profesionales, económicos, etc.

c) *Control situacional*: ciertas situaciones sociales que requieren una conducta uniforme, debido a que son fenómenos periódicos que han

dado origen a modelos de comportamiento con una larga experiencia histórica o porque tienen un carácter muy especial, como, por ejemplo, situaciones en cuyo centro se encuentran las instituciones familiares, religiosas o políticas, o las reguladas por normas convencionales o contractuales, como relaciones de casta o de clase, actividades socio-económicas, etc.

### 3. CONTROL FORMAL Y NO FORMAL

a) *Control no organizado*, no oficial y no institucionalizado, que puede variar desde formas nada oficiales e implícitas a formas que presentan algún elemento intencional en su formulación y en su aplicación, aunque sin reflejar forma alguna de organización social. Se trata de formas elementales de control que pueden incluir, como sucede, por ejemplo, en el caso de los niños, alguna limitación de parte de los padres o de otras personas adultas. Esta forma incluye también los controles socio-culturales, los sub-institucionales no organizados, que son estructuras sociales sólidamente aprobadas por el tiempo y la experiencia, perpetuadas y recomendadas por su eficacia como medios de control: leyendas, mitos, dogmas, parábolas, amonestaciones, refranes, aforismos y, especialmente, *folkways*, tradiciones, costumbres, convencionalismos sociales, derecho consuetudinario, etc.

b) *Controles institucionales*, es decir, todo el conjunto de instrumentos sociales concebidos y organizados en el tiempo para establecer y mantener el orden social y el funcionamiento de cada uno de los sectores de la vida social, conjunto cuyo objetivo es establecer patrones

de acción fijos y universales, basados en consideraciones moralmente imperativas y útiles mediante el consenso general. Estas formas de control van unidas a oportunas instituciones, símbolos y funciones. A este grupo pertenecen las instituciones familiares, matrimoniales, pedagógicas, económicas, ético-religiosas y, especialmente, las políticas. Efectivamente, el Estado, que es la suprema organización institucionalizada de la esfera civil, establece leyes constitucionales o de otro género y dispone también de los órganos y fuerza necesarios para aplicarlas.

### 4. INTENSIDAD DE LA FUERZA DEL CONTROL SOCIAL

a) Se trata de una fuerza casi imperceptible, carente de formas particulares de presión física o psicológica; dentro de una situación determinada, se limita a alusiones y sugerencias mediante símbolos, gestos, palabras, etc.

b) *Presión muy fuerte*: se sirve, de forma deliberada, estudiada y organizada, de presiones físicas y psicológicas muy fuertes, llegando incluso a amenazar con la pena de muerte. Pero entre los dos extremos existe toda una gama ascendente de medios para este control: uso directo de sugerencias, indicaciones, ejemplos, mandatos, incitaciones, eslóganes, consejos, promesas, etc., que en un nivel aún más elevado podrían transformarse en el uso de artificios simbólicos para suscitar emociones y sentimientos, como, por ejemplo, muchas expresiones artísticas, símbolos religiosos, libros, uniformes, distintivos, etc., y, en un nivel todavía más elevado, el control que se ejerce en forma de abstracciones, que se manifiestan en credos sociales, convicciones, principios,

ideales, estereotipos, intereses, etc., y las expresiones sublimadas del poder del grupo, como los controles racionales a través de la educación, de sus exhortaciones y explicaciones. Por último, han de recordarse también las formas intencionales de persuasión (no siempre organizadas), como incentivos, alabanzas, discusiones, acusaciones, insinuaciones, ridiculizaciones, sátiras, etc., y, sobre todo, la amenaza de emplear la fuerza o severas sanciones, que podrían culminar en la pena capital.

### 5. NATURALEZA DE LOS CONTROLES

a) *Negativa*: los procesos que deliberadamente frenan, reprimen, inhiben o prohíben las formas de comportamiento antisocial, dirigidos especialmente contra los individuos antisociales o no completamente socializados, cuya conducta lesiona los derechos y los intereses de los demás.

b) *Positiva*: los procesos cuyo objetivo es persuadir, inducir, estimular, mover y motivar al individuo o al grupo hacia una conducta aceptable, deseable y sana.

### 6. OBJETIVOS DEL CONTROL SOCIAL CONSCIENTE

Los mecanismos e instrumentos de control social suelen ser éticamente neutros, pudiendo utilizarse para alcanzar diversos fines personales, antisociales y sociales, según sean las intenciones de los individuos o de los grupos que de ellos se sirven.

a) Como ya se aludió brevemente al principio, los controles pueden

tener *objetivos explotadores y depredadores*, es decir, no sociales, como cuando sirven a los intereses de unos cuantos individuos o de un grupo. Se trata de controles que persiguen intereses personales o sociales que no tienen nada que ver con los intereses de quien sufre el control, que son contrarios a los principios éticos de la comunidad o de la sociedad y que violan a veces los códigos legales del Estado. En la práctica, pueden utilizarse con estos *objetivos antisociales* todos los tipos de control y sobre todo no pocas formas de índole intelectual y conflictiva: el control que ejercen las asociaciones profesionales, los sindicatos, la extorsión organizada, la publicidad, los monopolios, la censura, la propaganda y, sobre todo, la máquina política del Estado, todos los cuales se sirven a veces de la violencia, de la intimidación, del miedo, de la corrupción, del fraude político y de otras formas nada escrupulosas de persuasión psicológica.

b) *Controles reguladores y de mantenimiento*; se trata del uso de técnicas e instrumentos de control en interés de la sociedad como tal, para mantener al menos un nivel mínimo de orden social: control de los parásitos sociales, de los explotadores, de los criminales y de las personas no del todo socializadas o antisociales, cuya conducta constituye una amenaza al orden y bienestar de la sociedad.

c) *Controles reorganizativos*, cuyo objetivo es reordenar o reformar el orden social; los movimientos sociales (en especial los de carácter reformativo), las dictaduras y las revoluciones sociales incluyen siempre en su organización y ejecución toda una gama de organizaciones y de procesos de control encaminados a reestructurar la sociedad.

## IV. Modelos de dominio-sumisión

La existencia de numerosas y variadas formas de control social significa que en la sociedad, en los grupos y entre los individuos mismos existe indefectiblemente un modelo de dominio-sumisión; es decir, que hay unos elementos que dominan y otros que están sometidos, aunque no siempre de una forma necesariamente consciente y organizada.

Por tanto, se puede hablar:

a) del dominio de la sociedad o comunidad sobre los grupos que la constituyen; por ejemplo, dominio del Estado sobre los órganos regionales, provinciales, complejos industriales, económicos, culturales, etc.; ésta suele ser la forma más intensa de dominio y de control;

b) del dominio de una categoría o de un grupo sobre otro: de los viejos sobre los jóvenes, de los hombres sobre las mujeres, de la ciudad sobre el campo, de la empresa sobre el sindicato, o viceversa, etc.;

c) del dominio de unos individuos sobre otros mediante el mando, la corrección, la instrucción, las amenazas, etc.;

d) del dominio de algunos individuos sobre los grupos: personas excepcionales o designadas oficialmente para tal fin.

En el ámbito de las relaciones interpersonales e intergrupales, estos modelos de dominio-sumisión los hacen posibles las influencias sociales fuertes, la presión sociológica de la masa, la acción de masa, las tendencias egocéntricas, como la de querer alcanzar un *status* en una sociedad competitiva, las personas o categorías de personas que ejercen ascendente sobre las demás por su cultura, condición social, etc., las ideologías, los mitos sociales, la

conciencia social, así como a veces la fe en lo sobrenatural utilizada como apoyo de los códigos éticos o legales, etc. Sin embargo, las influencias sociales no son suficientes; se necesita, además, el poder social, esto es, la capacidad de presentar y de usar la fuerza en forma de sanciones contra los que se nieguen a ajustarse a las normas de conducta prescritas por la sociedad. De hecho, toda sociedad dispone de una estructura de poder con vistas a conservar el orden social mediante el control social. Por último, es necesaria la autoridad, que es el derecho —delegado o usurpado— del grupo a usar el poder social para mantener dentro de un orden las relaciones sociales.

Pero más importante que los mecanismos, formas y funciones del control social es el problema de las normas sociales que fundamentan y justifican este control. Al igual que el orden social está basado en la aplicación de las normas de la vida social, también el control social se apoya en los mecanismos que en el interior de la sociedad y de los grupos impiden la violación de dichas normas [ *Norma*]. Cuando el control social no funciona como es debido, falla también el orden social, haciéndose presentes la desorganización social, los problemas sociales, etcétera.

G. Bartoli

BIBLIOGRAFÍA: Aron R. y otros, *Las ideologías y sus aplicaciones en el siglo XX*, Instituto de Estudios Políticos, Madrid 1962.—Becker H.S., *Los "otros" entre nosotros*, Sagitario, Barcelona 1966.—Bell D., *El fin de las ideologías*, Tecnos, Madrid 1964.—Brown, *Técnicas de la persuasión*, Fabril, Buenos Aires 1965.—Bottomore T.B., *Introducción a la sociología*, Península, Barcelona 1973.—Fromm E., *El miedo a la libertad*, Paidós, Buenos Aires

1964.—Gurvitch G. y Moore W.E., *Sociología del siglo XX*, El Ateneo, Buenos Aires 1956.—Hertzler J.O., *Society in action*, The Dryden Press, New York 1954.—Mannheim K., *Ideología y utopía*, Aguilar, Madrid 1958.—Marcuse H., *Libertad y orden social*, Guadiana de Publicaciones, Madrid 1970.—Ortega y Gasset J., *Ideas y creencias*, Rev. de Occidente, Madrid 1964.—Packard V., *Las formas ocultas de la propaganda*, Sudamericana, Buenos Aires 1965.—Parsons T., *El sistema social*, Rev. de Occidente, Madrid 1967.—Ross E.A., *Social control - A survey of the foundations of order*, McMillan, New York 1901.—Sturminger A., *3.000 años de propaganda política*, Cid, Madrid 1965.—Wolff K.H. (ed.), *Social control*, en J. Gould y W. Kolb (eds.), *A dictionary of the social sciences*, The Free Press, Glencoe 1964.

## COOPERACION

SUMARIO: I. Introducción - II. Movimiento cooperativo - III. Antecedentes del fenómeno cooperativo - IV. Cooperación agrícola.

## I. Introducción

En su significado más amplio, por cooperación se entiende toda forma de vida y de trabajo comunitario; históricamente, la cooperación se ha identificado con formas asociativas específicas, mediante las que un número de personas se unen voluntariamente para alcanzar o defender intereses comunes.

Identificar el *proceso cooperativo* con el fenómeno asociativo que acabamos de definir equivaldría a empuñarlo, privándolo de connotaciones que lo distinguen de la sociedad comercial normal, dado que la realidad cooperativa se presenta como una reacción ante un marco social dominado por el individualismo (y contra un sistema económico que es a la vez expresión y causa del mismo).

Las referencias históricas a este fenómeno peculiar son muchas; no

hay más que pensar en los fines inspiradores de las cooperativas obreras de producción, las cuales no se reducían a los solos objetivos de mejora de las condiciones económicas de sus socios.

Los objetivos puramente económicos encontrarían su expresión mejor y más eficaz en una acción sindical reivindicativa; la cooperativa obrera, en cambio, se fija un objetivo más audaz, el de abolir el trabajo subordinado, o sea el de liberar al hombre de su ser productivo.

Esta subordinación se sustituye por la responsabilidad libremente aceptada, como nota definitoria del trabajo asalariado. Es decir, la cooperación implica un fin que supera tanto el interés del individuo dentro del grupo como la suma de todas las acciones individuales; presupone que personas plenamente autónomas y asociadas voluntariamente emprendan una acción común que tenga al mismo tiempo como condición y como fin la autonomía y la independencia de la persona. La problemática de la relación entre individuo y sociedad apareció históricamente mucho antes que las primeras cooperativas; la novedad del tema cooperativo reside en que busca sintetizar lo individual y lo colectivo a la vez en el plano moral y económico.

En el plano económico, lo propio de la empresa cooperativa es su carácter colectivista, que tiene como fin el desarrollo de una economía privada y autónoma de los individuos.

Análogamente, en el plano moral se destaca y asume como algo específico su carácter solidario, orientado a un tiempo a desarrollar y a madurar la personalidad humana hasta que ésta logre una autonomía completa y una madurez responsable.

A partir de la exigencia primitiva de defensa y de solidaridad, a medida que se ha ido afianzando el movimiento cooperativo ha aumentado la conciencia de la necesidad de fundir en un único proyecto el desarrollo y la participación de los socios en la vida de la cooperativa, con el fin de conseguir a la vez defender mejor los propios intereses y superar el egoísmo de grupo, que desemboca siempre en una política aislacionista, mediante una valoración global de la función que debe asumir el movimiento dentro del marco de una nueva orientación de las economías de mercado.

Así pues, la actualidad de la cooperación se concreta en el intento de unir la defensa inmediata de intereses individuales a un ideal estimulante, expresado mediante una visión orgánica del rol del individuo dentro de la colectividad, mediante un compromiso de carácter *ético*. Este hecho de por sí no excluye la defensa del interés del individuo, sino que tiende a encuadrarlo en un proyecto global de desarrollo socio-económico tendencialmente alternativo.

## II. Movimiento cooperativo

En el siglo pasado, las diversas formas de cooperación se desarrollaron de manera confusa; a menudo ni siquiera se daba una mínima conexión entre las muchas experiencias que iban surgiendo en relación con las exigencias de encontrar una solución a problemas circunscritos que habitualmente se afrontaban desde una óptica local, que impedía su generalización. Con todo, no faltaron intentos de mantener contactos entre las diversas experiencias, desde un punto de vista tanto teórico como práctico.

A finales del siglo XIX, el fenómeno cooperativo había adquirido ya en muchos países una organización compleja y articulada en organismos de segundo y tercer grado (asociaciones entre cooperativas y asociaciones entre sociedades de cooperativas); en este punto se había impuesto ya la necesidad de dotar al movimiento de una identidad internacional constituyéndolo en organismo, lo que se llevó a cabo puntualmente en 1895 con la fundación de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI).

No obstante la peculiaridad de cada experiencia, el movimiento cooperativo presenta ya desde sus orígenes elementos homogéneos, no sólo desde el punto de vista teórico y formal, sino también desde el práctico de los métodos cooperativos, que, evidenciando en el movimiento una convergencia real de objetivos, lo caracterizan en su interior y orientan sus actividades.

La unidad sustancial del movimiento se expresa de muchas formas, lo que plantea no pocos problemas a la hora de clasificarlas en categorías dentro de un cuadro orgánico y riguroso que las incluya todas en la unidad del movimiento, salvaguardando a la vez sus legítimas diferencias metodológicas.

Las clasificaciones que se han ido proponiendo a lo largo de la historia de la cooperación son muchas y todas tratan de responder a la necesidad de presentar de manera consecuente y lógica las múltiples formas en que se articula el movimiento cooperativo. La clasificación más sencilla (aunque sumaria), basándose en la naturaleza distinta de los servicios que ofrecen a sus asociados las categorías de cooperativas, distribuye en tres sectores las formas expresivas de la actividad cooperativa:

a) *cooperativas de trabajo*, que comprenden las cooperativas formadas por trabajadores del campo, del comercio, de la industria, de la administración, de la pesca, etc.; a éstas se las llama también *cooperativas de producción*; b) *cooperativas de consumidores*, cuya finalidad es ofrecer determinados servicios a sus socios, en las que están comprendidas las cooperativas de consumo, de vivienda, de crédito, etc.; c) *cooperativas de productores*, que tienen la finalidad de administrar conjuntamente algunos servicios y determinadas fases del proceso productivo, y que comprenden las cooperativas de transformación y venta de los productos, las cooperativas de profesionales y artistas, etc.

## III. Antecedentes del fenómeno cooperativo

La idea cooperativa tiene algunos antecedentes en la actividad comunitaria de las microsociedades primitivas; a ellos pueden hacerse remontar algunas exigencias que se presentan una y otra vez en determinadas circunstancias históricas y que encuentran su forma más acabada en los distintos fenómenos de cooperativismo comunitario. Los elementos sociales que han determinado formas colectivas de organización son muy variados; el comunismo primitivo, tanto en el conjunto de su planteamiento teórico como en las realizaciones fragmentarias del mismo llegadas hasta nosotros, deriva indudablemente de causas económicas; en la economía primitiva, los obstáculos que encontraba la supervivencia a menudo eran insuperables para el individuo particular, pues los instrumentos con que contaba eran muy primitivos. Sin una

vida comunitaria le hubiera sido imposible procurarse los medios indispensables para poder asegurarse la supervivencia.

En las formas de vida comunitaria de los períodos sucesivos, el principio de la necesidad económica desempeña igualmente un rol de primer orden, sobre todo en la fase en que surgen nuevos asentamientos, creándose ambientes con nuevas dificultades, que empujan a los colonos a cooperar estrechamente y a organizar a veces la vida comunitaria.

Las experiencias cooperativas y comunitarias modernas ya no nacen de una forma espontánea, como solución de los problemas económicos de pequeños grupos, sino que son el vehículo de un nuevo tipo de organización económico-social, que utilizan los servicios estatales y para-estatales como un instrumento de reconstrucción de las zonas rurales [ *Cooperativismo* ].

## IV. Cooperación agrícola

En muchos países, la cooperativa agrícola es todavía hoy un instrumento de transformación social. Su objetivo puede ser la reorganización de la agricultura, como en Rusia, o la resolución de problemas relativos a nuevos asentamientos, como en Israel, o, más en general, la mejora de las condiciones de vida, como en México.

En todos estos casos, la comunidad cooperativa resuelve un problema económico que, en sus orígenes y en sus objetivos, la distingue del movimiento cooperativo más amplio.

El *koljoz* constituye un tipo intermedio de cooperativa comunitaria en el que el campesino, además de

participar en el cultivo de las tierras comunes, dispone de una pequeña granja personal, cuyos productos puede vender por su cuenta; el *koljuz* es una forma de paso hacia la colectivización completa de la agricultura, forma que supo adecuar su propia estructura a los muchos y variados acontecimientos que tuvieron lugar en la Rusia soviética.

El *ejido* mexicano corresponde a dos tipos de experiencia agrícola comunitaria. En el primero la tierra está repartida entre los miembros y es explotada individualmente; en el segundo es de todos y se explota colectivamente. El *ejido* se inserta en una realidad cargada de huellas de feudalismo, del que quiere librar y emancipar rápidamente a una población casi totalmente analfabeta, convirtiéndose de este modo en un momento educativo de las masas campesinas.

El *kibbutz* indica las fundaciones agrícolas israelíes que practican la cooperación global más radical; constituye el desarrollo de una de las varias corrientes del cooperativismo comunitario sionista.

Desde las primeras compras de tierras hechas en Palestina a primeros de siglo por asociaciones judías, se pensó en la necesidad de resolver los problemas relacionados con la explotación de tales tierras y de mantenerlas en manos de colonos de raza judía. Muy pronto fracasaron todos los intentos de gestión individual, presentándose la necesidad inevitable de una colonización de grupo que contribuyera a incrementar su rendimiento.

Estos y otros problemas llevaron a una realización radical del *kibbutz*, basado en la comunidad integral de tierras, de organización laboral, de control social, de modos de cohabitación y de alimentación, de servi-

cios sociales y, particularmente, de servicios pedagógicos.

M. Dossoni

BIBLIOGRAFÍA: Agilda E., *Cooperación, doctrina de armonía*, Intercop, Buenos Aires 1964.—Basevi A., *Studi cooperativi*, Roma 1953.—Bianco I., *Il movimento cooperativo italiano*, Baldini & Castoldi, Milano 1975.—Deutsch M., *Efectos de la cooperación y la competición sobre el proceso de grupos*, en D. Cartwright y A. Zander, *Dinámica de grupos. Investigación y teoría*, Trillas, México 1971.—Di Muzio A., *L'educazione cooperativa nel mondo*, Roma 1954.—Gascón A., *La cooperación y las cooperativas*, Edic. de Historia, Geografía y Arte, S.L., Madrid 1960; *La cooperación en el mundo. Participación de España en la EICOS*, Impresión y Encuadernación de Julio Cosano, Madrid 1925.—Infield H., *Utopía y experimento. Ensayo de una sociología de la cooperación*, Compañía General Fabril Editora, Buenos Aires 1959.—Stefanelli R. (ed.), *L'autogestione in Italia*, De Donato, Bari 1975.

## COOPERATIVISMO

SUMARIO: I. Orígenes del cooperativismo - II. Cooperativismo integral - III. El cooperativismo como modelo nuevo de sociedad económica - IV. El rol de los católicos en el desarrollo del cooperativismo - V. Actitud socialista frente al cooperativismo - VI. El cooperativismo en España.

### I. Orígenes del cooperativismo

Todas las reconstrucciones históricas coinciden ya en situar en la Inglaterra de mediados del siglo XVIII la aparición de las primeras teorías cooperativas, las cuales se presentaron entonces como un fruto derivado de la revolución industrial y de las nuevas estratificaciones sociales, ligadas a la industria manufacturera. Los grandes niveles de conflictividad presentes en la sociedad inglesa determinaron —en el seno del proletariado y de la burguesía— un

esfuerzo notable dirigido a caracterizar y fundamentar teóricamente los propios intereses específicos y antagónicos. En este clima fue tomando forma la propuesta cooperativista, que, como síntoma de la complejidad y de la indudable ambigüedad de la época, utilizó hipótesis teóricas de cuño liberal para consruir estructuras de defensa y de solidaridad obrera. Los defensores de estas teorías fueron generalmente hombres *ilustrados*, es decir, filántropos, filósofos, a veces hombres políticos, que vieron en el cooperativismo un instrumento de redención social para las clases menos acomodadas, un camino hacia el progreso humano, dirigido a emancipar al proletariado urbano y rural.

Los teóricos que impulsaron la teoría cooperativista eran de formación burguesa. La matriz ideológica era la misma que había generado las teorías liberales, presentando caracteres expresamente reformistas. Lo que se pretendía combatir no era el sistema capitalista en sí, sino la distribución desigual de la riqueza; se miraba, pues, a que los obreros pudieran participar en mayor medida y con más justicia en el bienestar que producía la revolución industrial.

En la tesis de Owen se encuentran ya principios inspirados en el cooperativismo. De aquí la fusión inicial, y a menudo la confusión, entre el movimiento cooperativista y los programas de los socialistas utópicos. En el fondo latía la idea común de que no debía existir conflictividad alguna entre la clase obrera y la patronal; las contradicciones económicas causadas por el modo de producción capitalista tenían que resolverse en el seno del propio capitalismo. Owen, además de pertenecer al grupo de los socialistas utópicos ingleses, fue el iniciador y promotor

de un cooperativismo integral, con cuyo planteamiento comulgaban, al menos en el plano ideal, socialistas y cooperativistas.

Sin embargo, la obra de Owen no tuvo seguidores. Pues en general las realizaciones cooperativistas se distinguieron muy pronto de las socialistas, entre otras cosas porque resultó más fácil organizarse en formas asociativas y autodefensivas contra la presión capitalista que tomar las riendas de toda la gestión económica de la sociedad. Así, tras un primer maridaje, los caminos del socialismo y del cooperativismo comenzaron a separarse, chocando de forma evidente en algunos casos los objetivos de unos y de otros.

La tradición general atribuye la primera cooperativa a la iniciativa de los “Probos pioneros de Rochdale”. Estos supieron adaptar a la situación específica de la clase obrera —por eso se les cree los iniciadores del cooperativismo moderno— la teoría elaborada por los promotores teóricos de origen y formación burguesa, los cuales no habían tenido en cuenta dicha situación específica. Por aquellos años se elaboraron algunos principios teóricos para garantizar la gestión democrática y eficiente de las cooperativas; se trata de los llamados principios de Rochdale: admisión libre de socios, control democrático *pro capite* (un socio, un voto), devolución *pro rata* en caso de adquisiciones, remuneración limitada del capital, neutralidad política y religiosa, venta al contado y atención al desarrollo de la educación cooperativa.

Aunque no se puede individuar con claridad terminológica la matriz ideológica original de la cooperativa, sí se puede afirmar que antes que la ideología del cooperativismo apareció la cooperación misma, en

forma de asociaciones de ayuda mutua, a las que luego se dotó de un ropaje teórico.

Se debe a King la exclusión práctica de todo paternalismo, hasta el punto de no aceptar ni siquiera ayudas del Estado. Tal vez esté aquí la razón de que sus cooperativas durasen tan poco.

El cooperativismo tuvo que esperar la llegada de los "Probos pioneros de Rochdale" para que pudieran verse algunos resultados positivos.

Además del pensamiento del mayor exponente del socialismo utópico inglés, no se puede olvidar la ideología del movimiento social cristiano. Para éste, el objetivo del cooperativismo consistía también en una "transformación radical del sistema social y comercial moderno".

En Francia, lo mismo que en Inglaterra, las primeras realizaciones de carácter cooperativo se deben a la obra de los socialistas utópicos. El primero de todos ellos fue Charles Fourier. El falansterio, creación suya, no alcanzó larga vida; lo único que ha perdurado de él es la imagen y el convencimiento de que se trataba de un medio para combatir el capitalismo.

Junto al de Fourier, tenemos que citar los nombres de Bouchez, Blanc, Proudhon, los cuales, a pesar de sus sonoros fracasos prácticos, lograron revigorizar los principios teóricos de la solidaridad mutua y fundaron sociedades de ayuda mutua. Louis Blanc defendió la intervención del Estado para sostener estos organismos obreros, hipótesis que posteriormente hizo suya Luzzati [ *Cooperación* ].

## II. Cooperativismo integral

La cumbre del pensamiento cooperativista francés la alcanzó

C. Gide, uno de los profetas del cooperativismo, que propuso tres etapas graduales para lograr una realización y un desarrollo completo y pacífico del movimiento cooperativo; con él nació la teoría del llamado *cooperativismo integral*.

La primera etapa preveía la eliminación del provecho comercial por medio de la organización concorde y estable del cooperativismo de consumo. En un segundo momento, con el capital que se hubiera ido acumulando, se crearían cooperativas de producción industrial. Finalmente, habría que insertar la producción agrícola en el ámbito del cooperativismo. Se trataba del proyecto de creación de una *república cooperativa*, sin conflictos de clase, capaz de asegurar el bienestar de cada uno, además de la satisfacción de todas las necesidades colectivas. Está claro que una tesis de este género era toda una *utopía*.

En Alemania el movimiento cooperativo conoció su primer desarrollo sobre todo en el sector del crédito, y ello mediante la creación de bancos populares y de cajas rurales, debidos, respectivamente, a la iniciativa de Schulze-Delitzsch y del alcalde Raiffeisen. La finalidad de estas dos estructuras crediticias era liberar a los campesinos de los vínculos que les imponían la falta de liquidez y las altas tasas de interés exigidas por los canales bancarios normales y por los usureros. Las estructuras cooperativas de crédito se convirtieron, pues, en elementos favorecedores de un desarrollo económico más amplio y de una mayor difusión del movimiento cooperativo. En efecto, el movimiento cooperativo germánico se articuló —con Raiffeisen especialmente— en torno a las cajas rurales, característica que ha seguido intacta hasta hoy en las

regiones agrícolas de lengua alemana. Simultáneamente —conforme a la intuición de Raiffeisen—, el sistema crediticio, dados los vínculos y garantías que exigía, debía convertirse no sólo en instrumento de crecimiento económico, sino también y sobre todo en movimiento educativo y asistencial, inspirado en ideales éticos cristianos.

En Italia, hasta finales del siglo pasado no se esbozaron con la suficiente claridad en el ámbito de la ciencia económica las referencias a la teoría cooperativista. El planteamiento era limitado, ya que sólo abarcaba la dimensión económica del cooperativismo. El relanzamiento de propuestas cooperativistas lo ocasionó una polémica que se suscitó ante una posible intervención estatal en materia económica. En esta perspectiva, el cooperativismo aparecía como capacitado para resolver el problema del empleo, ya que ofrecía a los socios la posibilidad de utilizar plenamente su propia fuerza-trabajo, asegurándose de esta manera un salario incluso en tiempos difíciles. Pero lo que más le interesaba a los economistas liberales era que el instrumento cooperativo mejorase las condiciones laborales del obrero, determinando también, como consecuencia, su desarrollo humano, social y cultural. Esta ideología, elaborada en su mayor parte por Luzzati y desarrollada luego en un sentido más estrictamente científico por Rabbeno, era una forma especial de gestionar la empresa industrial, forma que se contraponía claramente a la empresa de carácter lucrativo. En efecto, organizaba la producción en vista de las necesidades de cada socio, liberándola así de todo objetivo de lucro. En virtud de esta función social de las cooperativas, era preciso que el Estado, a jui-

cio de Rabbeno, favoreciera este tipo de empresas, evitando así, entre otras cosas, una posible y eventual hegemonía de los socialistas en este sector económico.

Al principio, los socialistas se desinteresaron casi por completo del cooperativismo. Después, las profundas diferencias ideológicas del socialismo italiano se reflejaron también en valoraciones diferentes acerca del fenómeno cooperativo; si, por un lado se interpretaba el cooperativismo como un medio eficaz para promover la revolución proletaria, por otro se le consideraba como un método capitalista para apartar a los trabajadores de la revolución. Mas frente al uso cada vez más intenso del instrumento cooperativo por parte de las masas, también los socialistas más intransigentes tuvieron que volver sobre sus posiciones iniciales, llegándose al final a una especie de compromiso entre las dos posiciones, aparentemente rígidas.

## III. El cooperativismo como modelo nuevo de sociedad económica

El cooperativismo, pues, apareció dentro de una estructura socio-económica que podríamos definir como protocapitalista, caracterizándose como un modesto —aunque válido— instrumento de defensa y de lucha contra dicho tipo de sistema. La teoría cooperativa se hizo cargo de las necesidades reales de la clase trabajadora, aunque fijándose como objetivo no tanto el cambio radical del orden político-social cuanto la creación de un modelo nuevo de sociedad económica (cooperativista y, por tanto, socialista), basada en una distribución diferente de la riqueza entre las distintas clases sociales y contrapuesta al lucro capitalista y al

consiguiente estilo de vida individualista-burgués.

Lo primero que empujó a los trabajadores a asociarse en organizaciones de tipo cooperativista y mutualista fue una necesidad de índole estrictamente económica: la necesidad de sobrevivir y de defenderse de la dura explotación de que eran objeto. Lo que luego los movió fue el deseo de vivir una vida distinta, experimentando una unidad y una solidaridad que superasen las diferencias espirituales y materiales existentes entre los grupos sociales. Por consiguiente, el movimiento cooperativo constituía en sus comienzos una estructura unitaria.

A partir de 1850, en plena época del *Risorgimento*, se dieron ya en Italia algunas experiencias cooperativistas, si bien casi todos los historiadores convienen en que la historia del cooperativismo italiano se remonta a los años posteriores a 1890. Se trataba las más de las veces de iniciativas modestas, aisladas y de carácter local, nacidas a manera de mutualidades en el seno de sociedades obreras urbanas. Eran en general cooperativas de producción o de consumo que agrupaban a artesanos de sectores productivos diversos, como el de la cerámica, el de la metalurgia, el de la tipografía, etc. Estas cooperativas han de entenderse como un primer intento de dar vida a una organización de solidaridad genérica entre trabajadores, basada en la defensa de la propia autonomía. En algunas ciudades se fundaron también tiendas de comestibles (llamadas *magazzini di previdenza*), que vendían a sus socios géneros alimentarios de primera necesidad, tratando de llevar a cabo una gestión obrera en el campo del consumo y de liberar al comprador de los condicionamientos del merca-

do. Pero entre 1850 y 1870, período de máxima influencia de los moderados y de los *mazzinianos*, los congresos de las sociedades obreras solicitaron una expansión de las cooperativas, pues los primeros veían en ellas un lugar de laboriosidad, de dignidad y de emancipación social, y los segundos, un remedio válido contra los continuos conflictos de clase.

El proceso de expansión económica general y de formación industrial que tuvo lugar en Italia en los últimos decenios del siglo XIX propició, aunque con cierta lentitud y falta de organización, el desarrollo paralelo del movimiento cooperativista en las ciudades y en el campo.

El cooperativismo celebró su primer congreso en 1886, año en que se constituyó la Federación de las cooperativas, que luego en 1893, durante el V Congreso del cooperativismo celebrado en Sampierdarena, tomó la denominación de *Legazione nazionale delle cooperative*. Esta fue un instrumento coordinador y fusionador de las sociedades federadas, siguiendo como tal hasta 1919. Durante este período, junto con los sectores del consumo y del trabajo, desempeñó un rol importante el crédito a través de la difusión de bancos populares y de cajas rurales, según los modelos alemanes de Schulze-Delitzsch y de Raiffeisen.

A este respecto se suscitó una polémica, dado que algunos sostenían que este tipo de bancos no se hacían cargo realmente de las necesidades económicas concretas de las clases populares, hasta tal punto que se les opusieron los bancos obreros, entendidos como organismos más directamente interesados en conceder créditos a los socios reunidos en cooperativas.

A pesar de su unidad organizati-

va, las diferentes cooperativas fueron haciendo suyos distintos principios ideológicos, en correspondencia con los estratos sociales que constituían la base de las mismas.

#### IV. El rol de los católicos en el desarrollo del cooperativismo

Los grupos sociales católicos y socialistas fueron los que más trabajaron en la creación y en el desarrollo del movimiento cooperativista.

Las razones de esta diversificación han de buscarse en el nivel de desarrollo económico local, en el tipo de estratificación social existente y en el grado de conciencia política, es decir, en la presencia más o menos significativa de los sindicatos.

La postura inicial de los católicos frente al problema de las cooperativas y, más en general, frente a la cuestión obrera puede definirse como una postura de desconfianza y hasta de condena. En efecto, al asociacionismo obrero se le tenía por enemigo de la Iglesia, en cuanto *laico*, de la misma manera que por *laico* se condenaba al Estado liberal.

Pero con el correr del tiempo esta actitud pasiva no daba fruto; al contrario, los obreros se veían obligados para defenderse a vincularse con organizaciones contrarias a la misma Iglesia.

A la vista de todo esto, algunos católicos progresistas se replantearon la cuestión social, analizándola desde una óptica cristiana. Una etapa decisiva para la formación y consolidación de esta corriente de cristianismo social se inauguró con el congreso de Venecia de 1874, en el curso del cual se percibió con claridad la necesidad de instituir un or-

ganismo duradero, la *Obra de los Congresos*, que permitiera a los católicos intervenir de manera mucho más concreta y unitaria en los problemas del mundo del trabajo en el ámbito local y político, sirviéndose también del instrumento del cooperativismo.

Quien expuso de forma más orgánica esta orientación moderna de los católicos y quien más luchó por un compromiso político de los cristianos fue Giuseppe Toniolo.

En los primeros años del siglo XX surgieron el pensamiento y obra de Luigi Sturzo. Este fue el primero que advirtió la necesidad de unificar las fuerzas católicas para conseguir coordinar cada vez mejor sus manifestaciones y repercusiones en el campo social, político y económico. Sturzo afirmó —junto con otros católicos comprometidos en el movimiento sindical, como Miglioli y Rezzara— que era necesario luchar contra el inmovilismo, a fin de ofrecer una aportación católica a la resolución de las cuestiones sociales, utilizando los instrumentos de propaganda y de prensa y otras intervenciones operativas.

La tendencia de entonces hacia la unificación y el reforzamiento del movimiento católico funcionó como premisa de la constitución de una organización política de los católicos que pretendían crear un partido que se denominase *partido popular cristiano*.

A pesar de los esfuerzos realizados por los *mazzinianos* después de la unidad de Italia, esfuerzos que se concretaron en la creación de muchas cooperativas, la mayoría de la población, constituida por las masas obreras y campesinas, seguía excluida de la vida democrática del país (baste pensar en el sufragio electoral tan restringido). Las fuerzas socia-

listas aspiraban a hacerse intérpretes de las exigencias propias de estas clases populares, aun cuando inicialmente habían mostrado escaso interés por el fenómeno cooperativista.

En este terreno fue donde se desarrollaron a comienzos de siglo algunas de las más originales experiencias cooperativistas, las llamadas *affittanze collettive* (arrendamientos colectivos). Las regiones en que tuvieron mayor impulso fueron la llanura del Po y Sicilia.

Esta fue la respuesta de los braceros del campo a la política raquíta y cerrada de los terratenientes, que se negaban a mejorar las condiciones de sus fincas acometiendo su organización hidráulica, con la que se haría menos difícil su cultivo. Además, los trabajadores del campo se veían sometidos a condiciones muy duras e inhumanas de trabajo (trece horas diarias, con una retribución escasa).

La introducción de las máquinas agrícolas produjo luego un desequilibrio entre la oferta y la demanda de trabajo, agudizando el fenómeno del desempleo. A todo ello había que añadir la fuerza cada vez mayor de los empresarios, que se iban coaligando entre sí.

#### V. Actitud socialista frente al cooperativismo

Bajo el empuje de estas iniciativas cooperativistas, los socialistas efectuaron un cambio ideológico muy significativo. Tras una revisión teórica del cooperativismo, no vieron ya en éste un estorbo en la revolución contra el capitalismo, sino más bien un medio eficaz para madurar valores comunitarios y colectivistas. Además, desde el punto de vista económico, el cooperativismo se es-

taba convirtiendo cada vez más en una fuente de financiación de las diversas actividades sindicales y políticas.

Esta situación hizo que estallara toda una serie de agitaciones continuas y violentas, de huelgas, de luchas encabecadas por los campesinos y los jornaleros. Estos acontecimientos favorecieron la formación de ligas entre los asalariados agrícolas que tomaron el nombre de *fratellanze contadine* (hermandades campesinas), con las que se aliaron luego las ligas obreras y las cámaras de trabajo.

Así pues, la fórmula de los *arrendamientos colectivos* se convirtió en un instrumento de gran interés para mejorar las condiciones de vida y de trabajo de la clase campesina, sobre todo teniendo en cuenta que las continuas luchas —según los responsables de las ligas— minaban las posibilidades de un control efectivo del mercado de trabajo.

Cuando subió al poder el fascismo, el movimiento cooperativista fue una víctima predestinada debido precisamente a los principios democráticos que había estado madurando durante los años anteriores. Para los fascistas el cooperativismo era una “escuela fecunda de responsabilidad de las masas trabajadoras”, mas no debía verse “perturbado ni desviado de su misión económica por influencias políticas”. Y fue precisamente contra estas influencias políticas contra las que cayeron los golpes más duros de las escuadras fascistas. Por tanto, los daños que al cooperativismo le acarreo el fascismo fueron inmensos, hasta el punto de que de las 6.989 cooperativas de consumo, de las 8.830 cooperativas agrícolas y de las 3.311 cooperativas en el campo de la construcción que había en 1921 se pasó a un número

muy reducido de las mismas en 1933, es decir, a 3.240, 1.360 y 940, respectivamente.

En 1925, tras una disposición del gobernador de Milán, quedó definitivamente disuelta la Liga nacional de cooperativas, y en 1926 el fascismo constituyó el Ente nacional de cooperativas, que dejó totalmente desnaturalizado el espíritu democrático que perduraba en ellas, obligando autoritariamente a adherirse al mismo a las pocas cooperativas que quedaban y destruyendo así, de forma definitiva, el movimiento cooperativista italiano.

El clima general de *embrassonnous* que siguió a la caída del fascismo pareció en un primer momento que iba a ser capaz de reconstruir en clave unitaria el movimiento cooperativista. Pero este clima de idilio, que tuvo su manifestación más clamorosa el 19 de diciembre de 1944, cuando en el teatro Quirino, de Roma, se celebró unitariamente el primer centenario de los “Probos pioneros de Rochdale”, no duró más que unos meses. El 5 de mayo de 1945 surgió, por iniciativa de los democristianos, la Confederación cooperativa italiana, a la que correspondió el 1 de septiembre de aquel mismo año la reconstrucción de la Liga nacional de cooperativas y mutuas, de la que más tarde se separarían las cooperativas republicanas y social-democráticas para dar vida a la Asociación general de cooperativas italianas.

Sería ingenuo negar los estrechos vínculos que por aquella época unían —de forma quizá aún más evidente que en la actualidad— a la Confederación con la Democracia cristiana y a la Liga con el bloque socialcomunista. Por consiguiente, las organizaciones cooperativistas se presentaban y se siguen presentando

como muy poco autónomas, como instrumentos —aunque importantes— de una confrontación que se extiende a todo el terreno social.

L. Senn

#### VI. El cooperativismo en España

En España el desarrollo cooperativo ha sido muy irregular en relación con el tipo de cooperativas en funcionamiento. En torno a 1980 existían en España 19.603 cooperativas, figurando Madrid y Valencia en cabeza por el número de cooperativas. El número de miembros asociados era en esa fecha cercano al medio millón. Las cooperativas del campo ocupaban el primer lugar en la lista, con 5.324 cooperativas y algo más de los 100.000 asociados. Seguían a continuación las cooperativas de consumo (1.913 y 101.819 asociados), las de viviendas (5.065, con 75.337), las de la industria (4.755, con 71.828), las del campo y crédito rural (1.728, con 30.591) y las de crédito (473, con 13.884). Las cooperativas del mar y de la enseñanza poseían una significación mucho más reducida. El radio de acción de las cooperativas existentes en España alcanzaba a unos dos millones de personas beneficiadas.

Un caso excepcional en la geografía española de las cooperativas es el grupo de cooperativas de Mondragón, ejemplo casi perfecto de cooperativismo integral.

En el ámbito de las cooperativas agrícolas, la investigación dirigida por José Luis del Arco Alvarez (*Análisis económico y sociológico del cooperativismo agrícola*, CECA, Madrid 1972) ha señalado ciertos desfases del desarrollo cooperativista en relación con el despliegue de la

economía española de los años sesenta, problemas de tipo legal y financiero y, sobre todo y como raíz de la mayor parte de las deficiencias en este tipo de cooperativas, una insuficiente formación de los cooperativistas.

Un análisis en profundidad de las cooperativas de la provincia de Málaga (Juan del Pino Artacho, *El cooperativismo en Málaga. Estudio socio-económico*, Instituto de Cultura de la Diputación Provincial de Málaga, Málaga 1974) ha llegado a conclusiones similares: las empresas cooperativas malagueñas están necesitadas de racionalidad, organización y control; en el fondo, su problema fundamental consiste en impulsar su organización empresarial y a la vez fomentar el sentido comunitario de las mismas en los socios. Y en esta misma línea, profesionalizar a los gerentes, institucionalizar asesorías jurídicas, económicas y contables eficaces, arbitrar los medios de financiación adecuados y, sobre todo, "aunar esfuerzos... (tendentes a la creación de cooperativas de segundo grado que permitan defender intereses comunes y competir en pie de igualdad con empresas no cooperativas".

La legislación española relativa a las cooperativas está constituida por la Ley General de Cooperativas 52/1974, de 19 de diciembre; el Reglamento de la misma, Real Decreto 2710/1978, el artículo 129-2 de la Constitución española de 27 de diciembre de 1978 y las leyes especiales de Cooperativas de las Comunidades Autónomas del País Vasco (Ley 1/1982, de 11 de febrero), de Cataluña (Ley de 9 de marzo de 1983), de Andalucía (Ley 2/1985, de 2 de mayo) y de la Comunidad Valenciana (Ley 11/1985, de 25 de octubre). (Actualmente está en las

Cortes Generales, en trámite legislativo, un nuevo proyecto de Ley General de Cooperativas.)

J. González-Anleo

BIBLIOGRAFÍA: Augneira Miranda M.A., *Carácter revolucionario del cooperativismo*. Intercoop, Buenos Aires 1965<sup>2</sup>.—Aranzadi D.J., D., *Cooperativismo industrial como sistema y experiencia*, Publicaciones de la Universidad de Deusto, Bilbao 1976.—Arco Alvarez J.L., *Breve historia del movimiento cooperativo en España*, en "Rev. de Política Social" 3 (1964) 75-96.—Bianco L., *Il movimento cooperativo italiano*, Baldini & Castoldi, Milano 1975.—Bouner A., *La planificación económica y el movimiento cooperativo*, Intercoop, Buenos Aires 1964<sup>2</sup>.—Brugarda M.S.J., *Doctrina y sistemática cooperativa*, Sal Terrae, Santander 1962.—Confederación Española de Cajas de Ahorros, *Análisis económico y sociológico del cooperativismo agrario*, Madrid 1972.—Consejo de Estudios Sociales del Valle de los Caídos, *La agricultura española, el cooperativismo y otras formas de asociación agraria*, Madrid 1965.—Couceiro Núñez E., *Experiencias concretas de desarrollo comunitario*, Centro de Estudios Sociales, La Promoción Social en España, Madrid 1966.—Cracogna D.O., *Cooperativismo agrario argentino*, Intercoop, Buenos Aires 1968.—Desroche H., *Sociogénese du processus coopératif*, en "Communauté" 7/8 (1954) 3 y ss., *Coopération et Développement*, PUF, Paris 1965.—Duque Domínguez J.F., *La transformación y la comercialización en el trabajo agrícola asociado*, en "Cuadernos de Investigación Cooperativa" 4, Centro Regional de Castilla-León, Formación Empresarial Cooperativa y Comunitaria, Salamanca 1981.—Fourier Ch., *Oeuvres complètes*, Anthropos, Paris 1960.—García Muñoz Q., *Cooperativismo y desarrollo*, Marsiega, Madrid 1973.—Joaniquet Aguilar S., *El movimiento cooperativo en España: su origen, su historia e importancia*, en "Rev. de Trabajo" 4 (1964) 137-152.—Lambert P., *La doctrina cooperativa*, Intercoop, Buenos Aires 1965<sup>2</sup>.—Lasserre G., *El cooperativismo*, Edic. Oikos-Tau, Barcelona 1972.—Losada C., *Marketing para cooperativas*, CEAC, Barcelona 1981.—Luzzati L., *L'ordine sociale*, Zanichelli, Bologna 1952.—Pantaleoni M., *Erotemi di economia*, 2 vols., Laterza, Bari 1952.—Rabbeno V., *Le società cooperative di produzione*, Dumolard, Milano 1889.—Reventós J., *La cooperativa de viviendas*, CEAC, Barcelona 1981.—Riaza Ballesteros J.M., *Cooperativas de producción. Experiencias y futuro*, Deusto, Bilbao 1967.—Rosembuj T., *La empresa cooperativa*, Biblioteca CEAC de Cooperativismo, CEAC, Barcelona 1982.—

Sánchez Blanco A., *Asociaciones sindicales, sociedades cooperativas y cámaras agrarias. Su inserción en la actividad administrativa sobre el sector agropecuario*, Centro Regional Castilla-León, Formación Empresarial, Cooperativa y Comunitaria, Salamanca 1981.—Sanz Jarque J.J., *Cooperación, teoría y práctica*, Universidad Politécnica, Valencia 1974.

## CREENCIA

SUMARIO: I. Introducción - II. Procesos de institucionalización de las creencias - III. La creencia como actitud subjetiva: 1. Medición de la creencia; 2. Significado de la creencia - IV. Transfuncionalización de las creencias.

### I. Introducción

Para establecer una relación cognoscitiva con la realidad circundante, el hombre se ha servido en cada momento histórico de múltiples e importantes modos de acercamiento a la misma. Entre los más significativos hay que subrayar, además del empleo de la *racionalidad instrumental* (para elaborar respuestas pragmáticas a los problemas cotidianos de la vida y de la supervivencia) y de la *racionalidad sustancial* (para recuperar los significados globales de la experiencia), la abundante producción de *creencias*, es decir, de conocimientos que se sitúan en un plano netamente distinto del de la racionalidad, aunque no necesariamente contrapuesto al mismo.

Las creencias se refieren a los sectores más diversos de la experiencia humana y asumen características distintas en conformidad con los tipos de legitimación que consiguen asegurarse. Entre las formas de creencia más difundidas figuran las religiosas, que son el objeto de esta exposición.

La *creencia* ocupa un lugar cen-

tral en todo discurso religioso, ya que es parte integrante de la experiencia religiosa por expresar el vínculo cognoscitivo (en el sentido más amplio del término) que une al individuo religioso con el *radicalmente otro*, núcleo y legitimación profunda de los comportamientos religiosos. Por eso el término *creencia* evoca temas bastante complejos, que intentaremos ilustrar al menos en sus aspectos más importantes.

### II. Procesos de institucionalización de las creencias

El primer problema lo plantean los procesos de institucionalización de las creencias, es decir, la progresiva objetivación y determinación de las formas de comprensión y de expresión de la experiencia religiosa a partir de un núcleo original de acontecimientos y de mensajes sagrados. Un modelo explicativo corriente de este proceso es el que afirma el paso de un *mito* a un *logos*, y que postula un conocimiento cada vez más elaborado y racionalizado de las realidades religiosas.

Por lo que se refiere al mito, hay que decir, en primer lugar, que también se encuentra con frecuencia en contextos no religiosos, como especial vehículo semántico, capaz de hacer presente de un modo plástico un núcleo de valores que, habiéndose originado en experiencias culturales remotas, mantienen todavía un significado existencial de cierta importancia.

En cuanto al paso del *mito* al *logos*, no se quiere afirmar la existencia de un *antes* y de un *después* puramente cronológicos, como si el *pensamiento prelógico* fuera necesariamente una característica de indi-

viduos o de pueblos primitivos, según había afirmado (y reinterpretado parcialmente luego) Lévy Bruhl. Se trata, en cambio, de dos formas de pensamiento estrechamente unidas mediante una relación dialéctica de tipo lógico, y no cronológico. En el contexto religioso, siguiendo diversas indicaciones procedentes de la historia, de la sociología, de la fenomenología, etc., podemos decir que el mito es una *forma original y primordial de creencia religiosa*; es una intuición de carácter sustancialmente participativo, en la que se acentúan los aspectos emotivos, afectivos y vitales. En el ámbito de la mitología, la relación entre el creyente y lo sagrado está muy articulada: lo sagrado se percibe como esencialmente *distinto* y a la vez como necesariamente referido al sujeto. Además, el mito representa un enfoque de lo sagrado que no es epistémico, único, irrepetible, sino estable, orgánico, atemporal; en el mito se expresa la convicción de los vínculos globales que unen al creyente con lo divino; no es un conjunto de dogmas, sino el aspecto cognoscitivo de una *vivencia religiosa* muy densa e imposible de expresar.

Hablar de mito en relación con el cristianismo no prejuzga la cuestión de la *historicidad* de los acontecimientos referentes al fundador o al carácter *revelado* de las verdades relacionadas con él; desde la perspectiva sociológica, el mito es sólo una modalidad cognoscitiva de tales acontecimientos y de tal *revelación*, modalidad que no implica un juicio acerca de la *verdad* de los mismos. En otras palabras, el enfoque mitológico, de suyo, no reduce a mito ni el acontecimiento ni la revelación.

El paso del mito al *logos* se ha explicado de diversas maneras; la aparición de una instancia racional

como dimensión dialécticamente relacionada con la actividad mitopoeítica la analizaron G. B. Vico (que habla de tres edades sucesivas: la de los dioses, la de los héroes y la de los hombres), A. Comte (que distingue tres etapas: teológica, metafísica y científica) y, sobre todo, M. Weber, que ha estudiado a fondo el concepto de racionalización, definido como una conquista cognoscitiva progresiva del misterio del hombre y del mundo.

Entendido como *búsqueda incesante de sistematicidad y de coherencia lógica y como esfuerzo de eliminación de los elementos fantásticos y míticos* del conocimiento, el proceso de racionalización de la experiencia religiosa se define como el intento de utilizar los esquemas del saber profano para comprender el dato revelado y de adaptar este último a los interrogantes cambiantes de la ciencia.

A este respecto, M. Weber afirma que ha sido sobre todo en el ámbito de la tradición cristiana donde se ha establecido una relación flexible entre impulso mitopoeítico y necesidad de racionalidad; a diferencia de las antiguas religiones arcaico-paganas, en las que se había impuesto una mentalidad mitológica llena de *explicaciones mágico-animistas* de las relaciones entre lo sagrado y lo profano, y a diferencia de la religión judía, en la que el concepto de *trascendencia radical* inutilizaba la experiencia de una aproximación racional al mito, el cristianismo afirma la *distinción* entre los dos momentos (mito y *logos*, fe y ciencia), así como su *relación necesaria*, en paralelismo con la distinción y con la relación entre lo sagrado y lo profano. De aquí que sea importante, por una parte, aplicar constantemente las categorías racionales a los

contenidos del mito original y, por otra, verificar el proceso racional (y por lo mismo los respectivos descubrimientos y objetivaciones culturales, sociales, políticos, materiales, etcétera) a la luz de la fe religiosa.

Por lo que se refiere al cristianismo, no es difícil demostrar que, a partir del núcleo primitivo de *apercepciones mitológicas*, se ha desarrollado, mediante un proceso paulatino de institucionalización, un *corpus de creencias* más o menos definidas, expresables en términos racionales no equívocos. El rol de salvaguardar la autenticidad del mito original y de controlar sus múltiples interpretaciones racionales ha sido encomendado a una *clase de responsables y de expertos*, dotados de una autoridad que deriva más de su oficio que de su carisma (es lo que en términos teológicos llamamos *magisterio eclesiástico*).

La tensión entre *fe y teología* ha distinguido a la utilización incesante de las diversas filosofías *profanas* culturalmente relevantes en el área mediterránea primero y en la europea después; la historia de la Iglesia y la historia de los dogmas documentan las condiciones en que se ha creado el *pluralismo teológico*, por un lado, y la *ortodoxia* de la fe, por otro. Pero falta todavía un análisis estrictamente sociológico de este desarrollo, es decir, de las condiciones estructurales y culturales en las que se ha *racionalizado* el mito y fijado el contenido de la revelación; como ha señalado Chenu, una investigación inspirada en la sociología del conocimiento resultaría sumamente útil para comprender a fondo el significado de las diversas formulaciones dogmáticas y de las orientaciones teológicas que se han ido sucediendo a lo largo de la historia del cristianismo. Actualmente,

a duras penas pueden reconstruirse sus líneas principales; de todos modos, es posible analizar algunos de sus componentes esenciales y problemáticos.

El proceso de institucionalización de las creencias está *lleno de tensiones dialécticas*, que demuestran lo difícil que resulta salir de ciertos *dilemas*, que algunos autores consideran enraizados en la estructura del mismo proceso. En particular, la racionalización progresiva del sistema de creencias se ha visto a veces interrumpida por una exigencia periódica de experiencia religiosa directa, que se manifiesta a través de movimientos místicos, de instancias carismáticas, de acentuaciones irracionales; la historia de la institucionalización de las creencias dentro del cristianismo es en concreto una continua tensión dialéctica entre dos polos de un proceso que, en definitiva, tiende a reducir el conocimiento religioso a *pura fe*, por una parte, y a considerar la religión sólo como *cultura*, por otra.

Otras tensiones brotan del hecho mismo de la *definición* de las creencias por parte de las autoridades magisteriales; efectivamente, este hecho, si por un lado facilita un conocimiento más claro del mito, a la larga puede crear adhesiones al dogma meramente formales, producir fracturas en el interior de la comunidad de los creyentes y bloquear la creatividad interpretativa del mensaje, así como la fecundidad de su búsqueda.

En definitiva, se puede decir que en toda religión histórica (y, por tanto, también en el cristianismo) se ha constituido una *plataforma de creencias* que constituye el núcleo esencial de las interpretaciones significativas concernientes a la relación existencial entre lo sagrado y lo

profano (es decir, entre Dios, hombre y mundo) y que es el resultado de un largo y problemático proceso de racionalización, llevado a cabo sobre una base de *mitos* originales.

Precisamente en relación con esta *creencia* se establecen y a menudo se diferencian las *creencias*, es decir, las actitudes subjetivas con que los fieles se adhieren más o menos a dichos contenidos.

### III. La creencia como actitud subjetiva

A propósito de la creencia como comportamiento subjetivo, se han llevado a cabo investigaciones relativamente numerosas, aunque no siempre válidas desde el punto de vista metodológico; tienden a profundizar sustancialmente en dos áreas de la problemática: la *medición* del grado, del objeto, de las modalidades de la creencia, y su *significado* en el ámbito global de la experiencia religiosa.

#### I. MEDICIÓN DE LA CREENCIA

Resulta difícil establecer constantes tendenciales entre los resultados obtenidos por investigaciones realizadas en tiempos y lugares distintos; en efecto, la creencia se muestra muy condicionada por algunas variables, como el sexo, la edad, las orientaciones políticas, el origen social, el grado de escolarización, etc. Además, hay que tener en cuenta que no se logran muchos resultados con un análisis de la creencia en el que a ésta se la aisle demasiado de otras dimensiones de la religiosidad, como la práctica cultural, la pertenencia a grupos religiosos, etc. A pesar de todos estos límites, pueden señalarse algunos resultados intere-

santes procedentes de la investigación empírica.

a) El grado de adhesión a las creencias generalmente es *superior a los niveles de práctica religiosa* de los sujetos. Esto significa que incluso cuando se han perdido los vínculos con la Iglesia institucional (pues éste justamente parece ser el significado de la existencia o no existencia de la práctica religiosa), sigue habiendo, probablemente a niveles de integración profunda de la personalidad, una aceptación bastante explícita de las verdades religiosas. Esto lo facilita el hecho de que la sociedad secular sólo puede ejercer un control directo y una influencia inmediata sobre los comportamientos religiosos más objetivables, escapando a dicho control, durante tiempos más largos, las actitudes profundas que se viven a nivel privado.

b) El grado de adhesión a ciertas verdades no específicamente confessionales (como la existencia de Dios, la utilidad de la religión, la inmortalidad del alma, etc.) generalmente es *superior* al que se concede a *dogmas típicamente cristianos o católicos* (como la virginidad de María, la infalibilidad pontificia, la divinidad de Cristo). Esto es aún más evidente en las categorías o estamentos de personas que están ya tocadas por el proceso de secularización.

c) El grado de adhesión a las verdades religiosas *no siempre es coherente* con las posiciones religiosas asumidas *en principio* por los sujetos. Por eso es posible hallar, en personas que se declaran ateas o indiferentes, algunas supervivencias de creencias relativas incluso a temas específicamente cristianos. Este hecho pueden explicarlo, además de los errores debidos a métodos inadecuados de observación o a márgenes

inesvitables de contradictoriedad en los sujetos, la hipótesis de que el ateísmo o la indiferencia son fenómenos sustancialmente poscristianos, que sólo a largo plazo pueden borrar la influencia que en la estructura psico-cultural de los sujetos ha ejercido una socialización explícitamente religiosa.

d) Pero las investigaciones de que disponemos casi nunca consiguen distinguir si la adhesión que se mide se refiere a una *actitud refleja* o a un *mero automatismo* de origen social. En otras palabras, es difícil calibrar la calidad de la adhesión; o, si se quiere, resulta difícil decir si la creencia que se investiga corresponde a una actitud de fe (como la describe el lenguaje teológico) o si simplemente se reduce a una adhesión extrínseca a los dogmas, inducida mediante procesos automáticos de socialización. Las dudas que aquí surgen tienen su importancia a la hora de precisar la funcionalidad psico-social real de la creencia, pues afectan de hecho a todo el significado de las investigaciones relativas a la misma.

Las dudas acerca del valor de las investigaciones sobre la *creencia* nacieron juntamente con las dudas acerca del valor de las investigaciones sobre la *práctica*, cuya medición aislada —aunque se la consideraba idónea para expresar cierto grado de lealtad institucional para con la Iglesia— no podía constituir un índice suficiente del grado global de religiosidad de los sujetos. Para satisfacer las exigencias de una medición más global de la religiosidad, Glock y Stark proponían una teoría multidimensional que comprendía un factor *ritual* (es decir, la práctica religiosa), un factor *experiencial* (referido sobre todo al ámbito de las

motivaciones), un factor *ideológico* (el grado de adhesión), un factor *consecuencial* (la influencia de la religión en la vida, especialmente en el aspecto moral de ésta) y un factor *intelectual* o *cognoscitivo* (el grado de conocimiento de las verdades religiosas).

Pero las críticas de otros investigadores (Faulkner y De Jong, Gibbs y Crader, Boos-Nünning), referidas sobre todo a la poca operabilidad de los conceptos o factores y en particular a la imposibilidad de distinguir en la investigación entre dimensión *cognoscitiva* e *ideológica*, han hecho que se abandone casi por completo esta hipótesis. Tampoco ha servido de mucho la propuesta de Brown dirigida a demostrar la existencia de un factor general de religiosidad (de tipo cognoscitivo; lo cual confirmaría el carácter central de la dimensión *creencia* en el ámbito del comportamiento religioso) y de otros muchos factores específicos; como, por lo demás, ha hecho Küng, quien cree haber identificado al menos nueve dimensiones de la religiosidad (asentimiento de fe, participación en las actividades comunitarias, experiencia religiosa personal, relaciones con miembros de la comunidad, empeño de búsqueda más allá de la duda, apertura al crecimiento religioso, dogmatismo-flexibilidad, disposición a financiar actividades religiosas, conversación y lectura sobre temas religiosos).

Dadas las discusiones que han suscitado estas propuestas, es *prácticamente imposible* que, de los resultados de las investigaciones corrientes sobre las creencias, se puedan deducir indicaciones seguras sobre la *calidad de la actitud observada* y sobre el *significado de la creencia* dentro del marco total de la expe-

riencia religiosa. Pero quizá sea posible saber algo más si se reanuda el discurso a la luz de consideraciones teóricas más generales.

## 2. SIGNIFICADO DE LA CREENCIA

A nuestro juicio, sigue siendo válida todavía la indicación de E. Durkheim de que el mito, así como también y sobre todo el rito, desempeña un rol insustituible dentro del discurso religioso, pues refuerza el consenso en torno a los valores que expresa y revitaliza las motivaciones de la participación cultural. Por otra parte, todavía queda por precisar cuáles son —y si las hay— las experiencias de *consenso* o *adhesión* capaces de resultar lo suficientemente funcionales con vistas a los procesos de integración de la personalidad y de la sociedad. Sirviéndonos de categorías descriptivo-interpretativas, sociológicas y a la vez teológicas, trataremos de establecer una tipología dicotómica entre diversas actitudes de *creencia*, basándonos en la *distinción entre procesos de socialización y de educación*. Esta distinción parte del supuesto de que el significado de la creencia depende, en último análisis, de las modalidades de transmisión del mito (o verdad religiosa).

En el caso de la *socialización*, nos encontramos frente a un proceso eminentemente automático y a menudo en gran parte inconsciente, que consiste en *transmitir una cultura* de una generación a otra y en *adaptar al individuo* a los modelos de vida organizada, aceptados y aprobados por una sociedad determinada. Así pues, socializar en sentido religioso significa transmitir el patrimonio cultural referente a la experiencia religiosa, o sea a unos mo-

delos de conducta que guardan relación con el conocimiento, las costumbres, los prejuicios, el folclore, etc., religiosos. Esta socialización, que, por otra parte, asegura una continuidad cultural y orienta sensiblemente los procesos madurativos del individuo, parece producir un consenso (o adhesión religiosa) sustancialmente acrítico y sin intencionalidad, inducido por un fuerte control social y por una necesidad de adaptación.

Los procesos educativos, por el contrario, aunque presuponen una ancha base de socialización (es decir, la interiorización de una cultura), se distinguen por su *carácter intencional, crítico y responsable*, pues la educación implica la propuesta de un marco de significados, que se viven en una relación de libertad y con el apoyo de un testimonio vital, capaz de suscitar en el educando una respuesta autónoma y equivalente a un proyecto de vida. Educar religiosamente significa suscitar la capacidad de hacer *opciones libres* en el ámbito de los valores religiosos; por ello la iniciación cristiana es sobre todo un proceso educativo, en cuanto que apunta al nacimiento y al crecimiento de la fe, que para los creyentes no puede reducirse a una cultura, esto es, a una suma de modelos de comportamiento religioso, sino a una adhesión vital de toda la persona a una propuesta muy concreta de significados para la existencia. Sólo esta última modalidad de *creencia* es la que parece que puede asumir, tanto dentro de las estructuras de personalidad individuales como dentro de los grupos sociales, *no solamente* un rol de *integración*, sino también de *propulsión* y de *innovación*, precisamente porque se trata de una actitud madurada dentro de un contexto de sentido

crítico, de libertad, de responsabilidad, y capaz por ello de distinguir entre mensaje e ideología religiosa, entre experiencia auténtica y regresión alienante, entre fe y superstición.

De hecho, las investigaciones de que disponemos no logran hacer operacional un concepto tan complejo como es el concepto teológico de *fe*; por eso no resulta fácil cuantificar la presencia de esta actitud en el seno de la *creencia*, tal como nos la describen los cuestionarios y las entrevistas. Pero del análisis de ciertas correlaciones entre la creencia y las demás dimensiones admisibles de la religiosidad (sobre todo en relación con la repercusión que tiene la creencia en los comportamientos morales, sociales y políticos) es posible concluir que en muchos contextos la creencia se reduce a una actitud religiosa extrínseca y sin influencia alguna, como fruto de un proceso de socialización más que de una verdadera iniciación religiosa y, por consiguiente, relacionable con aquél, que, en definitiva, está condicionado por unos contextos históricos sujetos al cambio.

Esto da pie para dos consideraciones. La primera se refiere a la *función* de algunas *agencias tradicionalmente dedicadas a la transmisión de los valores religiosos*; de ellas hay que decir que por muchas razones se han reducido con frecuencia a ejercer funciones de socialización religiosa, cuando no se han abstenido, en contextos más recientes de secularización avanzada, hasta de transmitir siquiera una cultura religiosa. El análisis de los motivos de esta falta de adecuación nos lleva necesariamente a reflexionar sobre la necesidad de que se replantee radicalmente su función en los nuevos contextos socio-culturales que se

han creado. Si en una sociedad sacral (o, por lo menos, en una sociedad llena de instancias religiosas) la socialización religiosa se consideraba como una función que desempeñaba o debía desempeñar la sociedad entera (o unas agencias delegadas por ella) dentro de un proceso global de socialización, y ello porque los valores religiosos constituían una parte integrante de la cultura dominante, en la nueva sociedad pluralista y de orientación secular la socialización y la iniciación religiosa se llevan a cabo en un contexto de opciones libres, que requieren una profunda renovación de contenidos, métodos y finalidades.

De aquí la necesidad de una segunda serie de consideraciones. En este nuevo cuadro social, la *creencia* parece haber perdido muchas de las características de *otro tiempo*; el proceso de la progresiva pérdida de poder de la institución eclesial hace cada vez menos plausible la referencia al modelo oficial de *creencia* como a un criterio de verdad y de validez de las actitudes religiosas. La crisis de la religión-de-iglesia favorece la aparición de formas nuevas de religiosidad extraeclesiales. Los procesos de secularización vacían de contenido las creencias ligadas a las religiones tradicionales y estimulan el nacimiento de múltiples mitos laicos, dotados, por lo demás, de instancias y funciones equivalentes a las religiosas. ¿Qué relación existe entre las antiguas *creencias* y las nuevas? Y, en definitiva, ¿cuáles son la *función* y el *significado* de la creencia?

## IV. Transfuncionalización de las creencias

En el nuevo contexto de la sociedad pluralista y secular, la crisis de

la religiosidad tradicional se manifiesta, por un lado, en la *decadencia de las formas sacrales de la religión popular* y, por otro, en el *desinterés por las modalidades oficiales de la religión-de-iglesia*. En quienes, a pesar de todo, consiguen mantener un interés religioso por la institución eclesiástica, la *creencia* cristiana sale de esta crisis con nuevas características: más liberada de hipotecas pagano-sacrales, más ligada a los problemas de una experiencia humana marcada por las contradicciones que origina el predominio de una racionalidad eminentemente instrumental, más desvinculada del control eclesiástico, más abierta y dispuesta a realizar una síntesis entre elementos mitológico-carismáticos y elementos científico-racionales.

En otros, en cambio, la crisis se resuelve en un *abandono total de las formas eclesiásticas* de religiosidad, al que se siguen unas actitudes nuevas y distintas: en algunos continúa firme su interés religioso específicamente cristiano, aunque polémicamente contrapuesto al tema iglesia (es la postura de la disensión radical); en otros surge una búsqueda responsable de los valores humanos dentro de una perspectiva opuesta a la hipótesis de lo *radicalmente otro* (es la forma más coherente de ateísmo humanista); en otros, finalmente, se observa el resurgir de numerosas sacralizaciones referidas a objetos profanos (se trata de una dislocación de la simbología religiosa). Estos dos últimos casos merecen una atención especial debido al alcance de su carácter innovador.

En la forma más radical y coherente de *ateísmo* no se puede excluir la reaparición de algunas *creencias*, por encima incluso de la clara polémica postateísta y antiteísta que acompaña a esta actitud en nuestro

contexto cultural; en efecto, el ateísmo pretende ser una visión alternativa del mundo y del hombre en todos los sectores de la ciencia y de la cultura, y no sólo de la praxis. Tiende a convertirse en un sistema de significados absoluto y totalizante, en *cultura de base* de una nueva sociedad, en núcleo ideológico del proceso de desarrollo y de modernización, en premisa obvia de cualquier modelo colectivo de conducta basado en la *Weltanschauung* científico-tecnológica. El humanismo que de él brota, por estar orientado a una búsqueda sincera de valores que trascienden a la pura biogenicidad de la experiencia cotidiana, no puede dejar de pretender, incluso por motivos psicológicos, que se lo considere como un punto de referencia indiscutible, objeto de una *creencia* inatacable para la crítica y para la duda racional.

Otro tanto puede decirse de las *formas de degradación de lo sagrado*, a las que aludíamos anteriormente. Estas formas las más de las veces se refieren a finalidades inmediatas, derivadas de intereses consumistas o pragmáticos, o también de necesidades psicológicas reactivas (evasión, compensación, etc.). Ellas afectan tanto a *objetos-símbolo* (coche, ordenador, casa, vestido), como a *reflexiones de personas y de conductas* (sexo, trabajo, éxito, productividad, etcétera), como a *ideologías de apoyo* (desde la consumista o la hedonista-evasiva o desde la productivista-eficientista a la estético-sensista). Todas estas formas no salen del círculo de las experiencias inmediatas y ni siquiera alcanzan el nivel de la *trascendencia de lo biológico* que Luckmann atribuye a las nuevas religiones secularizadas.

Por el modo como se originan y funcionan, estas sacralizaciones re-

velan plenamente la *persistencia de motivaciones inadecuadas*; en efecto, tienen la finalidad de llenar el vacío que ha creado la desaparición de lo sacral, así como de dar una respuesta al miedo, a la inseguridad y a la impotencia; en vez de ser fruto de una búsqueda de valores, se derivan de la aceptación pasiva y acrítica de modelos impuestos por una dinámica masificadora. Por eso su capacidad de integración es limitada, epistémica, superficial; al carecer de una verdadera función totalizante, estas sacralizaciones pueden coexistir perfectamente con tocones supervivientes de religiosidad, extrínseca y desprovista de fuerza motivadora. Aunque no se refieren a objetos auténticamente trascendentes, estas conductas delatan la persistencia de una necesidad profunda de mitificar, de absolutizar, de divinizar, la cual, en su momento inicial, está cargada de ambigüedades, no siendo del todo extraña, por otra parte, a las formas más maduras de religiosidad auténtica. Los objetos sacralizados se presentan como *fetiches* y rodeados de *tabúes*, en cuanto que a ellos se orienta ciegamente la confianza irracional de los nuevos *creyentes*; y en esto precisamente se manifiesta el carácter cerrado y centrípeto de dichas conductas. Pues estos comportamientos, al igual que la magia, sólo tienden a constituir una línea de defensa irracional contra las temidas contradicciones y debilidades de la razón instrumental. Radicalmente ateas, estas sacralizaciones denotan siempre la presencia de una actitud que tiene muchas cosas en común con la religión. En efecto, los nuevos ídolos son objeto de una *religión que se coloca fuera de las religiones* tan sólo porque rechaza los símbolos, las creencias y los ritos de éstas; pero también ella tiene sus

símbolos, sus ritos (piénsese en los ceremoniales consumistas, deportivos, políticos y recreativos) y sus creencias (que a menudo consisten en preconceptos y en prejuicios acientíficos).

En definitiva, la *creencia* en todas sus variadas formas, más o menos religiosas o laicas, se manifiesta como una conducta difícilmente sustituible; en el plano de la comprensión sociológica, se muestra útil una vez más la intuición de Durkheim (desarrollada distintas veces por autores más recientes) según la cual todo grupo humano tiende a absolutizar los valores a los que, en definitiva, confía la legitimación de su existencia. Los grados y las formas de esta *sacralización* son distintos; pero en todos ellos se percibe la tendencia a fundir en una sola y compleja actitud elementos irracionales y racionales, el mito y el dogma, la fe y la ciencia. Entre todas las formas de creencia, y según afirman numerosos psicólogos, la fe religiosa posee, tanto en el ámbito individual como en el social, un poder de integración y de propulsión relativamente superior al que tienen otras *filosofías de la vida*. Por otra parte, la funcionalidad de dicha fe depende de los dilemas que analizamos anteriormente y que pertenecen a su estructura.

G. Milanese

BIBLIOGRAFÍA: Amon J., *Prejuicio antiprotestante y religiosidad utilitaria*, Aguilar, Madrid 1969.—Arazo M.A., *Superstición y fe en España*, Plaza y Janés, Barcelona 1978.—Argile M., *Conducta religiosa*, Paidós, Buenos Aires 1966.—Boos-Nünning U., *Dimensionen der Religiosität*, Kaiser und Mainz, Grünwald 1972.—Burgalassi S., *Italiani in Chiesa*, Morcelliana, Brescia 1966. *Il comportamento religioso degli italiani*, Vallecchi, Firenze 1968. *Le cristianità nascoste*, Dehoniane, Bologna 1970: *La Chiesa italiana tra il passato e il futuro*, Ediz.

Paoline, Roma 1971<sup>2</sup>.—Chenu M.D., *Position théologique de la sociologie religieuse*, en M.D. Chenu, *La parole de Dieu*, I: *La foi dans l'intelligence*. CERF, Paris 1964.—Crespi P., *La coscienza mitica*. Giuffrè, Milano 1970.—De-looz P., *Une nouvelle enquête sur la foi des colégiés en Belgique*. Fajer Notre-Dame, Bruseles 1965.—Glock C.Y., *Toward a typology of religious orientations*. Columbia University Press, New York 1954.—Hill M., *Sociología de la religión*. Cristiandad, Madrid 1976.—Hourdin G., *La nouvelle vague crotelle en Dieu?*. Les Edit. du CERF, Paris 1959.—Jiménez Blanco J. y Estruch J., *La secularización en España*. Mensajero, Bilbao 1972.—Lenski G., *El factor religioso*. Labor, Barcelona 1967.—Luckmann Th., *La religión invisible. El problema de la religión en la sociedad moderna*. Sígueme, Salamanca 1973.—Mol J.J., *La disminución de la fe religiosa en los emigrantes*, en "Migraciones Internacionales", vol. 3, n. 3.—Ortega y Gasset J., *Ideas y creencias*, Austral, Madrid 1964.—Pannet R., *El catolicismo popular*. Marova, Madrid 1976.—Quarberg D., *Historical reason, faith and the study of religion*, en "Journal for the Scientific Study of Religion", vol. 1, n. 1, october 1961.—Sahagún Lucas J., *Interpretación del hecho religioso*. Sígueme, Salamanca 1982.—Schmidtschen G., *Zwischen Kirche und Gesellschaft*. Herder, Freiburg 1972.—SELA-DOC (equipo), *Religiosidad popular*. Sígueme, Salamanca 1976.—Tierno Galván E., *¿Qué es ser agnóstico?*. Tecnos, Madrid 1976<sup>2</sup>.

## CRIMINALIDAD

SUMARIO: I. Introducción - II. Barreras de la criminalidad - III. Ciencias criminológicas - IV. Visión sociológica - V. Teorías: la anomia, las "asociaciones diferenciales", las "oportunidades diferenciales", el "conflicto cultural", el "rol social" - VI. La crítica y sus dimensiones - VII. Problemas actuales - VIII. Conclusiones.

### I. Introducción

Entendemos por *criminalidad* la manifestación de los fenómenos criminosos, manifestación que puede considerarse tanto en su aspecto cuantitativo como en su aspecto cualitativo. En el primer aspecto se hace referencia a la entidad —absol-

luta o relativa— de los crímenes en relación con unos parámetros fijos (totalidad de la población, ámbito espacial y temporal); en el segundo se tienen en cuenta las diversas tipologías tanto objetivas (la variedad de los comportamientos criminales) como subjetivas (en relación con cada uno de los reos).

En todo caso, el concepto de *criminalidad* no puede dissociarse del de crimen, que constituye su contenido. Por crimen hemos de entender —aunque se trate de un problema muy discutido— la violación de una norma de derecho penal, o sea, el hecho causante de *reato* en sentido técnico.

Por consiguiente, el fenómeno *criminalidad* se presenta como un conjunto muy complejo, rico en matices, que ha de considerarse como un problema a la vez social, político y jurídico; por otra parte, a pesar de que, en última instancia, el crimen se reduzca a una acción humana y, por tanto —en el caso de que esté libre de causas patológicas—, a una opción de valor por parte del individuo, no se deberá dejar de lado su aspecto ético y metafísico, aunque no lo podamos estudiar aquí.

### II. Barreras de la criminalidad

Los primeros estudios completos sobre la criminalidad tuvieron comienzo en la segunda mitad del siglo XIX, cuando, bajo el empuje del racionalismo positivista, se quiso explicar la esencia del fenómeno criminoso con un criterio rigurosamente científico, o sea, basado en la relación causa-efecto. Lo que se pretendía era hallar el *móvil último* del crimen, aquel *quid* que, una vez descubierto y obviado, permitiera prevenir y eliminar toda manifesta-

ción criminosa. A la sombra de este compromiso nacieron varias disciplinas, como la antropología, la sociología y la psicología del crimen, las cuales creyeron haber identificado este factor causal respectivamente en la estructura psico-fisiológica del sujeto, en el ambiente socio-económico propio del sistema y, finalmente, en la personalidad del reo, perturbada por anomalías psíquicas.

Sin embargo, a pesar de la diversidad de opiniones, aparecía un planteamiento básico común que dio origen a una auténtica corriente doctrinal, la de la *escuela positiva*. Defendida con gran ardor y atacada con no menor vigor —por resultar sospechoso su determinismo y por las consecuencias antiliberales a que podía llevar en el plano de las aplicaciones—, la escuela positiva, si, por una parte, dio un fuerte impulso a los estudios sobre el crimen, por otra falló en su objetivo inicial; en efecto, con el progreso de las investigaciones, la criminogénesis se reveló cada vez más compleja, ligada a factores muy diversos e imposibles de reducir a una matriz única. En otras palabras, el *mito* de la etiología criminal se vino definitivamente abajo. Este es el primer presupuesto a tener en cuenta en el estudio de la criminalidad: el *móvil último* del crimen —entendido de forma abstracta— no existe; o al menos, en el estado actual de la investigación, sigue siendo impenetrable. Por ello el discurso ha de ceñirse a cosas concretas, a manifestaciones criminosas precisas, huyendo de esa tentación tan fascinante de reducir las a una esencia y a una etiología generalizadas.

El segundo obstáculo que inevitablemente hay que tener presente a la hora de estudiar la criminalidad lo

constituye el denominado *número oscuro*.

Es evidente que para estudiar un fenómeno determinado necesitamos tener la percepción exacta de su amplitud o, por lo menos, de la representatividad de la muestra que examinamos. Pues bien, los únicos datos relativos a la criminalidad de que dispone el investigador son los datos oficiales; por lo demás, es lógico que así sea, dada la gran dificultad que entraña realizar una investigación estadística rigurosa mediante el sistema de la entrevista o del cuestionario.

Por datos criminológicos oficiales hemos de entender el número de delitos denunciados o descubiertos y, paralelamente, el de sus autores acusados y condenados. Pues bien, el *drama* del número oscuro consiste en el hecho de que los datos oficiales relativos a la entidad de los delitos que llegan a conocimiento de los poderes públicos representan sólo una parte muy pequeña de la realidad criminosa. Según los cálculos más fiables, dicho número puede andar más o menos en torno al 15-20 por 100 del total, con unos índices muy altos (85-90 por 100) en los delitos más graves (por ejemplo, el robo). El *drama* de esta desconocida proporción no consiste en el hecho de que no se pueda observar una realidad científicamente delimitable y saciar con ello un apetito científico, sino en el de no poder conocer —al menos de una manera global— hasta qué punto la manifestación criminosa es o no *normal* en el ámbito de la actividad humana.

### III. Ciencias criminológicas

A pesar de los límites que imponen estas barreras, son varias las disciplinas que hacen de la crimina-

alidad objeto de su estudio. Por ejemplo, la antropología, la biología, la sociología, la psicología, el psicoanálisis de la criminalidad —por no hablar de las ciencias jurídicas (derecho y procedimiento penal, derecho penitenciario), de las ciencias técnicas (criminalística) y de las histórico-políticas (penología)—, que tratan, en el ámbito de sus respectivos y distintos planteamientos, de contribuir a la comprensión del fenómeno del crimen. Sin embargo, debido a su complejidad, ninguna de estas ciencias es capaz por sí sola de dar una explicación exhaustiva y completa del mismo; es necesaria una visión interdisciplinaria que, recogiendo los resultados de las diversas ciencias criminológicas, pueda ordenarlos en una unidad debidamente articulada.

Todo esto exige la existencia de una disciplina que, sin englobar en sí a todas las demás (cual *soberana sin reino*, lo cual sería absurdo), se diferencie de ellas por su finalidad particular. Siendo de tipo naturalista y de contenido descriptivo las varias ciencias criminológicas ya reseñadas, esta nueva disciplina transcultural —es decir, la *criminología*— tendrá que diferenciarse de dicha *constelación* científica por su propia finalidad y objetivo.

Este particular teleologismo no puede menos de identificarse con la exigencia de la lucha que persigue la eliminación del crimen. No hay que equivocarse creyendo que tal finalidad es ilusoria. Es evidente que nunca se logrará erradicar por completo de la sociedad el crimen; pero esta constatación no debe convertirse en una excusa; es menester que continúe con firmeza la lucha contra el crimen o —si se prefiere el término— el intento de eliminarlo. Aunque no pueda nunca alcanzarse el objetivo,

ello no impide que podamos acercarnos al mismo, de la misma manera que la hipérbola se acerca cada vez más a los ejes sin lograr tocarlos. Vistas así las cosas, es a la criminología a la que corresponde elaborar las conclusiones que presenta la *constelación* de las ciencias criminológicas de tipo descriptivo, a fin de construir una serie —científicamente válida— de posibilidades de reacción frente al crimen, de manera que pueda aplicárselas eficazmente —una vez aceptadas— la política criminal del legislador.

#### IV. Visión sociológica

Una vez expuesto el problema en sus términos concretos y en su compleja dimensión, podemos ahora considerar el fenómeno *criminalidad* bajo su aspecto estrictamente sociológico, es decir, en el ámbito de la sociología del crimen.

Esta disciplina forma parte de un vasto ramo de la sociología general, la sociología de la desviación, diferenciándose de él tan sólo por una relación de género a especie, pues si la desviación es la separación/infracción de una regla social, el crimen es la violación de una norma social codificada en una disposición jurídica sancionada penalmente. Por tanto, es evidente que, tanto desde el punto de vista dogmático como desde el metodológico, los principios que rigen la desviación social podrán aplicarse también a los problemas de la sociología criminal.

En este punto es indispensable hacer una puntualización: el estudio del fenómeno criminoso puede, por un lado, centrarse en cada crimen cometido por un sujeto particular y, por otro, ampliarse hasta abarcar la conducta criminal de una comunidad, de una sociedad, de una civili-

zación entera (la occidental, por ejemplo), o también determinado tipo de delitos. Definiremos, pues, a los primeros como problemas de microcriminología, y a los segundos como problemas de macrocriminología.

Ahora bien, es bien evidente que el análisis sociológico se ocupa más de los segundos que de los primeros. En efecto, en la acción del individuo el aspecto social —como el ambiente cultural, familiar, económico, institucional— es posible que no sea más que uno de los aspectos que, con el bio-fisio-antropológico y el psicológico, pueden haber determinado o modificado su criminogénesis y su criminodinámica. Por el contrario, las motivaciones sociales serán primarias —si no las únicas— en la manifestación criminosa de toda una comunidad o sociedad. Por otra parte, dada la definición inicial, el estudio de la *criminalidad* se reduce esencialmente al campo de la macrocriminología, por lo que las aportaciones de la sociología criminal adquieren una importancia de primer orden a la hora de interpretar dicho fenómeno.

En efecto, ante la criminalidad, una de las exigencias que mejor advierte la sociología criminal es la de elaborar *teorías sociales* que expliquen no ya por qué delinque el hombre (el viejo *mito* de la etiología criminal), sino cómo y por qué el crimen encuentra espacio en la estructura de la sociedad, si tiene alguna función y por qué la tiene, cuáles son los mecanismos sociales que favorecen o controlan su aparición.

#### V. Teorías

El presupuesto esencial de toda teoría es el de considerar la crimina-

lidad como un hecho social, dado que —según la clásica definición de Durkheim— se trata de un fenómeno que está presente en todo tipo de sociedad. Por consiguiente, la criminalidad ha de analizarse como un hecho intrínseco de la estructura social, ante el que el enfoque sociológicamente científico tiene que prescindir de todo tipo de valoración ética.

##### 1. LA ANOMÍA

La teoría sobre la *anomia* que, inspirándose en Durkheim, elaboró Merton ha tenido muchos seguidores. Esta concepción se basa en el hecho de que el sistema social, por un lado, propone a los individuos las finalidades que tienen que alcanzar y, por otro, les impone los medios a los que pueden recurrir legítimamente para conseguir dichos fines [ *↗ Anomia* ].

En cualquier caso, no es preciso considerar la teoría de la *anomia* como una teoría general adecuada para explicar todos los tipos de comportamiento criminal; puede ser válida para algunos fenómenos de criminalidad, pero no para la criminalidad en general. Además, si según la formulación mertoniana por posibilidad de acceso a los medios institucionalizados había que entender principalmente los de tipo económico-financiero, el aumento de bienestar debería haber llevado a una disminución de la anomia y de la criminalidad. Pero no ha sido así, lo cual ha obligado a revisar la importancia genérica de la concepción anómica.

##### 2. LAS "ASOCIACIONES DIFERENCIALES"

Una teoría general que sí explica todo tipo de comportamiento crimi-

nal es la de las *asociaciones o contactos diferenciales* de Sutherland, que desarrolla de forma completa y orgánica la concepción propia de la Escuela de Chicago, según la cual la idea criminosa se asimila por *transmisión cultural* en un ambiente de *subcultura* criminal.

Según esta teoría, el comportamiento criminal se aprende siempre mediante un proceso de comunicación, a base de contactos con otras personas y, sobre todo, dentro de un grupo restringido, rico en relaciones interpersonales intensas. Este aprendizaje comprende, por un lado, la enseñanza de las técnicas mediante las cuales se puede cometer el delito y, por otro, las motivaciones culturales que lo apoyan. Pues bien —y éste es el núcleo central de esta teoría—, el aprendizaje de estas motivaciones se realiza a través de las definiciones, favorables o desfavorables, de la normativa vigente. Por tanto, un individuo se hace criminal cuando las definiciones desfavorables de la ley predominan sobre las favorables. La formación criminal, siguiendo los mismos mecanismos que cualquier otra formación, se realiza por un contacto con modelos criminales que se diferencia y predomina sobre el contacto con modelos anticriminales. Estas asociaciones diferenciales pueden desplegar su eficacia de acuerdo con la frecuencia, la duración, la anterioridad y la intensidad de las mismas. La frecuencia y la duración han de tenerse en cuenta por la gran fuerza de convicción y el carácter incisivo que poseen; la anterioridad, por la importancia que revisten, sobre todo desde el punto de vista psicoanalítico, las experiencias de la infancia en orden a las opciones posteriores; la intensidad, por su relación ya con la influencia carismática del modelo

con que se entra en contacto, ya con la reacción emotiva del individuo.

Esta visión —que tuvo mucho éxito en Estados Unidos— se presenta como una teoría general de la criminalidad, válida para todos los tipos de manifestación delictiva, ya que, si bien pueden ser varios los factores que —en la práctica— contribuyan a la ejecución del delito, su influencia se ejerce sobre las variables de la teoría —justamente las asociaciones diferenciales— y nunca directamente sobre el propio crimen.

Sin embargo, tampoco esta teorización, a pesar de que representa el intento más complejo de interpretar la criminalidad, está exenta de críticas. En primer lugar, no es susceptible de demostración. Si el crimen se debe a las asociaciones diferenciales, nada hay que pueda explicarnos el porqué de estas asociaciones, cosa que, por lo demás, sería imposible, ya que nadie podrá nunca individualizar, analizar y medir todas las asociaciones o contactos favorables o desfavorables al crimen que haya podido encontrar en su propia existencia incluso un solo individuo.

En otras palabras, se podría decir que la teoría de las *asociaciones diferenciales* ha fracasado en su objetivo principal. Es decir, si el comportamiento criminal es siempre obra de un aprendizaje, la cuestión no está en precisar las modalidades de este aprendizaje, sino en averiguar por qué existe una cultura criminal que transmitir y cuáles son sus contenidos. Por consiguiente, a pesar de que pueda aplicarse en muchos casos, la concepción de Sutherland, perfeccionada más tarde por Cressey, no debe considerarse como una teoría general sobre la *criminalidad*, sino como una teoría general sobre el *aprendizaje criminal*, siendo particularmente útil en la interpretación

sociológica del *habitat* cultural de todo comportamiento criminoso.

### 3. LAS "OPORTUNIDADES DIFERENCIALES"

Con el solo propósito de explicar las diferencias existentes entre las diversas subculturas criminales, aparece la teoría de las *oportunidades diferenciales* de Cloward y Ohlin, la cual trata de coordinar algunos conceptos clave tomados de las dos teorías que acabamos de exponer.

La idea básica de esta teoría surge al constatar que en la realidad, si se quieren alcanzar las metas que propone el sistema, se da una diferenciación relativa al acceso no sólo a los medios lícitos e institucionalizados, sino también a los ilegítimos. Estas *oportunidades* diferentes frente a los medios ilícitos están también condicionadas por el *tipo* de aprendizaje criminal recibido por el individuo dentro del amplio espectro de *modelos* criminales con que haya entrado en contacto. Las diversas *oportunidades* asumen una forma típicamente subcultural, y su *diferencialidad* se puede reducir esquemáticamente a tres formas de subcultura: la *criminal*, la *conflictiva* y la *renunciataria*.

La subcultura *criminal* se concreta en una actividad ilícita (compleja y organizada) toda ella lanzada a conseguir beneficios económicos importantes. Normalmente está dirigida por grandes líderes de la mala vida, que apelan a todo su prestigio para poner orden y racionalidad dentro de la organización. Exteriormente necesita tener una *fachada* aceptable para poder insertarse perfectamente en el sistema social en que actúa. Es más, sirviéndose sobre todo de la corrupción, procura establecer vínculos útiles con el poder policial, ju-

dicial y político-local. En apariencia, no debe mostrar la más mínima huella de violencia, que los líderes tratarán de reprimir siempre; pero éstos no vacilarán en recurrir a ella siempre que sea necesario, contratando a profesionales de confianza, fríos y eficientes. En este contexto, a la oportunidad delictiva se llega tras un período de aprendizaje criminal, y ello dentro de una estructura casi burocratizada y jerárquica, cuyos peldaños hay que subir uno a uno.

En la subcultura *conflictiva*, en cambio, no hay ni líderes carismáticos, ni una *organización meticulosa* orientada a ganar dinero, ni contactos con el mundo que *cuenta*; se reduce a una dispersión de bandas criminales —constituidas sobre todo por jóvenes— que luchan entre sí con abundante uso de la violencia, a fin de prevalecer unas sobre otras y adquirir un *status*, una reputación frente a la comunidad disgregada.

Pero cuando la subcultura desviada no puede asumir ninguna de estas dos formas debido a condicionamientos tanto externos (como, por ejemplo, una dura represión por parte de la autoridad) como internos (por ejemplo, a causa de inhibiciones personales), y a la vez no existe posibilidad alguna de acceso (finés + medios) *conformista*, se da entonces una subcultura *renunciataria* o *abstencionista*, que se caracteriza por el aislamiento o por la creación de una esfera de pan-misticismo personal, por la vida vagabunda, el pasotismo, el uso de estupefacientes, etcétera.

En consecuencia, la conclusión es que la estructura social no es homogénea ni desde el punto de vista conformista ni desde el criminal, y que el individuo, puesto en contacto con ambientes y modelos diferentes, tiene varias posibilidades de resolver

su conflicto entre metas y medios (incluidos también los medios ilegítimos), adaptándose a una de estas tres subculturas.

#### 4. EL "CONFLICTO CULTURAL"

La teoría del *conflicto cultural* de Sellin tiene una aplicación muy limitada. Su idea fundamental la constituye el hecho de que un conflicto de cultura o de valor entre grupos diversos puede ser fuente de criminalidad. El ejemplo clásico lo tenemos en el individuo que ha emigrado a un país socialmente distinto al suyo de origen o en las diversas colectividades de distinta extracción cultural forzadas a vivir dentro de una misma sociedad.

Más que una teoría sobre la criminalidad en particular, ésta se presenta como una auténtica teoría social y, por tanto, con una incidencia muy indirecta en el fenómeno que nos ocupa. Sin embargo, podría ser interesante intentar su aplicación para explicar —por ejemplo— el *gap* cultural entre las generaciones como criminogénesis de ciertas desviaciones juveniles.

#### 5. EL "ROL SOCIAL"

Hemos de aludir, finalmente, a una última teoría, la de Cohen, que podría definirse como la del *rol social*. Esta concepción se basa en la necesidad que siente el individuo de lograr asumir su propio *rol* social particular. En primer lugar, el individuo, dada la complejidad de la vida organizada, puede encontrarse sometido a normas sociales diversas y contradictorias, que podrían causar en él —frente a estas *expectativas de rol*— un auténtico *conflicto de rol*, del que sólo puede liberarse desviándose de una de las dos normas; si esa norma de la que se desvía es la

norma penal, entraría en un comportamiento criminoso. Por todo ello se podría decir que el conflicto de rol, dentro del ámbito del sistema, es una *fuerza estructural* de criminalidad.

Además, el recurso al concepto de *rol social* nos permite explicar, en algunos casos determinados, ciertas formas de criminalidad (por ejemplo, el vandalismo, el gamberrismo, etcétera) que, de lo contrario, escaparían a toda explicación racional. En efecto, nunca hay que dar por supuesto que el individuo busque o construya el *rol* mediante actividades legítimas que, como se ha visto en la exposición de las teorías precedentes, podrían incluso haberse impedido de hecho. Así que el recurso al comportamiento criminal, aunque carezca de todo sentido —sobre todo en el caso de los jóvenes—, puede significar la búsqueda de un rol de *prestigio*, aunque no conformista. Más aún, justamente por su no-conformismo la criminalidad le permitiría al individuo ganarse una *reputación* entre los desviados y ser reconocido y hasta temido entre los conformistas.

### VI. La crítica y sus dimensiones

Después de haber expuesto las teorías sociológicas sobre la criminalidad, haremos sólo una alusión —dada la limitación de espacio— a la existencia de las teorías *mixtas*, de carácter psico-social, como puede ser la teoría del *interaccionismo* y la de los *contenedores*.

Si se desea ahora analizar críticamente las teorías expuestas en su conjunto, surge una fácil conclusión: ninguna hipótesis es suficiente por sí sola para ofrecernos la razón social de la criminalidad. Más aún,

el hecho de pretender construir semejante teoría general significa caer de nuevo —aunque desde otro aspecto— en el *mito* ya viejo y derrumbado de la etiología criminal. Para que una hipótesis pueda adquirir validez, lejos de contraponerse a las demás, tiene que articularse con ellas, pues todas son como elementos interpretativos aislados de una misma realidad.

Por otro lado, si renunciar a esa digna aspiración de construir una teoría general sobre el crimen puede ser un acto de humildad, es también expresión de coraje y de vigor moral. La criminalidad existe en medio de un conjunto sumamente complejo de innumerables problemas; y estos problemas tienen que resolverse de forma concreta, uno tras otro, mediante una observación atenta, una interpretación esmerada y una intervención decidida. Las distintas teorías de sociología criminal han surgido precisamente ante problemas concretos, aunque más tarde se intentó ampliarlas a un contexto más generalizado. Es a los problemas concretos a los que tienen que volver, a las nuevas manifestaciones que puede adoptar la criminalidad, tratando de utilizar todo el bagaje cultural a disposición, con plena disponibilidad para enriquecerlo y modificarlo frente a las exigencias particulares.

Esta operación tiene que plantearse en dos dimensiones y en dos planos distintos combinados entre sí. Por un lado, la línea divisoria la constituye la comisión del delito, por lo que la criminalidad se afronta con vistas ya a la prevención ya a la reeducación/represión; por otro, hay que tener presente que, si la criminalidad puede ser una expresión desviada de un tipo de comunidad-sociedad, representa igualmente una

suma de acciones criminosas individuales, que han de considerarse también y sobre todo en su unidad particular.

Por tanto, se trata de una prevención referida tanto al individuo como a la sociedad, de una intervención *post delictum* tanto respecto al reo particular como respecto a la criminalidad generalizada. En cada caso ha de ser también el análisis sociológico el que, entre las demás disciplinas, dé tanto la interpretación del fenómeno criminoso como el cuadro de sus posibles repercusiones en el ámbito individual y social frente a determinadas intervenciones.

### VII. Problemas actuales

Analizando ahora brevemente la realidad actual, salta inmediatamente a la vista —subrayado por los *mass-media*— cómo se está pasando de un período de delincuencia estática y tradicional a una fase de criminalidad más acentuada, dinámica y descarada. Se trata de la que suele llamarse la *nueva* criminalidad. Dos expresiones destacan en ella:

En primer lugar, tenemos la difusión del crimen de *cuello blanco*, que en la era tecnológica está perdiendo su asignación a una clase económico-burocrática particular para propagarse tanto vertical como cualitativamente. Verticalmente, dado que, por un lado, ha alcanzado al poder político (involucrado a veces en los intereses de las empresas multinacionales) y, por otro, ha ido invadiendo, de arriba abajo, todos los grados de la administración pública. Cualitativamente, ya que, al lado de las ya clásicas violaciones de las leyes fiscales y financieras, se están multiplicando otras infracciones, como la corrupción de los poderes

públicos, los peculados, las malversaciones, los delitos llamados *ecológicos* (contaminación, construcciones abusivas), etc. Además, el hecho mismo de disponer de instrumentos tecnológicamente avanzados hace posible que se cometan delitos antes irrealizables; piénsese, por ejemplo, en las escuchas telefónicas o en los complejos mecanismos del espionaje industrial.

En segundo lugar, tenemos la imagen, más llamativa y alarmante, de la *nueva* criminalidad: la proliferación de los atentados, masacres y violencias con finalidades políticas nunca claras, de los delitos contra el patrimonio —robos y asaltos a mano armada—, de los secuestros de personas para obtener rescate, la propagación de la droga especialmente entre los jóvenes y el vertiginoso aumento de la delincuencia de menores. Con todo, la mayor inquietud brota de la constatación de que este irritante nuevo sistema de delincuencia no sólo se debe a una organización más perfecta de la criminalidad asociada (las conexiones entre las bandas internacionales), sino también y cada vez más a las acciones de individuos que imitan y copian los actos criminales más difundidos.

Estos dos tipos de fenómenos pueden reducirse a una matriz ideológica propia de nuestros tiempos y especialmente aireada por los medios de comunicación. A saber: por un lado, el mítico y consabido objetivo del éxito, traducido en términos de riqueza no ya como solidez económico-financiera, sino como opulencia consumista que se debe alcanzar, ostentar y derrochar rápido, mientras uno está en sus mejores años. Exacerbado por las invitaciones de la publicidad y por la imposibilidad de que estas metas puedan

alcanzarse por el camino del consumismo menudo de unas pretendidas opciones personalizadas, este problema se presenta como insoluble, ya que los medios que ofrece el sistema conformista se muestran del todo inadecuados para ello. Por otro lado, las malas costumbres, la corrupción reinante, el sentido de impotencia del Estado, el debilitamiento de los valores tradicionales (como la familia, la vida, el honor), ponen al individuo cada vez más en contacto (incluso indirecto, a través de los *mass-media*) con modelos desviados, que parecen los únicos capaces de ofrecer los fines que se buscan. Por consiguiente, las teorías sobre la condición *anónima* y sobre la transmisión cultural podrían presentarse como dos parámetros válidos para interpretar la situación actual.

### VIII. Conclusiones

Para terminar, se puede afirmar —a la luz de lo que hemos dicho, quizá demasiado esquemáticamente— que la criminalidad, entendida como expresión delictiva en el ámbito del sistema social, puede considerarse como un índice de equilibrio entre el individuo y la sociedad en que está inserto. Cuando este equilibrio se modifica, puede saltar la idea (criminogénesis) y la manifestación (criminodinámica) delictiva. Esta modificación puede depender del modo de ser o de determinarse del individuo, debido a causas patológicas, biológicas, endocrinas, psíquicas o neuropsiquiátricas. Pero puede también relacionarse con la estructura de la sociedad o, mejor dicho, con la influencia que la sociedad puede ejercer en el individuo. En este caso, el equilibrio ya men-

cionado se establece entre la interioridad individual y el conjunto de nociones, presiones y estímulos que recibe continuamente del mundo exterior y que invaden cada vez más su propia esfera afectiva, social, cultural y económica.

Por tanto, si la criminalidad puede ser también expresión de ese condicionamiento exterior sobre el individuo, no podemos menos de desear que en toda interacción humana surja cada vez con mayor vigor un sentido de *responsabilidad*, no ya sólo individual, sino también social.

P. Pittaro

BIBLIOGRAFÍA: Bronberg W., *Psicología de la delincuencia*. Morata, Madrid 1966.—Cancrati R. y Battacchi M.W., *Strutture e dinamiche nella personalità antisociale minorile*, Malpiero, Bologna 1963.—Clinard M.B., *Anomía y conducta desviada*, Paidós, Buenos Aires 1967.—Debuyst Ch., *El niño y el adolescente ladrones*, Herder, Barcelona 1974.—Ferracuti F. (ed.), *Appunti di criminologia*, Bulzoni, Roma 1970.—Franchini A. e Introna F., *Delinquenza minorile*, CEDAM, Padova 1972.—Friedlander, *Psicoanálisis de la delincuencia juvenil*, Paidós, Buenos Aires 1961.—Garmendia J.A., *Esquema del delito en España*, Plaza y Janés, Barcelona.—Gatti U., *Dinamica familiare e delinquenza giovanile*, Giuffrè, Milano 1974.—Gibbons D.C., *Delinquentes juveniles y criminales. Su tratamiento y rehabilitación*, FCE, México 1969.—Guarneri G., *Criminologia*, en *Enciclopedia del Diritto*, vol. XI, Giuffrè, Milano 1962, 354-367.—Haskell M.R. y Yablonsky L. (eds.), *Crime and delinquency*, Rand McNally College, Pub., 1975.—Hood R. y Sparks R., *Problemas clave en criminologia*, Guadarrama, Madrid 1970.—Instituto de Estudios de Policía, *Abuso de drogas en España: su evolución*, Madrid, mayo 1978.—Lamnek S., *Teorías de la criminalidad*, Siglo XXI, Madrid 1980.—López-Ray y Arrojo M., *Criminalidad y abuso de poder*, Tecnos, Madrid 1983.—Lucas Verdú P., *Crimen y sociedad (Reflexiones sobre la estimación social del crimen)*, en "Rev. Internacional de Sociología" 71 (julio-septiembre 1960) 373-383.—Malinowski B., *Crimen y costumbre en la sociedad salvaje*, Ariel, Barcelona 1969.—Middendorff W., *Criminología de la juventud*, Ariel, Barcelona 1963.—Ministerio de Economía-Instituto Nacional de Estadística, *Estadísticas judiciales de España*, Madrid

1979.—Sabater Tomás A., *Los delincuentes jóvenes. Estudio sociológico y penal*, Hispano Europea, Barcelona 1967.—Sutherland E.H. y Cressey D.R., *Criminology*, Lippincott, Chicago 1970.—Sykes, *El crimen y la sociedad*, Paidós, Buenos Aires 1960.—Taylor I., Walton P. y Young J., *The new criminology: for a social theory of deviance*, London-Routledge and Kegan Paul, 1972.—West D., *La delincuencia juvenil*, Labor, Barcelona 1970.

## CUESTIONARIO

SUMARIO: I. Definición - II. Contenido del cuestionario: 1. Datos fácticos; 2. Datos de comportamiento; 3. Datos de actitud y motivaciones - III. Preguntas del cuestionario: 1. Preguntas cerradas; 2. Preguntas abiertas; 3. Preguntas estructuradas; 4. Preguntas filtro - IV. Redacción del cuestionario - V. Disposición de las preguntas - VI. Verificación del cuestionario - VII. Aplicación del cuestionario: 1. Cuestionario individualmente aplicado; 2. Entrevista con cuestionario.

### I. Definición

En las ciencias sociales existen diversos métodos e instrumentos para recoger los datos que precisa el trabajo de investigación. Entre ellos tiene gran importancia la *técnica de la interrogación (questioning)*, que se utiliza frecuentemente. Esta técnica consiste esencialmente en recabar las informaciones que interesan de los sujetos sometidos a investigación. En este marco, al lado de la entrevista y a menudo complementándose con ella, se inscribe el cuestionario. En concreto, la entrevista y el cuestionario pertenecen al tipo de investigación que tradicionalmente se define con el término de *encuesta [↗ Entrevista]*.

Según Phillips, "en su uso común, el concepto de encuesta incluye también sondeos de opinión sobre la política o sobre las actitudes de los consumidores. En el contexto de la

investigación científica, la encuesta es un método de recogida de datos que utiliza las técnicas de la entrevista o del cuestionario para registrar el comportamiento verbal de los sujetos. Como no se limita a las opiniones o a las actitudes, ni a la mera descripción de los porcentajes de sujetos que presentan determinadas características, constituye un instrumento eficaz para establecer la existencia de relaciones causales. En consecuencia, los datos de la encuesta pueden utilizarse para obtener muchas informaciones relativas a los valores, a las expectativas y a las relaciones sociales de un sujeto; informaciones necesarias para analizar el comportamiento. Otra ventaja de la encuesta, ajena al método en cuanto tal, es la relativa facilidad con que el investigador puede obtener la colaboración de una muestra probabilista de individuos, extraída de una población determinada".

En su acepción más elemental, el cuestionario puede definirse como un módulo que contiene un número de preguntas, a las que ha de responder el destinatario. Como es lógico, el cuestionario no es un conjunto de preguntas casuales, sino una construcción orgánica y estrechamente ligada al cuadro teórico y a las hipótesis que están en el origen de la investigación a que corresponde, por lo que todos sus elementos deben responder a objetivos precisos. En efecto, todo elemento de un cuestionario constituye idealmente una hipótesis o una parte de hipótesis, es decir, cada pregunta se apoya en el hecho de que el investigador puede esperar con razón que la respuesta sea significativa para su problema central, lo que obviamente implica que cada una de las partes del cuestionario se base en un conocimiento lo más amplio posible del

área o del problema sobre el que se trabaja.

El cuestionario, por tanto, puede definirse de modo más exacto como un *conjunto estructurado de preguntas dirigidas a verificar cuantitativamente las hipótesis de investigación*.

Ahora bien, antes de afrontar los problemas que implica la formulación de un cuestionario conviene advertir que todo instrumento y toda técnica de investigación tiene sus límites, y sobre todo que las diversas técnicas, siendo funcionales y eficaces en determinados tipos de investigación, no lo son en muchos otros; es decir, la elección de los métodos a utilizar en una investigación no es ni puede ser un factor preestablecido, cual un *a priori* que condicione la investigación, sino que dicha elección depende de la estrategia que imponen el objeto de la investigación y el tipo de datos que se pretende obtener. Si el objeto de una investigación consiste en cierto número de personas, la comparabilidad de las respuestas que exige la metodología se alcanza tan sólo cuando cada pregunta se repite exactamente igual a todas las personas, cosa que garantiza el cuestionario.

Ya hemos observado que el cuestionario está estrechamente unido a las hipótesis que fundamentan y guían la investigación, por lo cual la redacción del cuestionario constituye un momento fundamental, en el que hay que traducir la problemática de la investigación en una serie de preguntas. Aunque esta operación supone un marco teórico y un primer conocimiento casi siempre profundo de la realidad que se va a investigar, y aunque, como veremos, existe una serie de reglas técnicas que hay que seguir, no pueden enunciarse ni reglas fijas ni paradig-

mas seguros; es más, muchas veces, para poder confeccionar un buen cuestionario se necesita poseer una profunda experiencia del instrumento, sin olvidar cierta dosis de *intuición*, que algunas veces resulta más útil que la experiencia. Por algo la literatura reciente define como *un arte* la confección del cuestionario.

## II. Contenido del cuestionario

Con el cuestionario pueden obtenerse sobre todo tres tipos de datos: datos fácticos, datos de comportamiento, datos de opinión y motivaciones:

### 1. DATOS FÁCTICOS O DATOS PERSONALES DEL ENTREVISTADO

Se trata de datos que nos permiten describir al sujeto en sus características objetivas. Son datos fácticos el sexo, la edad, la raza, la religión, el estado civil, el lugar de nacimiento, el nivel de ingresos, el nivel educativo, la profesión, etc.

Estos datos tienen una importancia fundamental, ya que muchas veces representan las principales variables independientes con que, en fase de elaboración y de interpretación, se entrecruzan las demás variables para verificar si determinados comportamientos y/o actitudes dependen de variables objetivas de tipo personal o socio-ambiental.

### 2. DATOS DE COMPORTAMIENTO

Son preguntas cuyo fin es obtener informaciones acerca del comportamiento concreto presente o pasado del sujeto; aparecen sobre todo en sondeos de tipo electoral y en prospecciones de mercado. Estos datos

deberían indicar lo que hacen o han hecho los individuos en relación con un problema determinado: por quién han votado, qué medio de transporte utilizan, qué película han visto, etc. Adviértase que muchas veces, sobre todo en investigaciones sociológicas, el instrumento más útil para llegar a captar el comportamiento es la observación [*Observación*].

### 3. DATOS DE ACTITUD Y MOTIVACIONES

Las eventuales preguntas sobre las motivaciones, con las que se intenta individualizar los estímulos que han inducido el comportamiento, están en conexión muy estrecha con los datos relativos al mismo.

Los datos de opinión se refieren a lo que el sujeto piensa acerca de un determinado problema, fenómeno o hecho. Las preguntas de opinión constituyen frecuentemente el núcleo fundamental del cuestionario; son las que parecen referirse de una forma más directa a las hipótesis, dado que sólo mediante los datos de opinión puede reconstruirse la actitud del sujeto respecto de tal problema, fenómeno o hecho. Este es el motivo de que se preste una atención especial a la formulación de estas preguntas, a fin de evitar ambigüedades entre las opiniones que se expresan y la actitud correspondiente a las mismas. En este sentido, es corriente que se formulen numerosas preguntas sobre el mismo tema, con las que se persigue no sólo definir una actitud, sino también medir su intensidad.

A este objetivo se orientan, por ejemplo, las escalas de actitud, que miden la actitud de los sujetos por la adhesión que prestan o dejan de prestar a afirmaciones que se propo-

nen en el cuestionario y que se emplean como *indicadores*.

### III. Preguntas del cuestionario

Vistos los tipos de datos que pueden recabarse mediante el cuestionario, hay que decir que también se dan tipos de preguntas en correspondencia con la clase de datos, la cantidad y la calidad de información que se quiere obtener. Los tipos de preguntas que analizan son los siguientes: preguntas cerradas, preguntas abiertas, preguntas estructuradas, preguntas filtro; dedicaremos una mención aparte a los *ítems*.

#### 1. PREGUNTAS CERRADAS

Se trata de preguntas con respuestas previamente fijadas. El entrevistado sólo puede elegir entre las alternativas exhaustivas que se proponen, o porque no son posibles otras respuestas o porque al investigador no le interesan otras alternativas posibles.

Ejemplos de preguntas cerradas del primer tipo son la pregunta sobre el sexo, que, evidentemente, sólo admite dos respuestas, y cualquier otra pregunta que no admita sino la dicotomía *sí* o *no*.

Un ejemplo de pregunta cerrada del segundo tipo es el siguiente: "Para sus desplazamientos en la ciudad, usted utiliza:

1. Autobús.
2. Taxi.
3. Ambos.
4. Ninguno de los dos".

En este caso existen otras respuestas posibles (automóvil, ciclomotor, etc.); pero el investigador no está interesado en ellas, porque su investigación se centra exclusivamente en los medios de transporte

público. Las preguntas cerradas son muy apropiadas para las preguntas de identificación, pues permiten caracterizar y clasificar rápidamente a las personas en categorías precisas de análisis y para preguntas precisas sobre hechos pasados y presentes. También pueden servir como preguntas filtro (véase más adelante). Su mayor mérito consiste en que proporcionan respuestas precisas; además, permiten su precodificación, si bien a veces en detrimento de una mayor cantidad de información. Sus límites son manifiestos, ya que sólo pueden utilizarse para informaciones de tipo elemental o relativas a hechos y fenómenos que no exigen respuestas complejas; por eso son las menos adecuadas para obtener datos de opinión.

#### 2. PREGUNTAS ABIERTAS

Estas dejan *abierta* cualquier posibilidad de respuesta, es decir, permiten al entrevistado una libertad total de expresión; esto debería garantizar, al menos en teoría, una cantidad elevada de información, aunque en menoscabo de la calidad de la misma, sobre todo cuando no se pueda recurrir al entrevistado para juzgar si la respuesta que ha dado la ha dado con seriedad, tras haberla reflexionado, o de manera superficial, siguiendo la opinión corriente y no la suya personal. Además, el hecho de que se pueda obtener un abanico muy amplio de respuestas para una misma pregunta implica *a posteriori* una operación de reducción conceptual, que hace que se pierda parte de la información, presentándose con ello notables problemas de codificación. La ventaja fundamental de las preguntas abiertas es la posibilidad de afrontar cualquier tipo de argumento, aunque ello

plantea considerables problemas de formulación. Muchas veces las preguntas abiertas se reducen a un simple *por qué*, que sigue a una anterior pregunta cerrada o estructurada, con el fin de dejar claras las motivaciones que subyacen a una opinión expresada con anterioridad. Como tienen el mérito de dejar *espacio* al entrevistado, a veces se utilizan también por razón *táctica*, es decir, con el fin de permitir que el sujeto *se relaje* y hable libremente antes de someterlo a ulteriores preguntas. Son, además, indispensables para tratar temas que, siendo reservados o potencialmente embarazosos, podrían bloquear o desmotivar al sujeto. Una batería bien articulada de preguntas permite afrontar poco a poco un tema delicado con menor riesgo que si se hace de una forma directa o con respuestas prefijadas. Cuando el cuestionario lo aplica un entrevistador, el mayor peligro que presentan las preguntas abiertas procede de los sesgos que el entrevistador puede introducir, ya al hacer la pregunta, ya al registrar la respuesta, sesgos que además dan pie a respuestas que no siempre pueden interpretarse de manera unívoca.

#### 3. PREGUNTAS ESTRUCTURADAS

Se llaman también preguntas de alternativas fijas, dado que ofrecen al entrevistado la posibilidad de elegir entre una serie de respuestas, que generalmente se incluyen en el cuestionario basándose en conocimientos ya adquiridos sobre el tema que se investiga.

Las preguntas estructuradas por lo general ofrecen un abanico suficientemente amplio, aunque no exhaustivo, de respuestas inspiradas en investigaciones precedentes o en conocimientos que garantizan que

tales respuestas son las más probables; en este caso, además de dar facilidades al entrevistado, las preguntas estructuradas sirven para centrar mejor la atención en el objeto de la pregunta. Dado que, como ya se ha afirmado, la gama de respuestas es suficiente, aunque pocas veces exhaustiva, siempre es conveniente dejar en el cuestionario un espacio libre (para las respuestas), con el fin de que el entrevistado, si no ve reflejada su posición en ninguna de las respuestas que se indican, pueda expresarla directamente.

*Ejemplo:* "¿Cuáles son los principales motivos que le han empujado a matricularse en la Facultad de Ciencias Políticas? (*dos respuestas como máximo*).

- Materias de estudio interesantes;
- permite desarrollar un trabajo que prestigia o que compensa en el plano económico;
- ocuparse de los problemas sociales y culturales con mayor competencia;
- porque no encontraba trabajo;
- para diferir el servicio militar;
- para poder tener la posibilidad de hacer carrera dentro de la actividad laboral que desempeñaba;
- era la Facultad más interesante entre las que podía elegir;
- porque implica un empeño temporal menos gravoso que en las otras facultades;
- otros motivos (*especificarlos*)".

Es evidente que este tipo de preguntas tan prácticas ha de utilizarse con cautela, ya que si, por un lado, ayuda al entrevistado tanto a enfocar el problema como a recordar con mayor facilidad hechos u opiniones, por otro se corre el riesgo de reducir sus posibilidades de respuesta o, peor todavía, de sugerirle

indirectamente una determinada respuesta en vez de empujarlo a la reflexión. El peligro será tanto menor cuanto más se apoye la estructuración de las preguntas en un análisis profundo del fenómeno y, a ser posible, en una investigación piloto que pueda guiar al investigador hacia opciones correctas y no deformantes.

En cierto modo, los ítems pueden asimilarse a las preguntas estructuradas.

El ítem consiste en una afirmación o en una opinión específicamente indicativa de un tipo determinado de actitud. Al sujeto se le pide que exprese su adhesión o su no adhesión a esta afirmación u opinión. La famosa escala "F", utilizada en la igualmente célebre investigación sobre la personalidad autoritaria, consiste en una serie de ítems debidamente ordenados en escala [*Autoritarismo*]. He aquí un ejemplo de ítem:

"La obediencia y el respeto a la autoridad son las virtudes más importantes que debiera aprender el niño.

Con esta afirmación está usted: completamente de acuerdo...; en bastante de acuerdo...; completamente en desacuerdo...; ni de acuerdo ni en desacuerdo..."

#### 4. PREGUNTAS FILTRO

Pueden serlo tanto las preguntas cerradas como las estructuradas; se distinguen de ellas tan sólo en que, sobre la base de las respuestas obtenidas, tienen la función de filtrar a los sujetos o bien de seleccionarlos según las modalidades previstas para orientarlos directamente hacia ulteriores preguntas específicas, que sólo se harán a quien tenga determinadas características (correspon-

dientes a las modalidades previstas en la respuesta).

Por ejemplo, si en una investigación sobre la condición juvenil se quieren hacer preguntas específicas a unas categorías particulares de jóvenes, como estudiantes, trabajadores, parados, etc., será preciso disponer una pregunta que certifique su *status*, para luego *desviarlos* hacia otras preguntas.

*Ejemplo:* "¿Usted es: 1) estudiante, 2) trabajador, 3) parado?"

(Si ha respondido con un 1, pasar a la pregunta x; si ha respondido con un 2, pasar a la pregunta y; si ha respondido con un 3, pasar a la pregunta z.)"

#### IV. Redacción del cuestionario

Ya hemos visto que, para poder formular un cuestionario, se necesita un conocimiento previo y profundo del problema y del ambiente que se van a investigar, necesidad que con frecuencia sólo puede satisfacerse llevando a cabo un estudio exhaustivo *ad hoc*, del que el investigador pueda extraer los elementos que le permitan avanzar posteriormente. También hemos visto cuáles son los tipos de pregunta (tanto desde el punto de vista del contenido como de la forma) que pueden contenerse en un cuestionario. Ahora bien, el investigador, satisfechas estas exigencias (conocer bien el objeto de la investigación) y habida cuenta de la estructura del cuestionario, al redactar éste ha de formular unas preguntas que sean capaces de perseguir el objetivo propuesto. En efecto, la primera finalidad de las preguntas es la de traducir los objetivos específicos de la investigación en la forma que más eficazmente se los comunique al entrevistado.

Prescindiendo de errores de fondo, perfectamente obviados eligiendo un indicador en lugar de otro, las mayores dificultades a superar surgen en el terreno de la comunicación. Las preguntas han de tener un significado unívoco para no suscitar dudas o dificultades de comprensión en quien tiene que responder. El investigador debe obedecer, como afirma Dautriat, a dos *imperativos categóricos: claridad y precisión*. En este sentido es preciso utilizar lo más posible una terminología sencilla, que no requiera ulteriores explicaciones, evitando al máximo los términos técnicos, salvo en los casos en que se sepa que aquel a quien se va a entrevistar, perteneciente a un determinado ambiente o categoría profesional, está familiarizado con una terminología especializada. Por eso, sencillez no significa utilizar forzosamente una terminología elemental o sustituir sistemáticamente el término preciso por un circunloquio ejemplificativo; de lo que se trata es de calibrar bien las palabras, teniendo en cuenta la población a entrevistar, o de emplear siempre un lenguaje que sea común tanto para el investigador como para el entrevistado. Este problema está en estrecha conexión con el de la precisión de los términos, puesto que a veces ambas exigencias resultan incompatibles cuando el término preciso, al no ser de uso común, tiene que ser sustituido o acompañado por una explicación.

En todo caso, hay que estar muy atentos para no utilizar términos que resulten vagos o ambiguos. Una pregunta como: "¿Cuántos libros ha leído usted últimamente?", dará pie a respuestas confusas, ya que el adverbio "últimamente" puede hacer pensar en dimensiones temporales muy variadas; los resultados serán

ciertamente más homogéneos si la pregunta se formula, por ejemplo, de esta forma: "¿Cuántos libros ha leído usted en el mes pasado?" Sólo en un caso se utilizan deliberadamente términos vagos o que pueden abarcar significados distintos: cuando la pregunta misma tiende a obtener, mediante la respuesta, la proyección de la noción que tiene el entrevistado de un determinado término. En un cuestionario sobre percepción de confines se formulaba una pregunta en los siguientes términos: "¿Considera usted que la existencia de tal confin es útil para la población de la zona?" El término *útil* es sumamente vago, pues los parámetros de utilidad pueden ser múltiples (económico, social, político, etc.); pero en este caso la pregunta buscaba precisamente descubrir cuál era el parámetro de utilidad que adoptaba el entrevistado. Dado que el cuestionario trata de obtener hechos precisos y de verificarlos las más veces posibles, la precisión de lenguaje a la hora de formular y articular las preguntas constituye la primera garantía de que puede obtenerse dicho objetivo.

Hasta aquí se ha hablado de la claridad y precisión necesarias para que las preguntas no se entiendan de forma equivocada o incompleta y si obtengan respuestas coherentes con el estímulo emitido. Pero es preciso adoptar también algunas precauciones con el fin de que las respuestas, además de armonizar con la pregunta, sean lo más precisas posible. Ante todo, hay que evitar recurrir demasiado a la memoria del entrevistado, por lo que todo tema ha de quedar muy bien definido en el tiempo; por ejemplo, una pregunta como "¿Con qué frecuencia suele usted ir al cine?" exige una operación mnemónica que no garantiza el

resultado; con este fin, probablemente sería mejor formularla en los siguientes términos: "¿Cuántas veces ha ido usted al cine durante el mes pasado?" Asimismo, conviene dar facilidades al entrevistado en lo que se refiere al objeto de la pregunta.

### V. Disposición de las preguntas

Para el buen resultado de un cuestionario, tiene su importancia el orden en que se disponen las preguntas. Las fácticas suelen colocarse al final del cuestionario para no darle un tono excesivamente inquisitorial. En realidad, es difícil acercarse a una persona e iniciar una interacción positiva preguntándole *en frío* toda una serie de datos personales. Estará mucho más dispuesta a facilitarlos después de adquirir mayor *confianza* con el entrevistador o, al menos, después de sentirse picado por el interés hacia los temas del cuestionario. Por lo que respecta a las preguntas de opinión, ante todo han de ordenarse de una manera que resulte lógica para el entrevistado; es decir, de una manera orgánica, que evite saltos imprevistos de un tema a otro.

Además, hay que prestar mucha atención a la influencia que las preguntas ejercen entre sí; a veces una pregunta puede estar condicionada por la anterior o condicionar a la siguiente, provocando el llamado *efecto de halo*, por el que unas preguntas que podrían desempeñar la función de controlar la coherencia fallan en su objetivo, dado que el entrevistado, tras haber respondido de una determinada forma a una pregunta, tratará de no contradecirse en la siguiente. Por ello, cuando dos preguntas pueden condicionarse mutuamente o cuando se quiere uti-

lizar una de ellas para controlar otra, conviene distanciarlas lo más posible en el cuestionario. También hay que hacer algunas observaciones sobre las preguntas que se consideran de carácter reservado (por ejemplo, las relativas a la actitud política). En estos casos, además de lograr una formulación que facilite al máximo la respuesta, es conveniente colocar este tipo de preguntas al final del cuestionario, a fin de evitar que se bloquee el sujeto y decaigan sus motivaciones para dejarse entrevistar. También es útil insertar, cuando se vea necesario, preguntas de enlace, que, aunque no respondan a la economía de la investigación, sirven para unir entre sí los diversos temas tratados y para evitar los saltos bruscos o la pérdida de organicidad.

Se debe prestar también una atención especial a las preguntas de apertura, las cuales, por regla general, no deben comprometer excesivamente y sí despertar el interés del sujeto, motivándolo a continuar la entrevista.

### VI. Verificación del cuestionario

Por mucha atención y competencia que ponga el investigador en la redacción del cuestionario, no se puede prever si *funcionará*, es decir, si podrá alcanzar los objetivos prefijados, si llegará a comprenderse en su totalidad, si resultarán suficientemente claras y atinadas sus preguntas, etc. El único modo de comprobar la eficacia del instrumento es someterlo a verificación. El *pretest*, que consiste en entregar el cuestionario a un abanico de la población elegida para la investigación, tiene precisamente como finalidad comprobar la funcionalidad del mismo,

así como descubrir sus eventuales: a) preguntas inútiles, b) preguntas con doble significado, c) preguntas demasiado largas o difíciles, d) preguntas cuya posición y orden hay que cambiar, e) preguntas mal formuladas, f) preguntas de difícil comprensión, g) causas de distorsión.

Ateniéndose a los resultados del *pretest*, se podrán hacer luego modificaciones y correcciones que ayuden a conseguir la mejor redacción final posible del cuestionario; de todas formas, no se podrá en absoluto evitar que sigan existiendo posibles defectos, debidos a las mismas limitaciones del instrumento, el cual, aunque persigue la máxima precisión, es poco elástico y flexible a causa de su elevado nivel de estructuración.

### VII. Aplicación del cuestionario

Habiendo analizado de forma particularizada los distintos problemas inherentes a la formulación del cuestionario y quedando bastante claros los ámbitos de investigación en los que se utiliza eficazmente, sólo nos queda mencionar los diversos métodos de aplicación del mismo.

#### 1. CUESTIONARIO INDIVIDUALMENTE APLICADO

Es el caso del cuestionario cuyo relleno se pide exclusivamente al sujeto, sin que se dé ningún tipo de intervención ajena. El más utilizado es el cuestionario postal. La población que se investiga recibe el cuestionario a domicilio con las instrucciones correspondientes para cumplimentarlo, teniendo que remitirlo después a la entidad o instituto emisor. Las ventajas mayores del cuestiona-

rio postal están en el hecho de que con este sistema se pueden obtener muestras de población muy extendidas y en zonas muy alejadas entre sí. Los mayores peligros derivan de la imposibilidad de verificar si el cuestionario ha sido rellenado verdaderamente por el sujeto previamente elegido y del hecho de que el porcentaje de cuestionarios completos que se devuelven al emisor suele ser muy bajo. Todo esto distorsiona la muestra inicial, ya que probablemente los sujetos que responden son, dentro de la muestra global, los más interesados, los más informados sobre el tema y muchas veces también los más instruidos, elemento éste que ayuda a superar situaciones de desconfianza o de timidez. Por eso el cuestionario postal da sus mejores resultados cuando se utiliza en investigaciones *administrativas*, en las que se piden simplemente datos de hecho, o bien cuando se dirige a sectores particulares de población que se presentan *a priori* como motivados a colaborar.

#### 2. ENTREVISTA CON CUESTIONARIO

Se trata del caso más frecuente en la investigación social. El cuestionario lo aplica un entrevistador adiestrado al efecto. Este método, antes que nada, garantiza la identidad del entrevistado; luego, por mediación del entrevistador, permite esclarecer las preguntas difíciles y profundizar en los temas de especial importancia, así como verificar el grado de colaboración y el nivel de fiabilidad de la entrevista. Estas ventajas implican un coste económico mucho mayor, la necesidad de servirse de personal especializado y el peligro de que surjan distorsiones, introducidas directamente por el entrevista-

dor o causadas por la interacción entre los dos sujetos de la entrevista.

Como hemos visto, ambos métodos presentan ventajas e inconvenientes. Hasta hace poco se daba absoluta preferencia a la entrevista con cuestionario; pero parece que, sobre todo en los Estados Unidos, se está produciendo un cambio favorable al cuestionario individualmente aplicado. Hay que aclarar, sin embargo, que ya no se trata del cuestionario postal, sino de un método parcialmente nuevo, que nace de una especie de síntesis de los dos precedentes. También en este caso existe un entrevistador que busca a la persona que entrevistar; sólo que, en lugar de someterla a la entrevista, se limita a explicarle el cuestionario y a permanecer a su disposición, por si necesitase ulteriores aclaraciones, durante el tiempo que emplee en rellenar personal y directamente el cuestionario. De esta forma deberían evitarse, al menos en parte, los factores de distorsión introducidos por el entrevistador y se garantizaría toda una serie de controles directos, que no pueden realizarse en el caso del cuestionario postal [ *Investigación* ].

G. Rados

BIBLIOGRAFÍA: Castells M. y De Ipola E., *Metodología y epistemología de las ciencias sociales*, Ayuso, Madrid 1975.—Cohen M., *Introducción a la lógica y al método científico*, vol. I: *Lógica formal*; vol. II: *Lógica aplicada y método científico*, Amorrortu, Buenos Aires.—Guidicini P., *Manuale della ricerca sociologica*, Angeli, Milano 1968.—Hyman H., *Diseño y análisis de las encuestas sociales*, Amorrortu, Buenos Aires 1971.—Kornhauser A. y Sheatsley P.B., *Construcción de cuestionarios y procedimientos de entrevistas*, apéndice en C. Sellitz, *Métodos de investigación en las relaciones sociales*, Rialp, Madrid 1962.—Lebret L.J., *Manual de encuesta social*, Rialp, Madrid 1962.—Martí-Tusquets J.L. y Palliser P.S., *Elaboración de un cuestionario para la investigación de la dinámica*

de grupo, en "Rev. de Psicología General y Aplicada" vol. XIX, 73 (Madrid 1964) 630-633.—Mucchielli R., *El cuestionario en la encuesta psicosocial*, Ibérico Europea, Bilbao 1974.

## CULTURA

SUMARIO: I. Orígenes del término "cultura" - II. Hacia un concepto científico de cultura - III. Elementos de la cultura: 1. Elementos cognoscitivos; 2. Creencias; 3. Valores y normas; 4. Símbolos de la cultura - IV. Sistemas culturales y civilizaciones - V. Perspectivas del término "cultura".

### I. Orígenes del término "cultura"

En latín, el término *cultura* significa el conjunto de labores y de frutos inherentes al cultivo de los campos. Su etimología está ligada a *colere*, cultivar, del que se deriva también *incola*, habitante, ya que en la antigüedad el trabajo de los campos era la actividad característica de una población que residía de manera estable en un territorio, en contraposición a las civilizaciones nómadas, que no eran *incolae* de una tierra concreta.

Fue Cicerón quien construyó una metáfora que se haría célebre y que trasladaba este término al ámbito de las actividades espirituales y psíquicas, introduciendo así la idea de la *cultura animi*, equivalente a la *paideia* griega. Este concepto ha llegado, a través de la tradición filosófica racionalista (desde Descartes a Leibniz y Kant), hasta nuestros días, para significar el proceso formativo de la personalidad humana. Caracteriza al fenómeno por el que el hombre adquiere progresivamente los elementos distintivos de su propia humanidad.

Pero la acepción moderna de la palabra *cultura*, tal como se utiliza en sociología y sobre todo en antropología, es muy distinta, pues indica la forma de organización social y de las costumbres de un pueblo, así como aparece a los ojos del sociólogo que la estudia. Hay que señalar que la aparente distancia entre ambos significados entraña un proceso evolutivo del término, que fue madurando a lo largo de los dos últimos siglos.

En efecto, frente al término de cultura, como frente al de cualquier otra forma de realidad, la Ilustración mantuvo una actitud desmitificadora, de *dévoilement*, para usar un término que se impuso en aquel tiempo. Obras como *El cristianismo desvelado*, *La física desvelada* y *La antigüedad desvelada* fijaban como objetivo de la investigación intelectual el *desenmascaramiento* de los fenómenos y su *verdadera* explicación; la razón, aparecida para aclarar las tinieblas de la ignorancia, tenía que revelar, por fin, al hombre moderno los misterios que habían constituido el enigma del hombre antiguo. Al igual que el cristianismo, las leyes físicas y la antigüedad, también la cultura fue *desvelada*, es decir, despojada de su ropaje de mitos, de leyendas, de tradiciones arraigadas en el tiempo, y revestida de racionalidad. En consecuencia, el conocimiento científico se hizo cultural por excelencia; no es una casualidad el hecho de que la *Encyclopédie*, la *summa* del saber científico de la época, sea el gran monumento de la cultura ilustrada. Esta reducción de la cultura a saber racional, a pesar de estar tan lejos del moderno concepto científico de cultura, constituyó, no obstante, un progreso notable, en cuanto que permitió el descubrimiento de la existencia de una orga-

nización estructural en el seno de toda cultura. Reducida a sus componentes racionales, mostró su ordenamiento racional intrínseco, es decir, una estructura. Por otra parte, este descubrimiento empujó a los filósofos a dirigir sus investigaciones a los datos estructurales, con lo que se pusieron los fundamentos de la ciencia sociológica a través de la obra de Montesquieu (considerado por muchos autores, entre los que se encuentra Aron, como padre del estructuralismo moderno), Saint-Simon, Ferguson, etc.

El segundo momento de este proceso se inició con el movimiento romántico, que siguió a la Ilustración. El romanticismo volvió a descubrir el alma más secreta del hombre y de los pueblos, el sentido del *Volk* y de la *Gemeinschaft* —la comunidad regida por normas informales—, que sobrevivía en el individuo en forma de pertenencia a un grupo, incluso cuando esta identidad de grupo quedaba políticamente negada y socialmente reprimida por la *Gesellschaft*, es decir, por las estructuras político-legales.

De aquí nacieron los movimientos nacionales, que reivindicaron el derecho del hombre a autodeterminarse culturalmente, así como los movimientos sociales, como expresión de un derecho análogo de autodeterminación económica. En el plano intelectual, en cambio, nació el concepto moderno de cultura: patrimonio de tradiciones, usos y costumbres de un pueblo, considerado como un sistema estructurado orgánicamente. Por otra parte, la cultura, considerada en la época anterior sólo en su acepción *racional* y, por tanto, como patrimonio exclusivo de los pueblos civilizados, se configuró entonces como organización, común a todas las sociedades humanas, y de gran

interés en las poblaciones primitivas, ya que en ellas se presenta en su forma más original.

E. B. Tylor, en su obra *La cultura primitiva* (1871), se hace eco de toda esta temática y presenta la necesidad de recuperar el concepto de cultura, liberándolo del planteamiento reduccionista de la Ilustración, así como la exigencia de darle un *significado total* (según la definición de P. Rossi) que supere la mera organización original de la convivencia humana.

Este es el sentido preciso que asume el término de cultura en el idealismo alemán, en paralelismo con el desarrollo de la idea de *Volkgeist*, corriente de pensamiento que, iniciada por Burckhardt, Klemm y Tönnies, llegaría a su fin con el historicismo ambiguo y pesimista de Spengler.

## II. Hacia un concepto científico de cultura

Tylor dio una definición de cultura que se ha hecho clásica en sociología. Para este autor inglés, la cultura es "un conjunto complejo que comprende el conocimiento, la creencia, el arte, la moral, el derecho, las costumbres y otras capacidades adquiridas por el hombre como miembro de la sociedad". Aunque esta definición encierra en su análisis múltiples fenómenos sociales, no se identifica con ninguno de ellos en particular. Por este motivo, H. M. Johnson la define como *abstracta* ("la cultura consiste en modelos abstractos que sirven para vivir y para morir"). En otras palabras, la cultura no concierne al producto cultural, sino a un conjunto de modelos, aprendidos mediante un proceso de transmisión no auto-

mático (como el biológico), que implica un aprendizaje de nociones y experiencias de generación en generación. Por poner un ejemplo, podríamos decir que el producto artístico en sí mismo —según esta definición— no es propiamente cultura, mientras sí que es cultural el patrimonio de nociones técnico-artísticas que, unidas al genio del artista, constituye un componente de la obra de arte.

Esta distinción entre cultura y producto cultural la han señalado algunos sociólogos, que han denominado *cultura no material* a la primera y *cultura material* al segundo (Malinowski).

El carácter abstracto de cultura nos lleva a considerar una segunda característica. Al ser un modelo abstracto, la cultura se recibe mediante un proceso de aprendizaje, gracias al cual se hace posible su transmisión en el tiempo y en el espacio. Por tanto, la cultura es un elemento de la realidad humana que sobrevive no por su propia cuenta, sino debido a que la alimenta sin cesar una acción positiva de la sociedad. En este punto precisamente convergen no pocas definiciones, pertenecientes sobre todo a la escuela de Boas, el cual distinguió con toda claridad entre herencia biológica y herencia social, poniendo de relieve su mutua irreductibilidad. Por otra parte, esta distinción está presente también en la obra de Malinowski.

La cultura se diferencia lo mismo del producto cultural que del medio de transmisión cultural: el cuadro y la prueba científica se conservan por su cuenta en el tiempo. En una época en que es tan fácil la reproducción técnica, también pueden difundirse en el espacio. Pero su componente cultural es susceptible de perderse. Un ejemplo típico lo tene-

mos en las lenguas muertas; el latín ha sobrevivido como producto cultural, pero nosotros ya no conocemos cómo lo pronunciaban, hablaban y vivían los antiguos romanos, pues es un hecho que se ha perdido gran parte de sus contenidos culturales por haberse interrumpido su transmisión.

De este hecho se deduce lo importante que es la *recepción* de la cultura; desde este punto de vista, resulta de gran valor la distinción entre cultura *explícita e implícita*, que se basa en el hecho de que se conocen o no algunos aspectos del conjunto cultural. Es implícita la cultura cuyo nivel de transmisión no es consciente en su totalidad; por ejemplo, son reglas de cultura implícita las de la pronunciación o de la cadencia de la frase para un niño que está aprendiendo a hablar, o también el sistema de normas éticas según las cuales regula su comportamiento. Por el contrario, es cultura explícita la que se recibe de tal manera que el sujeto puede describirla morfológicamente.

Aunque abstracta, intransmisible automáticamente y a menudo no explícita, la cultura es un elemento fundamental de la realidad humana e incluso uno de sus factores característicos, como ha puesto de manifiesto Kroeber en su ensayo *Lo superorgánico*, que constituye un desarrollo de la teoría de Spencer. Realmente, mientras que el animal produce tan sólo gracias a unos impulsos arraigados en el instinto y transmitidos por vía filogenética, el hombre realiza su propio producto gracias a un patrimonio cultural, es decir, a un patrimonio transmitido de generación en generación y acumulado a lo largo de un proceso progresivo de ampliación de los conocimientos.

## III. Elementos de la cultura

### 1. ELEMENTOS COGNOSCITIVOS

Quizá el componente más importante de la cultura, especialmente por lo que concierne a los sistemas culturales modernos, sea el conjunto de conocimientos técnicos y científicos. Estos conocimientos técnicos, sobre todo en sociedades que viven en condiciones naturales difíciles, se convierten en un patrimonio cultural sin el cual sería imposible la supervivencia. Piénsese en la civilización esquimal y en su conjunto de nociones inherentes a la caza, a la pesca y a las construcciones de hielo, etc. Existen, además, elementos cognoscitivos relativos a la organización social de la comunidad, a su funcionamiento y a las estructuras políticas.

### 2. CREENCIAS

Las creencias se distinguen de los conocimientos en que no tienen una relación directa de causa-efecto con la realidad, sino un tipo de interacción que Levi-Strauss ha definido de *cuarta dimensión*. En general, esta relación se establece en el plano de la magia, como han observado varios antropólogos, desde Frazer a Mauss. Las creencias son un caso típico de cultura implícita, ya que carecen de una racionalidad aparente, teniendo que ser aceptadas *tout-court*, mezcladas a menudo con normas de comportamiento que tienen, por el contrario, una motivación social muy concreta. Su importancia la han descubierto los antropólogos funcionalistas, y ello gracias al uso de la categoría de *funcionalidad latente*. R. K. Merton presenta el ejemplo de la danza de la lluvia entre los pieles rojas, la cual resulta funcional, no en orden al fenómeno

en que se inspira, sino en orden al reforzamiento de los vínculos internos del grupo.

### 3. VALORES Y NORMAS

Todavía no se ha podido formular una tipología sistemática de los valores, dado que no toda la doctrina sociológica se halla de acuerdo a la hora de definir el valor. El sociólogo americano Williams (*American society, a sociological interpretation*, 1951) propone una serie de cuatro criterios para identificar los valores preponderantes en una sociedad determinada. Su subdivisión en *extensión, duración, intensidad* de los valores sociales y, finalmente, *prestigio de los depositarios* del valor crea tal vez más problemas de los que resuelve, dado que no resulta nada fácil la observación de estos datos.

### 4. LOS SÍMBOLOS DE LA CULTURA

El problema de los símbolos mediante los cuales se expresa la cultura se ha estudiado mucho en el ámbito de varias ciencias, como la semiología [*Semiología*], la sociología de la *mass-media*, etc. Merece la pena que subrayemos aquí lo importante que es para los estudios sociológicos comprender la mecánica y la lógica de los símbolos de que se sirve la cultura. Como observa Johnson, "toda interacción social estabilizada depende de o se basa en el hecho de que los participantes poseen un sistema común de símbolos—un sistema cultural—, dentro de cuyos límites reaccionan unos frente a otros. Dicho sistema comprende la palabra y otras muchas cosas más. En esta reacción de unos frente a otros hemos de comprender continuamente *cuáles* son las intenciones del otro. En particular, nos hacemos

implícitamente (este proceso suele ser tan ligero que no se advierte) esta pregunta: ¿Pretendía hacer esta persona lo que ha hecho? ¿Qué es lo que va a hacer ahora? La segunda pregunta implica que lo que otra persona ha hecho se interpreta como señal de lo que va a hacer... El sistema simbólico implícito está tan interiorizado, que continuamente expresamos sentimientos de los que no somos conscientes, y las personas con las que mantenemos interacción reaccionan en cierta medida, quizá inconscientemente, ante los significados implícitos de nuestro comportamiento. Todo esto presupone la existencia de un sistema simbólico común o, lo que es lo mismo, cultural".

### IV. Sistemas culturales y civilizaciones

Cuando se habla de cultura italiana, francesa, renacentista, artística, etcétera, se entiende algo que más propiamente deberíamos llamar *sistema cultural*, según la definición de Tylor, recogida luego por R. K. Merton en su ensayo sobre Mannheim (*La sociología del conocimiento*).

En realidad, los diversos sectores de la cultura tienden a agregarse en conjuntos culturales más o menos integrados y más o menos coherentes. El sistema cultural de un país, por ejemplo, está compuesto de culturas diversas: la de la clase dominante o de la etnia dominante, la de las clases o de las etnias sometidas, culturas religiosas diversas, a veces incluso diversas lenguas o tradiciones populares. En este sentido, la *escuela funcionalista* ha estudiado durante mucho tiempo la cuestión del modo como consiguen coexistir los valores y las creencias, individual-

mente considerados, siendo como son incompatibles entre sí (factores funcionales del sistema).

H. G. Johnson ha identificado cinco factores funcionales principales: 1) jerarquización de los valores potencialmente conflictivos; 2) creación de *válvulas de seguridad* en forma de instituciones secundarias, que permiten a las pulsiones un desahogo relativamente controlado; 3) aislamiento de los portadores de creencias y valores incompatibles; 4) cultivo de valores generales con miras a la resolución del conflicto (por ejemplo, la tolerancia religiosa en un sistema en el que coexisten creencias religiosas incompatibles entre sí); 5) creación de *intermediarios culturales*.

Por otra parte, además de la coexistencia, hay otro fenómeno común, que es el de la integración entre sistemas culturales. También éste es un fenómeno cultural, debido a que contribuye a la formación de culturas nuevas y de sistemas culturales nuevos. Como escribe Kroeber, "las culturas pueden mezclarse en casi todos los grados, pudiendo no sólo florecer, sino también perpetuarse. La civilización griega clásica era una mezcla de elementos griegos primitivos, minoicos, egipcios y asiáticos. Entre los elementos asiáticos estaba el alfabeto, el zodiaco y el sistema de pesos, etc., por poner solamente algunos ejemplos. La civilización japonesa es en parte autónoma, por la descendencia divina del emperador y por el rito sintoísta, y en parte de origen chino, por la escritura y por la filosofía; es india por su budismo preponderante; es occidental por las fábricas, el tráfico de exportación, la red telefónica y el cine. No es necesario añadir más ejemplos. En cada cultura, la mayor parte de su contenido es

probablemente de origen extranjero, aunque haya sido asimilado dentro de un todo que funciona de manera más o menos coherente y que se siente como unitario".

Con el sistema de cultura conecta también la tradición *humanista*, que en el pasado siglo tuvo como exponente autorizado a Burckhardt con su conocido ensayo sobre la cultura italiana del Renacimiento. En este sentido, *cultura* y *civilización* pasan a ser términos casi iguales (conviene advertir, sin embargo, que en la lengua alemana se ha hecho una distinción, que se remonta a los tiempos de A. Weber, entre *Kultur*—patrimonio inherente a la actividad creadora del hombre— y *Zivilization*—de carácter técnico-científico—).

En realidad, el concepto de civilización, en su uso literario, añade al de cultura dos importantes matices, que a menudo condicionan su empleo en sentido más limitado. Civilización, en su acepción etimológica, refleja una relación acentuada del patrimonio cultural con el ambiente social urbano, que ha logrado expresar las normas de la convivencia en una legislación escrita, en la que todo ciudadano (*civis*) ve confirmada su propia dignidad, no garantizada fuera del ordenamiento civil. En este sentido, civilización recuerda la *politeia* helénica, así como su antítesis, el estado caótico de la barbarie, y alude al carácter ordenado y ennoblecedor de la verdadera cultura, en contraposición a un amasijo de nociones desordenadas. Un desarrollo sucesivo de este concepto propone la civilización como símbolo de la meta más elevada a que pueden llegar las actividades culturales de los hombres; dicha meta queda reservada a los niveles más avanzados, ricos y fascinantes del progreso cultural y se niega a los niveles más

atrasados, también llamados *inciviles*. En este significado destaca el aspecto deontológico de la cultura superior, como fuente de orientaciones morales cualificadoras y como garantía de un *status* social respetable.

La escuela historicista ha recogido esta acepción de cultura y, a partir de ella, ha querido reconstruir algunas teorías generales sobre el nacimiento y la decadencia de las civilizaciones. Spengler, en su conocido ensayo *La decadencia de Occidente*, propuso un esquema cíclico de ascensión y de declive de las civilizaciones. Como alternativa a esta hipótesis de Spengler, A. J. Toynbee presentó otra, que analiza el desarrollo de la civilización sobre la base de un mecanismo de *respuesta a un reto*. Cada cultura progresa en reacción continua al reto que le lanza el ambiente y a los peligros exteriores, acumulando de este modo un patrimonio cultural. Las condiciones excesivamente difíciles o excesivamente fáciles (en Groenlandia, por un lado, o en las zonas tropicales, por otro) hacen que quede bloqueada la reacción, al resultar inútil (por ser escasamente eficaz o superflua). En este caso, el desarrollo de la civilización se detiene. Consecuentemente, son los países de las zonas templadas, donde el *reto* asume proporciones más razonables, los que desarrollan las culturas más avanzadas. Según Toynbee, toda cultura, una vez que ha conseguido una cierta cima, tiende a descomponerse; de esta descomposición puede nacer una minoría creadora, y de ésta, a su vez, un *salvador con espada* que logra regenerarla. Pero esta redención, realizada precisamente *por la espada*, es decir, de una forma cruenta, determina una crisis sucesiva, a causa de la misma crueldad con que se había impuesto a otros

grupos sociales. Por el contrario, Cristo, el primer *salvador sin espada*, propone una redención —no para una sola civilización, sino para toda la humanidad— que no se basa ya en la fuerza de las armas, sino en el espíritu de concordia y de hermandad entre todos los hombres. De aquí su importancia cardinal, cual símbolo viviente de la esperanza de la sociedad civil de alcanzar un progreso que ya no esté condicionado por crisis periódicas.

### V. Perspectivas del término "cultura"

P. Rossi, en la introducción a su ensayo *El concepto de cultura*, sostiene la tesis de que la idea sirvió para la emancipación de una ciencia nueva, la antropología, y ahora que dicha ciencia ha alcanzado la madurez, este concepto ha entrado en crisis. Pero se puede añadir que otro de los motivos de esta crisis se encuentra en la poca acogida que en tiempos recientes han tenido los planteamientos *universalistas* de Spengler y Toynbee, y a la vez en la exigencia de aclarar los términos mismos de la problemática.

Sin embargo, hay que señalar también que la cultura en cuanto *sistema cultural* ha experimentado cierta recuperación entre algunos antropólogos seguidores de Boas; destaca entre éstos R. Benedict, que ha tratado de definir la *cultura nacional* y ha realizado estudios antropológicos sobre culturas nacionales, definidas de una forma semejante a la de Spengler y Toynbee (cf *El crisantemo y la espada*, sobre la cultura nacional japonesa). Por otra parte, también G. Giannotti ha visto en esta nueva tendencia de la ciencia americana un *revival* del tér-

mino de cultura, que induce a esperar, por encima de las consideraciones de P. Rossi —que siguen siendo ciertas—, un desarrollo interesante de los estudios sobre la cultura [ *Antropología* ].

D. Mamo

BIBLIOGRAFÍA: Almond G.A. y Verba S., *La cultura cívica*, Euroamérica, Madrid 1957.—Benedict R., *El hombre y la cultura sudamericana*, Buenos Aires 1939; *El hombre y la cultura. Investigación sobre los orígenes de la civilización contemporánea*, Edhasa, Barcelona 1971; *Patterns of culture*, Boston 1934.—Cercós Bolaños R., *Cultura y civilización como conceptos sociológicos*, Atlántida, Madrid 1964.—Cuvillier A., *Sociología de la cultura*, El Atenco, Buenos Aires 1971.—Eliade M., *Imágenes y símbolos*, Taurus, Madrid 1955.—Firth R., *Elementos de antropología social*, Amorrortu, Buenos Aires 1976.—Freud S., *El malestar de la cultura*.

Alianza, Madrid 1970.—Giannotti, G., *La scienza della cultura*, Il Mulino, Bologna 1967.—Lévi-Strauss C., *El pensamiento salvaje*, FCE, México 1964; *El totemismo en la actualidad*, FCE, México 1965.—Linton R., *El estudio del hombre*, FCE, México 1956; *Cultura y personalidad*, FCE, México 1956.—Malinowski B., *Una teoría científica de la cultura*, Sudamericana, Buenos Aires 1948; *Estudios de psicología primitiva*, Paidós, Buenos Aires 1963.—Marcuse H., *Cultura y sociedad*, Sur, Buenos Aires 1968.—Palombara J. la, *La ciencia social en los países en desarrollo: problema de culturización*, en IOP, "Rev. de la Opinión Pública" 9 (1967) 9-43.—Rhys Williams Th., *Métodos de campo en el estudio de la cultura*, Taller de Ediciones, Josefina Betancor, Madrid 1973.—Rossi P. (ed.), *Il concetto di cultura*, Einaudi, Torino 1970.—Rothacker E., *Problemas de antropología cultural*, FCE, México 1957.—Shapiro H.L., *Hombre, cultura y sociedad*, FCE, México 1975.—Sorokin P., *Sociedad, cultura y personalidad*, Aguilar, Madrid 1969; *Dinámica social y cultura*, 2 vols., Instituto de Estudios Políticos, Madrid 1962.—Tylor E.B., *Primitive culture*, Harper, New York 1958.

# D

## DECISION

SUMARIO: I. Introducción - II. Proceso decisional: 1. Principio de representación; 2. Principio de delegación - III. Decisiones sociales: 1. Decisiones sociales tomadas siguiendo el método democrático; 2. Decisiones sociales impuestas por la coerción.

### I. Introducción

La *decisión* indica el proceso dinámico de interacción entre todos los que participan en la elección de una línea específica de acción. En este campo, los estudios suelen incluir el análisis de las relaciones no formales entre los *decision-makers*, el rol de los actores fuera de la organización y todas las consideraciones de índole tanto racional como no racional que han influido en la conducta de quienes estaban implicados en el proceso decisional.

Para poder ser efectivos, tanto los individuos como los grupos se ven en la necesidad constante de tomar decisiones. Por lo general, las costumbres, los *folkways* y las normas sociales casi siempre determinan con suficiente claridad los objetivos y los ideales de un individuo y de un grupo, así como los medios y las formalidades que se requieren para alcanzar dichos fines. Sin embargo, en una sociedad que se encuentra en continuo cambio, la mayoría de las

decisiones que tomen los individuos y los grupos han de ir precedidas por la reflexión y por cierto grado de deliberación.

### II. Proceso decisional

Cualquiera que sea el modo como se tome una decisión, el proceso para llegar a ella constituye siempre un conjunto dinámico de interacciones en el funcionamiento de cualquier organización, y más si se trata de una organización a gran escala. Para que una organización funcione, es necesario hacer las cosas a su debido tiempo, evitando errores y derroches de tiempo y energías. Fuera de los casos que exigen una decisión fulminante, ninguna decisión es tarea única y aislada de un solo individuo, ni siquiera en los regímenes totalitarios. Toda organización requiere múltiples decisiones, tanto generales como específicas o especializadas, las cuales dependen, a su vez, de dos tipos correlativos de procesos de decisión: general y específico. Las decisiones generales comprenden los procesos mediante los que todo el grupo interesado manifiesta su voluntad, participando así en las mismas. Cuando a la hora de determinar las líneas de acción del grupo se da una participación tan amplia de sus miembros, esta parti-

cipación constituye un factor psicológico de enorme importancia en orden a la satisfacción de los mismos. Sin embargo, en un grupo grande, más o menos heterogéneo, existen intereses y valores muy diversos y a veces hasta contrapuestos. Si el grupo desea continuar como tal, tendrá que hallar un acuerdo que asegure una acción en común. A este acuerdo se llega tras un proceso de discusión, que suele ser largo y que utiliza varias formas y técnicas de comunicación y persuasión. Durante dicho proceso van surgiendo cada vez con mayor claridad las distintas alternativas de solución. Actualmente, la unanimidad resulta casi imposible, por lo que lo normal es que la solución final salga de una votación.

Aun así, gran número de decisiones son demasiado complicadas, pues se refieren a problemas de naturaleza muy técnica cuya comprensión no está al alcance de todos los miembros de un grupo u organización. Tales decisiones necesariamente han de ser tomadas por personas especializadas designadas para ello. Esta designación suele hacerse siguiendo dos principios importantes:

1) el principio de *representación*, por el que el problema del gran número de personas de un grupo u organización se resuelve eligiendo a unos representantes, a los que se cree suficientemente informados para poder tomar las decisiones que exige el grupo;

2) el principio de *delegación*, por el que de hecho se transfiere funcionalmente el poder a expertos o especialistas, o bien a comisiones, comités o consejos de dirección. Mientras mayor y más complicada sea la organización, más se suele depender de la experiencia o competencia de estas personas o comisiones.

Son muchas las organizaciones (Estados, corporaciones, escuelas, etcétera) que precisan de expertos a la hora de tomar decisiones con fines específicos, sin salirse nunca del ámbito de los fines generales de la organización. El éxito de estas decisiones depende mucho de la elección de tales representantes o expertos.

Para que las decisiones tomadas sean válidas y justas, se requieren otros tres procesos: la investigación científica, la planificación y la elaboración de programas concretos.

Todas las grandes organizaciones deben servirse, hasta cierto punto, de investigaciones científicas que les proporcionen hechos y datos esenciales para poder tomar decisiones racionales. En una sociedad demasiado complicada, ya no se puede depender de unas cuantas generalizaciones para fundamentar las indicaciones que se necesitan en todo proceso de decisión. La planificación es un proceso que busca establecer los principios y los procedimientos que han de seguirse en el presente y en el futuro; es fundamental para tomar cualquier decisión y para determinar sus correspondientes líneas operativas. En esencia, se trata de una técnica que permite aprovecharse de la competencia de distintos expertos y especialistas antes de que haya entrado en su fase crucial el proceso de decisión. Finalmente, la programación es el proceso organizativo de todos los elementos disponibles para lograr llevar a cabo todo lo ya planificado.

### III. Decisiones sociales

El proceso decisional que hemos visto concierne a las decisiones que suelen estar reservadas a grupos u organizaciones especiales, de natu-

raleza y objetivos limitados, aunque no se excluyan necesariamente otras decisiones de carácter más general que están en función de todo el grupo social, que puede ser una nación, un conjunto de naciones o bien un amplio sector de estas naciones, cuyo objetivo, lógicamente, es mucho más general. R. L. Sutherland y sus colaboradores a estas decisiones las han llamado *decisiones sociales*.

La sociedad no tiene una *mente* propia que se diferencie del consenso de las mentes de sus miembros. Consiguientemente, siempre que cambia la actitud mental de cualquiera de los miembros, cambia también, al menos parcialmente, la decisión social. Estos cambios en las actitudes mentales de los individuos constituyen de ordinario un proceso muy lento y gradual. Ello significa que, a pesar de que las decisiones sociales están continuamente en curso de realización, el proceso mediante el cual se toman es casi completamente imperceptible o indefinible. En cambio, cuando se va formando un movimiento social intenso en apoyo de cualquier programa de reforma, entonces el proceso de decisión se hace más claro y perceptible.

También en este caso sigue siendo indefinible el momento exacto de la decisión, aunque sea más preciso desde el punto de vista temporal. Pero en otros casos tanto el proceso como el tiempo pueden indicarse con mayor claridad, como, por ejemplo, cuando se concedió el voto a las mujeres. Las decisiones que son resultado de una expresión formal de fuerza, como un voto o un conflicto entre grupos, son las más fáciles de señalar en una escala de tiempo y las que mejor pueden analizarse. Los problemas se formulan con mucha más claridad y el público

en general es consciente del hecho de que se toma una decisión.

Son muchas las maneras como se toman estas decisiones sociales.

### 1. DECISIONES SOCIALES TOMADAS SIGUIENDO EL MÉTODO DEMOCRÁTICO

En teoría, este método se ajusta a la norma de la mayoría. Siempre que un movimiento social se gana la adhesión del 51 por 100 de las personas implicadas, las medidas que trata de adoptar podrían y deberían aplicarse. La minoría misma no se espera otra cosa, aunque se reserve el derecho a volver a insistir en sus planteamientos y pretensiones, siempre dentro del sistema democrático. No se necesita ninguna coerción, pues las partes interesadas se atienen a los resultados de una votación en la que todos los ciudadanos han ejercido su derecho a participar con su voto.

En una comunidad pequeña, el simple proceso democrático de votación puede llevar realmente a decisiones sociales que reflejen los puntos de vista tanto de la mayoría como de la minoría. Lo mismo cabe decir de toda organización relativamente pequeña. Pero apenas el grupo se hace lo suficientemente grande como para que sea necesario el recurso al sistema de los delegados o representantes en el proceso decisional, inmediatamente entran en juego otros elementos, además del simple recuento de los votos. En efecto, el delegado o representante no siempre está debidamente al corriente de las opiniones o de los puntos de vista del grupo que representa. Además, los intereses de la minoría a veces pueden impedir, obstaculizar o retrasar los de la mayoría. Cuando las decisiones sociales se toman me-

dante el proceso legislativo y político regular, a menudo puede suceder que la mayoría de un público apático se vea obstaculizada una y otra vez por un pequeño y activo grupo de presión [*Grupo de presión*]. Podría tratarse de un grupo económico especial (cámara de comercio, confederación nacional de industriales, etc.) o de algún otro movimiento de reforma organizado; en definitiva, grupos que podrían estar a favor o en contra de la introducción de determinados cambios sociales. Lo verdaderamente característico de estos grupos es que, con objeto de obtener decisiones favorables a sus intereses particulares, ejercen su presión revestidos de autoridad y sirviéndose de determinadas técnicas. El hombre político, ante unas nuevas elecciones, es sumamente sensible a cualquier amenaza de voto contrario, por lo que teme más a una minoría organizada, que no dejará de recordarle lo que ha hecho o no ha hecho, que a una mayoría apática, que se olvida fácilmente de todo. Es esta consideración la que inspira la mayor parte de las técnicas de presión que utilizan los grupos de intereses especiales. En algunas ocasiones, el hombre político actuará con autenticidad y conciencia en interés del público; en otras, en cambio, cederá a imposiciones e intereses externos, complaciendo a amigos y hasta dejándose corromper.

Además de esto, el sistema democrático presenta en su misma base defectos de no poca importancia. Con ocasión de las elecciones políticas o administrativas, no todos los ciudadanos pueden informarse debidamente, a fin de hacerse cargo de los problemas que se ventilan y de poder apreciar las cualidades de los candidatos. En consecuencia, para

muchos resulta prácticamente imposible valorar objetivamente los costes y los efectos de las distintas alternativas. Así pues, el voto lleva frecuentemente a contradicciones y decisiones equivocadas. Sucede, además, que un buen porcentaje de ciudadanos se abstiene de dar su voto.

Por otra parte, las fuentes de información pública a menudo distan mucho de ser imparciales. El elector se ve expuesto a un bombardeo casi continuo de insinuaciones, de auténticas mentiras y de apelaciones más o menos sutiles a sus emociones. En esta atmósfera de contradicciones, que llegue a una decisión objetiva no es más que una mera suposición. Por consiguiente, el sistema democrático, aunque en teoría es el ideal, presenta no pocos puntos débiles; los numerosos casos de fracasos en la moderna y compleja sociedad industrial y la tendencia al control de la misma por parte de ciertos grupos especiales de presión han llevado a una seria revisión del mismo proceso democrático de las decisiones políticas.

### 2. DECISIONES SOCIALES IMPUESTAS POR LA COERCIÓN

Nos referimos a una coerción *no violenta*, como sería la de un grupo de presión que amenazara con financiar la campaña electoral contra un candidato determinado a fin de forzarlo a desistir de presentarse a las elecciones. Esta forma coercitiva suelen utilizarla en un sistema democrático representativo los grupos especiales de presión cuando está en juego un programa legislativo importante para ellos.

Hay otros modos más explícitos de esta clase de coerción:

a) La *huelga*, es decir, la negati-

va a cumplir la propia función, con la finalidad de influir en una decisión social. La huelga habitualmente se organiza como extensión de los contratos colectivos y como medio para asegurar ventajas económicas; pero también puede utilizarse como arma política. Una huelga de protesta de poca duración puede servir para pedir dramáticamente a la autoridad que se solidarice con los objetivos del grupo o para hacer ostensible el propio poder. En cambio, una huelga prolongada, sobre todo en los sectores básicos de la industria, podría incluso forzar la rendición de las autoridades o, por lo menos, perturbar el orden público.

b) El *boicot*, que es otra forma no violenta semejante a la huelga y que también se utiliza para influir en las decisiones sociales. Una de sus formas es el rechazo de toda relación con un grupo; pero la más común tiene lugar en el sector económico y consiste en retirar la protección a una o varias empresas adversarias.

c) La *resistencia pasiva* o no-cooperación. Quien adopta esta clase de coerción no utiliza la violencia para conseguir su fin; prefiere la táctica de amar al enemigo y de apelar a sus aspectos positivos y mejores para hacer que resalte la justicia de la propia causa, negándose al mismo tiempo a cooperar en toda forma de actividad contraria a los propios principios morales y provocando al adversario a que lo castigue. Así, elevándose casi a la posición de un mártir, se convierte en el símbolo efectivo de la protesta, avergonzando al propio adversario e induciéndolo a hacer las concesiones que se piden.

Pero algunas veces se utiliza también deliberada y sistemáticamente la *violencia* como medio para influir

en las decisiones sociales y para provocar cambios en el orden social.

a) *Violencia* en forma de *terrorismo*, al que suele recurrir una minoría pequeña con objeto de amenazar a la mayoría y forzarla a vengarse de los terroristas convirtiéndolos en mártires. Si alguna vez dicha minoría alcanza el poder, sus actividades terroristas toman la forma de ejecuciones sumarias, campos de concentración, destierros forzados, etc. Si el grupo no llega al poder, las posibilidades de establecer un reino de terror son mucho más limitadas, aunque no menos violentas. De esto son ejemplos el IRA, las Brigadas Rojas, el Ejército Rojo Japonés, etc. Los métodos terroristas refuerzan la cohesión del grupo; pero para un grupo que no está en el poder la eficacia a largo plazo de esos sistemas sigue siendo muy dudosa. La violencia induce a tomar medidas drásticas contra ella y, lo que es peor, contribuye a alejar a grupos y elementos que de otra forma podrían ser favorables al movimiento por el que luchan los terroristas.

b) *Revolución*, técnica mediante la cual un grupo de presión intenta derribar a un gobierno con sistemas no democráticos [ *Revolución* ]. El revolucionario está convencido de que es imposible llegar a cualquier reforma mediante los canales democráticos ordinarios. Se da cuenta de que las cartas no están a su favor y de que la única posibilidad de tener éxito está en la insurrección o en la amenaza de la misma.

G. Bartoli

BIBLIOGRAFÍA: Collins B.E. y Guetzkow H., *Psicología social de los procesos de grupos en la adopción de decisiones*, El Ateneo, Buenos Aires 1974.—Eysenck J.H., *Psicología de la decisión política*, Ariel, Barcelona 1964.—Hoertzler

J.O., *Society in action*. The Dryden Press, New York 1954.—Maier M.R.E., *Toma de decisiones en grupo: técnica de conducción de juntas para la solución de problemas en las organizaciones*. Trillas, México 1980.—Pelz E.B., *Algunos factores de la decisión de grupo*, en H. Proshansky y B. Sidenberg, *Estudios básicos de psicología social*, Tecnos, Madrid 1973, 355-544.—Sutherland R.L. y otros, *Introductory sociology*, Lipincott, Philadelphia 1956.

## DEMOCRACIA

SUMARIO: I. Introducción - II. Formas de Estado y formas de gobierno - III. Caracteres específicos de la democracia contemporánea: 1. Principio de efectividad; 2. Principio de participación popular; 3. Principio partitocrático. Sistemas de partidos - IV. Estado contemporáneo y relaciones internacionales.

### I. Introducción

En sociología el término *democrático* indica el comportamiento que se interpone entre lo *autoritario* y el *laissez faire*, es decir, el comportamiento consistente en tomar decisiones y ponerlas en práctica después de haber consultado a los demás, y todo ello respetando los intereses ajenos y buscando los intereses comunes.

Más o menos, así suena la tipología del dirigente propuesta por K. Lewin, la cual arrastra consigo el importante problema de confianza de los subordinados frente al poder de quien ocupa un puesto directivo. Por otra parte, el término *democrático* tiene un uso mucho más amplio en la teoría y en la praxis política, lo que no deja de encerrar serios equívocos. La tendencia, muy socorrida en nuestros días, a construir las organizaciones políticas sobre bases democráticas implica el respeto de las condiciones sociológicas del pueblo, fundamento y finalidad de toda forma política.

A continuación expondremos los temas esenciales de la concepción democrática del Estado moderno, teniendo en cuenta sobre todo la interpretación que de la misma hacen los sociólogos.

### II. Formas de Estado y formas de gobierno

En los estudios jurídico-politológico es corriente distinguir entre formas de Estado y formas de gobierno. Por forma de Estado se puede entender el conjunto de los principios inspiradores, de las valoraciones prioritarias que van apareciendo, de los objetivos que predominan en la organización social de una actividad en un momento determinado de su historia.

La *forma de Estado* es la estructura ideológica (en sentido positivo) en que se inspira y apoya la colectividad, con objeto de disponer de un criterio propio de autoidentificación y de autorreconocimiento, al margen de los datos físico-geográficos de sangre, de lengua o de territorio.

Por *forma de gobierno* se entiende la estructura institucional que confiere orden y funcionamiento a los poderes y a los órganos de dominio de la colectividad. De uno u otro modo, también esta forma de gobierno puede derivarse de la forma de Estado. En efecto, en la forma de Estado de democracia socialista o popular la doctrina occidental tradicional de la división-separación de los poderes constitucionales (legislativo, ejecutivo, judicial) carece de sentido; la democracia socialista se inspira en unos principios ideológicos que son muy diferentes de los de la *democracia clásica*: antidualistas por lo que se refiere a las relaciones entre los ciudadanos y las institucio-

nes políticas, anticlasistas en cuanto a la composición de la estructura estatal, antiindividualistas en relación con el *animus* con que el individuo se abre a la colectividad.

Por consiguiente, en las democracias populares no se aduce la división-separación de los poderes constitucionales del Estado como garantía de libertad y de igualdad, sino que se reivindica la *unidad* del poder (articulación del aparato estatal respetando la soberanía indivisible y la supremacía efectiva del pueblo trabajador).

La constitución italiana, vigente desde 1947, es un ejemplo muy ilustrativo de la distinción que acabamos de exponer entre formas de Estado y formas de gobierno. Los 12 primeros artículos y la primera parte presentan los principios fundamentales y los derechos y deberes de los ciudadanos/trabajadores. La segunda parte está dedicada al ordenamiento de la república. En la primera parte se contiene la *filosofía política* de la nueva forma de Estado posfascista, destacando el principio del *trabajo* y el principio de la *participación*. En la segunda se traza un modelo de *ingeniería* constitucional, cuyo valor de alianza constitucional nacional tiene una importancia, una estabilidad y un poder de autoidentificación nacional menores que la primera parte.

Los Estados contemporáneos se definen en su mayoría como *democracias*. La democracia parece ser el *genus commune* de los ordenamientos estatales de nuestro tiempo. Pero la democracia, como cualquier otro vocablo con una tradición cultural plurisecular, posee un significado polivalente. Habría que distinguir, por lo menos, entre democracia capitalista y democracia socialista, entre democracia formal y democracia

sustancial, entre democracia política y democracia social, entre democracia representativa y democracia directa, etc., según el punto de vista que se adopte (histórico, ideológico, geográfico, económico, jurídico, etcétera).

### III. Caracteres específicos de la democracia contemporánea

Si por razones de simplificación orientativa quisiéramos buscar los caracteres o diferencias específicas de la democracia tal como hoy se configura, habría que decir que la evolución del Estado contemporáneo, sobre todo después de la segunda guerra mundial, ha privilegiado al menos tres principios: 1) el *principio de efectividad*, 2) el *principio de participación* y 3) el *principio participocrático*.

1. El principio de efectividad no hay que entenderlo en el sentido técnico-formal de la tradición doctrinal del positivismo jurídico en sus diversas acepciones (*Reine Rechtslehre* o realismo jurídico anglosajón o escandinavo, por ejemplo). En nuestro contexto, la efectividad no es una cualidad de las normas, es decir, el hecho de que sean reconocidas, respetadas, aplicadas y ejecutadas. La efectividad, más que un concepto jurídico-formal, es un concepto sociológico en sentido amplio. Pertenece más al *ius condemnatum* que al *ius conditum*. En este sentido, la efectividad es una *relación*. Por un lado, define una idea que se ha ido desarrollando cada vez más en la culturología yusfilosófica del Estado contemporáneo; por otro, define una *situación* efectiva.

La *idea* es la siguiente: el derecho es tal en cuanto que puede ejercerse

en concreto. El derecho no puede separarse del ejercicio del derecho. Un derecho que sólo esté atribuido por una norma positiva y que no pueda ejercerse, practicarse o actuarse (una pura titularidad) no es derecho.

Lo dicho es válido sobre todo en el caso de los *derechos sociales* (democracia social, sustancial), tan desarrollados y reconocidos en las democracias contemporáneas: el derecho al trabajo, a la propiedad, a la salud, a la educación, etc. Por esto precisamente el principio de efectividad como *idea* se transmuta en el de efectividad como *situación*. La situación consiste en esto: es necesario preparar de antemano las condiciones estructurales e institucionales para que puedan ejercerse efectivamente los derechos que se atribuyen y reconocen a todos los ciudadanos-trabajadores.

Podría presentarse como ejemplo paradigmático, incluso desde el punto de vista de su estructura lexical, la constitución soviética, vigente desde 1936; en concreto, sus artículos referentes a los derechos sociales de los ciudadanos-trabajadores en el marco de sus deberes cívicos fundamentales.

"Art. 118 - Los ciudadanos de la URSS tienen derecho al trabajo, es decir, a que se les garantice un trabajo remunerado según la cantidad y la calidad del mismo.

El derecho al trabajo está asegurado por la organización socialista de la economía nacional, por el desarrollo ininterrumpido de las fuerzas productivas de la sociedad soviética, por la eliminación de la posibilidad de crisis económicas y por la liquidación de la desocupación.

Art. 119 - Los ciudadanos de la URSS tienen derecho al descanso.

El derecho al descanso está garantizado por la institución de la jornada laboral de siete horas para los obreros y los empleados; por la reducción de la misma a seis horas para las profesiones que presenten condiciones ingratas de trabajo, y a cuatro en las fábricas en que las condiciones de trabajo sean especialmente duras; por la institución de vacaciones anuales para los obreros y empleados, con el mantenimiento de su salario; así como por la amplia red de sanatorios, casas de descanso y clubes que se pone a disposición de los trabajadores.

Art. 120 - Los ciudadanos de la URSS tienen derecho a tener asegurados los medios materiales de subsistencia en la vejez, así como en caso de enfermedad o de pérdida de su capacidad laboral.

Este derecho tiene su garantía en el gran desarrollo de las seguridades sociales de los obreros y de los empleados, todo a cargo del Estado, en la asistencia médica gratuita que se dispensa a los trabajadores y en la amplia red de ambulatorios que están a disposición de los trabajadores.

Art. 121 - Los ciudadanos de la URSS tienen derecho a la enseñanza.

Este derecho lo garantiza la enseñanza general y obligatoria de ocho años, el extenso desarrollo de la enseñanza técnica secundaria y general, la formación técnica profesional, la enseñanza secundaria especial y superior, que coordina la enseñanza con la práctica y la producción; el desarrollo intensivo de los cursos nocturnos y por correspondencia, la gratuidad de todas las formas de enseñanza, el sistema de becas del Estado, la enseñanza escolar en la lengua materna, la organización de la enseñanza profesional, técnica y agraria gratuita para todos

los trabajadores de las fábricas, de los sovjoses y de los koljoses.

Art. 122 - En la URSS a las mujeres se les conceden los mismos derechos que a los hombres en todos los campos de la vida económica, pública, cultural, social y política.

La posibilidad de ejercer estos derechos las mujeres la tienen asegurada por la concesión que se les ha hecho del mismo derecho que los hombres al trabajo, al salario, al descanso, a la seguridad social y a la enseñanza; por la tutela, por parte del Estado, de los intereses de la madre y del niño; por la concesión de asignaciones estatales a las madres de familia numerosa y a las madres solteras; por la concesión a la mujer de la baja por maternidad, con mantenimiento de su salario; y por una extensa red de clínicas de maternidad, de casas-nido y de jardines de infancia".

Obsérvese: primero, se atribuye un determinado derecho (al trabajo, al descanso, a la enseñanza, etc.); luego, inmediatamente después, como por una concesión necesaria, se indican los instrumentos auxiliares para ejercer la titularidad de tales derechos.

El principio de efectividad como idea (o *ius conditum*) y como situación (*ius condendum*) caracteriza, en cambio, de modo difuso a las democracias contemporáneas. En la constitución italiana, por ejemplo, este principio se encuentra en los artículos 4 (derecho al trabajo), 32 (derecho a la salud), 34 (derecho al estudio). El *Grundgesetz* de la República Federal Alemana califica al Estado como Estado *democrático y social* (art. 20). Lo mismo hace la constitución de la V República Francesa: en su artículo 2.<sup>o</sup> se lee que Francia es una república *democrática y social*.

2. Pero el principio de efectividad así entendido conecta con el de participación y a la vez se enmarca en él. Esto significa que la democracia o el Estado tiene que concebirse como una realidad construida con la participación de todos los ciudadanos-trabajadores. Lo que sucede es que en las democracias contemporáneas el proceso o flujo de participación se lleva a cabo a través de los partidos (tercer principio).

3. Se ha dicho con razón que hemos pasado del Estado liberal al Estado de los partidos (o del partido), como mediadores de la participación popular en el poder y como demiurgos de la voluntad del pueblo.

Por consiguiente, para analizar las categorías de la democracia actual no sólo es indispensable el estudio de las formas de Estado y de las correspondientes formas de gobierno, sino también el conocimiento exacto de los *sistemas de partidos*. En efecto, estos sistemas, por un lado, modifican las formas de Estado y, por otro, hacen de soporte de las formas de gobierno. Con frecuencia, la influencia modificadora que el sistema de partidos ejerce en las formas de Estado y de gobierno se mueve hacia la formación de axiologías y de praxis no contempladas ni previstas en los textos legislativos formales (constitucionales o no) y hasta desviadas de los mismos; los partidos, pues, son los principales elementos transformadores del régimen.

En las democracias contemporáneas, el sistema de partidos puede dividirse sustancialmente en tres tipologías: *monopartidismo*, *bipartidismo* y *pluripartidismo*.

a) El sistema monopartidista puede subdividirse en dos clases: en

monopartidismo *hegemónico* y en monopartidismo *monolítico*. El primero se da cuando, en un régimen ya consolidado de partido único, éste permite un margen de actuación política a un pluralismo de formaciones asociativas, sujetas siempre a su control. A este monopartidismo hegemónico se le puede hacer una descripción atómica: tiene un núcleo (el partido único) y unos satélites (pluralismo asociativo que gira en torno al centro del partido único). Piénsese en Yugoslavia y en el papel que en ella juega la "Liga de los Comunistas".

El monopartidismo monolítico excluye toda forma de pluralismo incluso aparente; el partido único se convierte en partido totalizante o totalitario. Podemos pensar en el III Reich, en Rusia, en la España de la época de Franco, etc. Entre la primera y la segunda clase de monopartidismo puede haber cierta convertibilidad, más probablemente de la primera a la segunda.

b) También el *bipartidismo* puede dividirse en dos clases: *bipartidismo puro* y *bipartidismo funcional*. El primer caso se da en un régimen político apoyado en dos partidos únicos, que se alternan periódicamente en el gobierno (es típico el ejemplo de los Estados Unidos con el partido demócrata y el partido republicano). El segundo caso se da cuando el gobierno de una nación oscila entre la coalición de dos partidos y una oposición monopartidista; el ejemplo actual más evidente es el de la República Federal Alemana; con el tiempo, puede que Inglaterra llegue a una situación semejante, ya que, si desde el punto de vista del *péndulo de gobierno* pertenece aún al sistema bipartidista de los Estados Unidos, cuenta ya con un cuerpo electoral articulado en tres partidos

nacionales (laboristas, conservadores y liberales) en relación inestable entre sí.

c) Por último, el *pluripartidismo*, que puede moderarse o racionalizarse (a base de normas que exigen una representación mínima, como la cláusula del 5 por 100 en la Alemania occidental, o a base de sistemas electorales con colegio uninominal, como en Inglaterra).

Por todo lo dicho, pueden presentarse situaciones bien de bipartidismo funcional con sólo tres partidos, bien de pluripartidismo formado por muchos partidos minúsculos (como se dio en la IV República Francesa o en Italia). Pero el caso de Italia es atípico, pues si en algunos aspectos la República Italiana pertenece a un sistema partidista muy pluralizado, en otros es un ejemplo característico de *bipartidismo imperfecto*.

Esta acertada expresión pertenece al politólogo italiano Giorgio Galli. Quiere decir que el sistema político italiano lo dominan básicamente dos partidos: uno (hasta ahora la Democracia cristiana) que ocupa el área de gobierno y otro (hasta ahora el Partido comunista) que monopoliza el área de la oposición. Teniendo en cuenta que el Partido comunista domina la función constitucional de oposición y dadas sus características de partido marxista-leninista, el bipartidismo italiano es sólo aparente, ya que no consigue hacer saltar la ley del péndulo, de tradición anglosajona.

La democracia italiana, aunque aparentemente es móvil, en realidad es rígida. Esta rigidez misma (si se prolongase tanto que se convirtiera casi en regla de vida nacional) podría suscitar legítimas reservas sobre el carácter sustancialmente demo-

crático del sistema político italiano. Cuando no existe una verdadera oposición, hasta los gobiernos democráticos acaban incurriendo en graves defectos.

Las alternativas a esta situación de bipartidismo imperfecto o a la italiana son fundamentalmente dos: o una mayoría laica de izquierdas que lleve a la Democracia cristiana a la oposición, quedando un escaso porcentaje entre mayoría y minoría (parecido a lo que ocurrió en Chile cuando el gobierno de Allende), o el *compromiso histórico* propuesto por el Partido comunista, con un consenso lo más amplio posible entre las fuerzas políticas que formen gobierno (unión nacional de partidos democráticos, confesionales o no).

La *minima* garantía democrática para que en uno y otro caso se respete el pacto constitucional posfascista consiste, una vez más, en la aplicación de la ley del péndulo de gobierno, sin obstruir la *reversibilidad* de los experimentos gubernativos, reversibilidad decidida democráticamente por el pueblo.

Por lo que se refiere al *compromiso* histórico, más funcional que la alternativa laica de izquierdas, creemos que se puede hacer la siguiente observación: el *compromiso* histórico trae consigo y actualiza (no por caso o paradójicamente, según se mire) el problema del *consenso*, que es el problema de fondo de toda sociedad que quiera definirse como *democracia*.

Al problema del consenso le sigue luego, como incluido en él, el tema de la *hegemonía* del partido en el gobierno, es decir, el tema de la dirección política y global del país. Es un tema que ya fue estudiado por Gramsci. Aquí el término *hegemonía* no significa lo mismo que en el contexto de un sistema de monopar-

tidismo hegemónico, arriba descrito. La hegemonía es la capacidad de construir el consenso más amplio posible (*cualitativo* y no sólo *cuantitativo* del 51 por 100) en torno a las líneas de acción de una formación asociativa de dimensión nacional.

Por consiguiente, la propuesta del *compromiso histórico* se configura como una hipótesis de democracia renovada siempre que desarrolle la voluntad política de construir el consenso desde una fuerza partidista de hegemonía creciente frente a otra fuerza partidista de hegemonía decreciente, respetando lógicamente: a) la pluralidad de fuerzas político-partidistas y de formaciones asociativas; b) la continuidad de la colaboración gubernativa; c) la aceptación de una eventual corrección de ruta que provenga de la libre decisión del pueblo soberano.

No se crea que la propuesta del *compromiso histórico*, como *iter* evolutivo de colaboración entre fuerzas políticas de distinta matriz ideológica, sea una contingencia que sólo tenga algo que ver con el contexto social e institucional italiano. Se puede considerar y valorar con fundamento como un posible *modelo continental europeo generalizable*, con las debidas modificaciones, a otros países, habida cuenta de la posición que en el marco de las relaciones internacionales ocupa la Europa occidental; piénsese en la situación portuguesa postsalazarista, en la situación francesa de *alianza de izquierdas*.

#### IV. Estado contemporáneo y relaciones internacionales

Si no se considera al Estado contemporáneo dentro del marco político y económico internacional, es

imposible llegar a una idea más precisa del problema de la *democracia actual*.

El motivo fundamental de las relaciones internacionales es el imperialismo. Se trata de un imperialismo de *equilibrio*, pues tanto el *social-imperialismo* de cuño soviético (como dicen los chinos) como el imperialismo capitalista-monopolista imperante en Estados Unidos, Europa y Japón, se ven obligados de continuo a buscar soluciones pactadas ante los conflictos que originan sus intereses. Lo mismo habría que decir de los neoimperialismos o subimperialismos (China o Brasil, por ejemplo) que surgen o puedan surgir, y que se insertan en una férrea división del mundo en esferas de influencia y de predominio [ *Imperialismo* ].

Estando así las cosas, ¿qué dosis de democracia hay hoy en las instituciones de las formas de Estado? En la forma de Estado de inspiración marxista-leninista, la estructura institucional básica sigue siendo la dictadura del proletariado, dado que la forma de Estado de orientación ideológica marxista-leninista se encuentra en la fase transitoria del socialismo y no ha llegado todavía a la fase final del comunismo. Plan-tearse el problema de la democracia en un régimen de dictadura del proletariado puede tener o no sentido según el punto de vista del observador externo o interno al sistema.

Desde el punto de vista externo, como puede ser el capitalista-occidental, la dictadura del proletariado es la *antítesis* de la democracia. Desde el punto de vista interno, en cambio, la dictadura no es *antítesis*, sino *tesis*, es decir, democracia y preparación de un tipo de democracia todavía más integral.

En la forma de Estado de matriz

ideológica capitalista, el problema de la democracia está ligado a la estructura y al grado de desarrollo del capitalismo. Este último, como ya había previsto Lenin en 1916, se ha convertido en un capitalismo monopolista; se ha formado un *coetus* financiero y monopolista internacional, compuesto por estratos o grupos que sólo en parte siguen aún ligados a la burguesía capitalista *nacional*; no obstante, existen conflictos y contrastes entre algunos grupos y estratos del *coetus* monopolista occidental, que quieren ampliar su esfera de influencia y de predominio o conquistar una posición de hegemonía, aunque sólo sea provisional.

El problema es el siguiente: ¿Qué relaciones mantienen con el *coetus* monopolista internacional las instituciones representativas de la forma de Estado de matriz ideológica liberal-capitalista (partidos, sindicatos, parlamentos, gobiernos)? ¿Estamos ante un Estado *adversus* a las empresas multinacionales o ante un Estado *conversus* a las mismas? La respuesta es sumamente problemática, dada la complejidad de los procesos en curso. No hay más que ver que el *capital monopolista de Estado* (que está transformando la geografía de las economías nacionales), aunque en algunos aspectos se presenta como una conquista de la democracia sustancial y social o como un paso hacia la misma, en otros aspectos está gobernado por unas reglas (rentabilidad, productividad, economicidad) y por unos hombres que no pueden menos de verse implicados en la lógica y en la estructura global del *coetus* monopolista internacional.

Lo que sí puede indicarse con cierta objetividad y seguridad es la siguiente contradicción: por un lado, una ideología difusa sobre la

participación popular en la vida de las instituciones; por otro, unos procedimientos cada vez más oligárquicos en los vértices de las mismas instituciones. La democracia puramente electoral, los partidos, cada vez más condicionados por intereses de tipo monopolista o particularista, y hasta la aplicación, cada vez más extendida, del principio de efectividad, tal como quedó descrito al principio, son anillas de unión que no resuelven la contradicción, sino que tienden a agravarla.

#### D. Coccopalmerio

BIBLIOGRAFÍA: Almond G.A. y Verba S., *La cultura cívica*. Euroamérica, Madrid 1957.—Aron R., *En defensa de la libertad y la Europa liberal*. Argos Vergara, Barcelona 1977; *Democracia y totalitarismo*. Seix Barral, Barcelona.—Barbu Z., *Psicología de la democracia y de la dictadura*. Paidós, Buenos Aires 1962.—Barnes S., Kaase M. y otros, *Political action-Mass participation in five western democracies*. Sage, London 1979.—Biscaretti di Ruffia P., *Introduzione al diritto costituzionale comparato*. Giuffrè, Milano 1974.—Bourdeau G., *La democracia*. Ariel, Barcelona 1970.—Buchanam J.M. y Tullock G., *El cálculo del consenso. (Fundamentos lógicos de una democracia constitucional)*. Espasa-Calpe, Madrid 1980.—Cohen C., *Democracy*. The Free Press, New York 1973.—Dahl R.A., *Análisis sociológico de la política*. Fontanella, Barcelona 1968.—Dahrendorf R., *After social democracy*. Liberal Publications Dpt., London 1980; *El nuevo liberalismo*. Tecnos, Madrid 1982.—Dowse R.E. y Hughes J.A., *Sociología política*. Alianza Universidad, Madrid 1977.—Drescher S., *Dilemas of democracy: Tocqueville and modernization*. Pittsburgh, Pa.—University of Pittsburgh Press, 1968.—Fischella D., *Sviluppo democratico e sistemi elettorali*. Sansoni, Firenze 1970.—Fogarty M., *Historia e ideología de la democracia cristiana en la Europa occidental*. Tecnos, Madrid 1964.—Friedrich C.J., *La democracia como forma política y como forma de vida*. Tecnos, Madrid 1966.—Galli G., *Il bipartitismo imperfetto. Comunisti e democristiani in Italia*. Il Mulino, Bologna 1966.—Lapierre J.W., *El análisis de los sistemas políticos*. Península, Barcelona 1976.—Macpherson C.B., *La democracia liberal y su época*. Alianza, Madrid 1981.—Mannheim K., *Libertad, poder y planificación democrática*. FCE, México 1960.—

Mortati C., *Le forme di governo*. CEDAM, Padova 1973.—Rodríguez Zúñiga L., *Elites y democracia*. Fernando Torres, Valencia 1976.—Sartori G., *Democrazia e definizioni*. Il Mulino, Bologna 1966.—Zampetti P.L., *Dallo stato liberale allo stato dei partiti. La rappresentazione politica*. Giuffrè, Milano 1965.

## DEMOGRAFIA

SUMARIO: I. Definición - II. Orígenes de la demografía - III. Observaciones y fuentes de demográficas - IV. Características estructurales de los grupos demográficos - V. Medición de los fenómenos de movimiento - VI. Natalidad y fecundidad - VII. Mortalidad - VIII. Movilidad territorial - IX. Demografía y ciencias sociales.

### I. Definición

Se entiende por demografía la disciplina que tiene por objeto el estudio cuantitativo de las poblaciones humanas. De una forma más exhaustiva, algunos la definen como el “sistema de investigaciones estadísticas sobre las poblaciones humanas, consideradas tanto bajo el aspecto biológico como bajo el aspecto social, en su técnica de ejecución, en su significación lógica, en sus finalidades y en sus resultados” (Boldrini), o como “el conjunto de análisis descriptivos e investigativos realizados con una técnica estadística y orientados a estudiar las características estructurales y dinámicas de las poblaciones humanas, tanto en sus aspectos biológicos como en sus aspectos sociales y en sus interrelaciones” (Federici), o bien como “el estudio de la totalidad, de la distribución territorial y de la composición de las poblaciones, de sus variaciones internas y de los componentes de estas variaciones, que se identifican en la natalidad, la morta-

lidad, la movilidad territorial y social” (Hauser y Duncan). Estas definiciones revelan la naturaleza, el método y el objeto de esta disciplina. Su naturaleza es eminentemente interdisciplinar, dado que, para explicar los fenómenos demográficos, resulta indispensable recurrir a conocimientos y nociones de otras disciplinas, tanto naturalistas como sociales; su método es esencialmente el estadístico, ya que así lo impone la naturaleza colectiva de los fenómenos demográficos; su objeto lo constituyen las características estructurales de las poblaciones humanas, o sea, su composición interna referida a caracteres demográficos (edad, sexo, estado civil) y extrademográficos (profesión, sector de actividad económica, nivel educativo, residencia, etc.), y los componentes del movimiento demográfico (natalidad, mortalidad, movilidad).

Es frecuente distinguir entre demografía descriptiva, que se dedica eminentemente a representar los fenómenos demográficos sirviéndose de instrumentos adecuados de medida (relaciones, índices, porcentajes, etcétera), y demografía investigativa, cuyo objeto es interpretar determinados comportamientos demográficos, identificados en la fase descriptiva, y descubrir uniformidades empíricas que puedan llegar a considerarse como leyes. Mientras que los estudios de demografía descriptiva son de carácter fundamentalmente metodológico y aplicativo, los de tipo investigativo, al tener que remontarse a las causas de los comportamientos demográficos, utilizan muchos de los conocimientos que ofrecen otras disciplinas, tanto naturalistas (la biología, la fisiología, la genética) como sociales (la economía, la sociología), dando así a la demografía la naturaleza típica-

mente interdisciplinar a que ya se ha aludido. En el área anglosajona está más extendida la distinción entre *demografía formal* o *demografía sin más* y *estudios sobre la población* o *demografía social*; la primera se limita al estudio cuantitativo de las poblaciones en su totalidad, en su composición interna y en sus variaciones, explicadas exclusivamente a partir de la evolución de fenómenos y variables demográficas (nupcialidad, sexo, edad, etc.), y los segundos se ocupan de factores y consecuencias de determinadas evoluciones de las poblaciones estudiadas [ *Population* ].

Mientras que la pertenencia a la demografía de la primera clase de estudios está fuera de discusión, el límite entre los *population studies* incluidos en el campo de la demografía y otras investigaciones que deban atribuirse a ramas especiales de otras disciplinas, resulta muy difícil de señalar. Se ha propuesto un criterio consistente en asignar a la demografía los estudios que adoptan como variable dependiente la demográfica, excluyendo los que consideran la evolución o la estructura de la población como una variable explicativa, vista tan sólo como factor de cambio dentro del marco del sistema social y económico objeto de análisis.

### II. Orígenes de la demografía

Los orígenes de la demografía se confunden con los de la estadística, ya que los primeros estudios que aplicaron el método estadístico, es decir, la elaboración de datos relativos a conjuntos de casos individuales, tuvieron como objeto fenómenos demográficos, colectivos por su misma naturaleza. Puede conside-

rarse como fundador de la demografía al inglés John Graunt (1620-1674), que llevó a cabo una serie de análisis cuantitativos sobre los nacimientos y las defunciones, llegando a algunas generalizaciones en el tema de la nupcialidad, de la fecundidad, de la mortalidad y de los movimientos migratorios, generalizaciones expuestas en su obra *Natural and political observations made upon the Bills of mortality* (1662). El trabajo de Graunt lo continuó y promovió William Petty (1623-1687), el cual, en su *Political arithmetick* (1690), hizo una aportación importante al desarrollo de esta disciplina. Fue luego el alemán Johann Süssmilch (1707-1767) el que contribuyó de manera fundamental a la sistematización de la materia; su obra *Die Göttliche Ordnung in den Veränderungen der menschlichen Geschlechts aus der Geburt, dem Tode, und der Fortpflanzung desselben erwiesen* (1741) puede considerarse como un verdadero tratado de demografía.

### III. Observaciones y fuentes demográficas

El desarrollo de los estudios demográficos lo ha promovido la creciente disponibilidad de datos recogidos por la administración pública con finalidades extracientíficas. A diferencia de otras disciplinas, la demografía puede beneficiarse de los muchos datos que recoge la iniciativa pública. Las observaciones de los fenómenos demográficos se distinguen en observaciones de *estado*, las que buscan captar uno o más caracteres y la constitución numérica de la población considerada en un momento determinado, y en observaciones de *movimiento*, las que tratan de recoger datos sobre fenómenos

demográficos de naturaleza fluctuante, es decir, que varían entre dos momentos sucesivos de tiempo. Las primeras proporcionan datos sobre la composición y sobre las características estructurales de los grupos demográficos; las segundas miden la evolución de los mismos en el tiempo y los componentes de tales variaciones (nacimientos, defunciones, migraciones). Las principales observaciones demográficas las constituyen el censo de la población, los registros anagráficos y las investigaciones especiales.

Los modernos *censos demográficos* representan la fuente más importante de información sobre el estado de la población. Se trata de observaciones: 1) directas, ya que el total de la población se alcanza directamente y no a partir de informaciones indiciarias, como el número de familias, de viviendas, de defunciones, etc.; 2) nominativas, puesto que se enumeran y consideran por separado todos los sujetos pertenecientes a la colectividad censada; 3) universales, ya que abarcan la población entera, y no sólo una muestra de la misma; 4) simultáneas, ya que todas las informaciones se refieren a un momento bien definido; 5) periódicas, pues la observación se repite con intervalos regulares de tiempo (cada diez años, cada cinco); 6) obligatorias, puesto que los sujetos están obligados por ley a dar las informaciones que se les exige.

La mayor parte de las observaciones de movimiento se basan en los *registros anagráficos*, cuidados por las administraciones locales (ayuntamientos). Se trata de observaciones obligatorias, automáticas y continuas. En casi todos los países se refieren a los nacimientos, defunciones, matrimonios y cambios de

residencia, de forma que con este método se pueden captar, con mayor o menor precisión, los componentes fundamentales del movimiento demográfico. Efectivamente, dado el carácter administrativo de estos registros, la finalidad estadística aparece como secundaria, por lo que sólo se captan con suficiente precisión y tempestividad pocos acontecimientos demográficos; mientras los nacimientos, las defunciones y los matrimonios se registran de forma satisfactoria, los movimientos migratorios aparecen infravalorados o recogidos con gran confusión.

La insuficiente orientación a fines científicos de las observaciones estadísticas censuales o corrientes hace indispensable en muchos casos el recurso a *investigaciones especiales*, que pueden ir unidas a censos, asumir carácter de muestra o limitarse a grupos demográficos de pequeñas dimensiones.

Por lo que se refiere a los estudios de demografía histórica, que buscan reconstruir los comportamientos demográficos del pasado, las fuentes pueden clasificarse en epigráficas, literarias y archivísticas. Entre estas últimas tienen especial interés los registros parroquiales, en los que a partir del siglo XVI se anotan los bautizos, los matrimonios y los sepelios. No faltan tampoco datos estadísticos de cierta consistencia, de origen más bien fiscal o militar.

### IV. Características estructurales de los grupos demográficos

Las investigaciones sobre la composición interna de las poblaciones a base de especiales caracteres tanto demográficos como extrademográficos utilizan los datos que proporcio-

nan los censos y las investigaciones especiales. Sobre la base de estos datos se puede deducir la distribución de las poblaciones según las modalidades de muchos caracteres, entre los que los más importantes son la edad, el sexo, el estado civil, la condición socio-profesional, la residencia, el nivel educativo, la religión, la lengua, la nacionalidad, la raza, etc. Los tres primeros caracteres son de naturaleza típicamente demográfica, mientras que los restantes caen bajo el dominio de otras disciplinas, como las económicas y las sociológicas.

La composición por *sexo* permite dar un juicio sobre la existencia de eventuales desequilibrios y sobre las vicisitudes por las que ha pasado la población. En el estudio de la estructura por sexo se recurre a relaciones de composición (porcentajes de varones o de mujeres en el total de la población) o a relaciones de coexistencia, como la *relación de masculinidad* (número de varones por cada 100 mujeres).

También es de fundamental importancia la composición por *edad*, cuyo conocimiento permite dar un juicio sobre el pasado de la población y prever su evolución futura; en efecto, la estructura por edad condiciona fuertemente los componentes de la dinámica demográfica (natalidad, mortalidad, emigraciones), el mercado del trabajo, la eficiencia del sistema económico, las necesidades sociales, etc. La estructura por edad se estudia sobre la base de la distribución de la población por clases de edad, que puede representarse gráficamente mediante la llamada *pirámide de las edades*.

De esta clasificación se obtienen índices de estructuras, como el *índice de vejez*, que se formula como una proporción en la que el numera-

dor señala la población con edad superior o igual a los sesenta años (sesenta y cinco a veces) y el denominador la población de edad inferior a los quince años (catorce a veces). Otro índice sintético es el que presenta la edad media.

La estructura por *estado civil* influye sensiblemente en los componentes del movimiento de la población. Se mide a partir de adecuados *índices de nupcialidad*, calculados separadamente por sexo; en ellos el numerador lo forma el número de personas casadas, y el denominador, la población global en edad matrimonial, o bien el número total de viudos, divorciados o célibes. También se emplean adecuados *índices de celibato*, que pueden ser específicos, es decir, referidos a clases particulares de edad, o genéricos, es decir, referidos a la población entera.

Las características *socio-profesionales*, obtenidas de los censos y de algunas investigaciones especiales (muestras sobre las fuerzas de trabajo), tienen una importancia fundamental desde el punto de vista económico y social. Desde el ángulo demográfico, estas clasificaciones son también muy interesantes, sobre todo con vistas al estudio de los comportamientos demográficos diferenciales y de los factores sociales que influyen en los niveles de fecundidad, de mortalidad y de dinámica migratoria. Se suele distinguir entre *población activa*, que comprende a los residentes que trabajan, a los que están parados y a los jóvenes que buscan su primer trabajo, y *población no activa*, que comprende a toda la población por debajo de un límite determinado de edad (que varía en el tiempo y según diversos países) y a los adultos desempleados

que no aspiran ya a una actividad laboral. La relación entre población activa y población total da lugar a la llamada *tasa de actividad*, relación característica fundamental para describir un sistema económico; el nivel que esta relación tiene en los diversos países depende en general de una definición diversa de población activa. La población en condición profesional puede clasificarse según el sector de actividad económica (agricultura, industria, servicios, administración pública), según la profesión (albañiles, carpinteros, etc.) y según la posición en la profesión (trabajador dependiente, trabajador por cuenta propia, empresario, etc.).

En orden al estudio de las condiciones sociales de la población, tiene también un especial relieve la característica del *nivel educativo y su tipo*.

La *distribución territorial* también la estudian otras disciplinas, como la geografía y la sociología urbana y rural. Se estudia sobre la base de índices de densidad demográfica (relación entre la población y la superficie territorial) y de índices sintéticos, como los centros medios o baricentros de la población. La población puede igualmente clasificarse según las modalidades de asentamiento (casas dispersas, centros rurales, centros urbanos) y según la altura.

Otros caracteres que pueden servir de base a otras clasificaciones de la población son la *confesión religiosa*, con frecuencia muy relacionada con otras variables de naturaleza social y económica, la *raza*, la *nacionalidad*, la *lengua* y el *origen étnico*. Estas características no las recogen los censos más recientes; pero no cabe duda de que tienen gran importancia en países cuya población está compuesta por etnias y culturas muy heterogéneas.

## V. Medición de los fenómenos de movimiento

Los fenómenos de movimiento, que explican las variaciones que se dan en la totalidad y en la composición interna de las poblaciones observadas en dos momentos distintos, los constituyen la natalidad, la mortalidad y las migraciones, a las que se añade la nupcialidad. Se distingue entre *movimiento natural*, constituido por los nacimientos y las defunciones —fenómenos de naturaleza biológica, si bien fuertemente influidos por factores sociales—, y *movimiento migratorio o social*, constituido por las emigraciones e inmigraciones (tanto internas como internacionales). La diferencia entre nacimientos y fallecimientos en un determinado espacio de tiempo da lugar al *saldo natural*, mientras que la que existe entre movimientos de entrada y movimientos de salida forma el *saldo migratorio*; la suma de estos dos saldos da el incremento global (eventualmente de signo negativo), es decir, el saldo total:  $S_t = N - M + I - E$ , en el que N indica los nacidos en ese período, M los muertos, I los inmigrados y E los emigrados; esta relación representa el *balance demográfico*. Los componentes señalados pueden hacer referencia a la población *residente* o a la *presente*.

Los demás fenómenos de movimiento sólo alteran directamente la composición interna de la población, reflejándose sólo de forma indirecta en su evolución cuantitativa; la nupcialidad modifica la estructura por estado civil y la movilidad social repercute en la composición socio-profesional. Sin embargo, ambos fenómenos influyen de manera sensible en los niveles de natalidad y de mortalidad.

La medición de los fenómenos de flujo se lleva a cabo mediante cocientes genéricos y específicos, cocientes estandarizados, tablas de eliminación y otros instrumentos estadísticos de diversa naturaleza.

Los *cocientes genéricos* son relaciones que se obtienen poniendo en el numerador la frecuencia absoluta de un acontecimiento demográfico (número de nacidos, de muertos, de matrimonios) en un intervalo determinado de tiempo, y en el denominador, la constitución calculada o recogida de la población a la mitad de dicho intervalo; de este modo pueden establecerse comparaciones entre poblaciones diversamente numerosas, aunque no se llega a eliminar el efecto perturbador de las distintas estructuras por edad; para llegar a comparaciones más correctas es preferible recurrir a *cocientes específicos* por edad que midan la intensidad del fenómeno en referencia a clases particulares de edad; estos cocientes se calculan relacionando la frecuencia absoluta de los acontecimientos, referidos a una determinada clase de edad (nacidos de mujeres de una edad determinada, fallecidos a determinada edad), con la población media del período que entre en dicha clase de edad (por ejemplo, nacidos de mujeres de cierta edad en relación con el número global de mujeres de esa edad). Los índices sintéticos están constituidos por los *cocientes estandarizados*, que consisten en medias aritméticas ponderadas de los cocientes específicos, con pesos constituidos por los contingentes de población comprendidos en las respectivas clases de edad. Para llevar a cabo la comparación entre dos poblaciones y eliminar el efecto de las diversas estructuras por edad, la estandarización se realiza con el método de la población-tipo,

sobre cuya base se atribuye a ambas poblaciones la misma composición por edad. Si, por el contrario, lo que interesa es aislar el efecto de las diversas estructuras por edad, se adopta el método de los coeficientes-tipo, con el que se consigue mantener invariable en las dos poblaciones el sistema de los cocientes específicos, mientras se aplican las composiciones por edad realmente observadas.

Otra medición de la intensidad de los fenómenos demográficos es la que puede expresarse en términos de *probabilidad* de un acontecimiento particular (por ejemplo, la probabilidad de que un individuo muera en una edad determinada); la probabilidad de un acontecimiento demográfico se calcula tomando como base la relación entre el número de acontecimientos que han tenido lugar realmente en un espacio determinado de tiempo y el número de los individuos expuestos al riesgo de dicho acontecimiento. Las probabilidades de eliminación en el tiempo de las unidades que forman parte de una colectividad determinada se presentan en las llamadas *tablas de eliminación*, como las tablas de mortalidad, de fecundidad, de nupcialidad, etc. Para construir estas tablas, un instrumento eficaz lo tenemos en el conocido esquema de Zeuner-Becker-Lexis.

## VI. Natalidad y fecundidad

Por lo que se refiere a los nacimientos, se distingue entre *natalidad*, entendida como relación entre nacimientos y población global; *fecundidad*, definida como capacidad fisiológica de reproducción, destinada muchas veces a permanecer en estado potencial, y *fertilidad*, enten-

didada como manifestación concreta de la fecundidad. Esta última distinción, muy extendida en el mundo anglosajón, no todos la aceptan; hay quien prefiere considerar los dos últimos términos como sinónimos y hablar más bien de *fecundidad fisiológica* y *fecundidad de hecho*. Los principales índices que miden este fenómeno son la *tasa general de natalidad* (relación entre el número de nacidos en un período determinado y población global media), la *tasa genérica de fecundidad* (relación entre el número de nacidos en un período y el número de mujeres en edad fecunda a la mitad del período) y las *tasas específicas de fecundidad* (relación entre el número de los nacidos en un período de mujeres de determinada clase de edad y número de mujeres pertenecientes a esa clase de edad a la mitad del período). A ellos hay que añadir algunos índices sintéticos, como las *tasas estandarizadas de fecundidad* y la *tasa bruta de reproducción* de Kuczynski, que se define como la suma de las tasas específicas de fecundidad referidas a las diversas clases de edad y que se convierte en *tasa neta de reproducción* cuando se tiene también en cuenta la mortalidad de las reproductoras.

El estudio de los nacimientos se realiza tomando en consideración numerosos caracteres, como el sexo, la edad de los padres, la legitimidad, el orden de generación, la multiplicidad de partos, las oscilaciones temporales, etc. El análisis sistemático de estas variables ha permitido descubrir uniformidades empíricas cuya estabilidad en el tiempo y en el espacio ha hecho posible la formulación de auténticas leyes demográficas; podemos recordar, por ejemplo, las que se refieren a la relación de los sexos con el nacimiento (relación de

masculinidad, que oscila en torno a 105 varones por cada 100 hembras, contra una relación primaria, es decir, con la concepción, que probablemente es todavía mayor, y una relación terciaria, que ve un número de varones inferior al número de hembras, debido a la supermortalidad varonil, bien conocida), a la relación entre el número de partos múltiples y número total de partos (12 por 100), a la distribución de los partos por número de nacidos (ley de Hellin-Livi), a la evolución lineal, con respecto a la edad, de la relación entre el número anual de los hijos legítimos nacidos de mujeres casadas en edad X y el número total de mujeres en tal edad, de donde se deduce un conocido índice sintético de fecundidad (índice de Tait). La fecundidad de hecho está fuertemente influida por factores de naturaleza social, dada la creciente difusión de los métodos de control de la fecundidad; consiguientemente, el estudio de los factores de naturaleza cultural, religiosa y económica va asumiendo un rol predominante. Lo mismo hay que decir a propósito de un fenómeno de movimiento estrechamente ligado al anterior, como es la nupcialidad.

## VII. Mortalidad

El segundo componente natural del movimiento demográfico lo constituye la mortalidad. Este fenómeno se estudia mediante el cálculo de oportunos índices analíticos y sintéticos, como las *tasas genéricas de mortalidad*, que se calculan comparando el número de muertos observado en un período determinado con la población total a la mitad del período, y las *tasas específicas de mortalidad*, que se obtienen de la re-

lación entre el número de fallecidos a determinada edad y el total de la población perteneciente a esa clase de edad. Las tasas específicas pueden sintetizarse tomando como base las *tasas estandarizadas de mortalidad*. Las *tablas de mortalidad*, que son tablas especiales de eliminación y que siguen la extinción por muerte de una generación ficticia, contienen importantes datos. En ellas figuran generalmente las siguientes funciones biométricas: 1) *probabilidad de muerte* en edad comprendida entre X y X + 1, es decir, probabilidad de que un individuo que haya alcanzado o superado la edad X muera antes de alcanzar la edad X + 1 (q<sub>x</sub>); 2) *número de fallecidos* en edad x — x × 1, que se indica con d<sub>x</sub>; 3) *número de sobrevivientes* a la edad concreta x, o sea el número de individuos que alcanzan la edad x, indicado con l<sub>x</sub>; 4) *vida media o esperanza de vida* a la edad precisa x, es decir, el número de años que un individuo de edad x puede esperar vivir, indicado con e<sub>x</sub>; 5) *vida media o vida probable* a la edad concreta x, o sea el número de años necesarios para que el contingente de individuos que superan la edad x se reduzca a la mitad, indicado con π<sub>x</sub>.

Los caracteres que sirven de base para el estudio de la mortalidad son el sexo, la edad, el estado civil, las causas del fallecimiento, la profesión, etc. Para estudiar la mortalidad prenatal (abortividad y nati-mortalidad) y la mortalidad infantil, hay que tener en cuenta también los caracteres asociados a los padres. Las uniformidades empíricas que se han observado en el tema de la mortalidad son numerosas; se puede recordar, por ejemplo, la supermortalidad masculina, la probabilidad más elevada de muerte de los no casados, la evolución de la mortalidad

infantil endógena en función de la edad (Bourgeois-Pichat), la evolución temporal y las oscilaciones en las diversas estaciones del año.

### VIII. Movilidad territorial

Los restantes componentes del movimiento demográfico son las inmigraciones y emigraciones, en las que se traduce la movilidad territorial de la población. En relación con un territorio determinado, las migraciones se distinguen en *internas* y *externas*; en relación con su duración, en *permanentes* y *temporales*; estas últimas pueden distinguirse aún en *estacionales* y *pendulares* (con un ritmo diario o semanal). Las migraciones pueden estudiarse según las características de edad, de sexo, de nivel educativo, de profesión, de causa, de estado civil, de origen y de destino. Los instrumentos para medir la intensidad de estos fenómenos los constituyen tasas genéricas y específicas de inmigración y de emigración, obtenidas comparando el número de las emigraciones y de las inmigraciones durante un periodo determinado con la población a la mitad de ese periodo. Hay que decir que mientras que en el caso de la emigración esas tasas revisten un significado preciso, pues se suele dividir la frecuencia del fenómeno con la población en donde se origina, en el caso de la inmigración no hay ninguna relación de origen entre la magnitud del numerador y la magnitud del denominador. Por consiguiente, se prefiere un *índice migratorio*, que se obtiene comparando el saldo migratorio con el total de los desplazamientos migratorios (inmigrados más emigrados).

Los fenómenos migratorios son un campo relativamente poco estu-

diado por la demografía, por lo que son muy pocas las uniformidades descubiertas o verificadas en relación con el mismo. Esta situación depende en parte de la naturaleza exclusivamente social del fenómeno, de los múltiples factores que influyen en él y sobre todo de la insuficiencia y escasa fiabilidad de los datos estadísticos concernientes al mismo.

El análisis de las migraciones se ha realizado frecuentemente mediante la aplicación de oportunos modelos, deterministas o aleatorios; pueden recordarse los modelos de tipo gravitacional, que tienen en cuenta factores de atracción, de repulsión y de fricción, así como los esquemas de tipo markoviano, para el estudio de los desplazamientos interregionales.

### IX. Demografía y ciencias sociales

Los fenómenos que estudia la demografía tienen un carácter a la vez biológico y social. Especialmente los nacimientos y las defunciones son fenómenos regulados por leyes biológicas, en las que, no obstante, influyen cada vez más los factores de orden social; otros fenómenos, como la nupcialidad y la movilidad, son de carácter estrictamente social, aunque su intensidad y sus modos de manifestarse pueden estar también condicionados sensiblemente por factores de orden natural. Por tanto, la demografía puede considerarse como una disciplina fronteriza, intermedia entre las ciencias biológicas y las sociales; acude abundantemente a estas ciencias para explicar las uniformidades que se observan en los comportamientos demográficos. Además de este ca-

rácter *fronterizo*, hay que resaltar otro, la instrumentalidad en relación con otras disciplinas; el análisis riguroso que, a partir de los datos estadísticos de que dispone, realiza el demógrafo sobre la composición y las tendencias evolutivas de una población, se convierte a menudo en un momento preliminar indispensable para muchas investigaciones de carácter económico, sociológico y geográfico, llevadas a cabo con fines científicos o con fines operativos.

El rol destacado de los factores voluntaristas, resultado del control progresivo de las fuerzas biológicas que ha hecho posible el progreso científico, tiene como consecuencia el hecho de que la demografía va consiguiendo cada vez más el *status* de ciencia social. Ello explica también la inclusión académica de esta disciplina en algunos países, como Estados Unidos, donde la demografía está introducida en los departamentos de sociología, siendo enseñada, casi siempre por sociólogos, a los estudiantes de ciencias sociales.

#### M. Strassoldo

BIBLIOGRAFÍA: Armengaud A., *La explosión demográfica*, Cid, Madrid 1967.—Bogue D.J., *Principles of demography*, John Wiley and Sons, New York 1969.—Boldrini A., *Demografía*, Giuffrè, Milano 1956.—Chiassino G., *Elementi di demografía*, Cacucci, Bari 1968.—Colombo B., *Dizionario demografico multilingue*, Giuffrè, Milano 1959.—Del Campo S., *Análisis de la población española*, Ariel, Barcelona 1973: *La política demográfica en España*, Cuadernos para el Diálogo, Madrid 1974.—Diez Nicolás J., *Evolución y previsiones de la natalidad en España*, en *La familia española*, Centro de Estudios Sociales, Madrid 1967: *Aspectos demográficos del urbanismo*, en *Urbanismo y sociedad en España*, Cuadernos para el Diálogo, XIX extraordinario, Madrid 1970: *La transición demográfica en España (1900-1960)*, en "Rev. de Estudios Sociales" 1 (Madrid 1971).—Federici N., *Lezioni di demografía*, De Santis, Roma 1968.—Freedman M., *La revolución demográfica mundial*, Uteha, México 1966.—García Barbancho A., *Las migraciones interiores*

*españolas*, Estudios del Instituto de Desarrollo Económico, Madrid 1967: *Población, empleo y paro*, Pirámide, Madrid 1982.—García Fernández J., *La migración exterior de España*, Ariel, Barcelona 1965.—Gini C., *Teorías de la población*, Aguilar, Madrid 1952: *Esquemas teóricos y problemas concretos de la población*, Aguilar, Madrid 1963.—Malthus Th.R., *Ensayo sobre la población*, FCE, México 1961; *Primer ensayo sobre la población*, Alianza, Madrid 1966.—Nadal J., *La población española (siglos XVI a XX)*, Ariel, Barcelona 1973.—Peterson W., *La población*, Tecnos, Madrid 1967.—Pressat R., *El análisis demográfico*, FCE, México 1967.—Reinhard M. y Armengaud A., *Historia de la población mundial*, Ariel, Barcelona 1966.—Sauvy A., *La población*, Eudeba, Buenos Aires 1963; *El problema de la población: de Malthus a Mao Tse-tung*, Aguilar, Madrid 1961.—Sauvy A., *Teoría general de la población*, Aguilar, Madrid 1967.—Sori E. (ed.), *Demografía storica*, Il Mulino, Bologna 1975.

## DEPORTE

SUMARIO: I. Introducción - II. Orígenes ideológicos del deporte moderno - III. Deporte, consenso y cultura de masas - IV. Funciones psico-sociales del deporte - V. Sociopatías del deporte.

### I. Introducción

Con respecto al pasado, el deporte moderno ha perdido connotaciones y funciones sacro-rituales, emulativo-predatorias y propedéutico-militares. Como decía Veblen, hoy el deporte ya no se puede asimilar a la guerra, al gobernar o a las prácticas devotas, ocupaciones típicas de las clases acomodadas, sino que hay que definirlo como un fenómeno de carácter predominantemente industrial y urbano que invade por completo los estamentos medios y la clase obrera.

Su presencia cada vez mayor en las sociedades industriales pone de relieve que el deporte desempeña una función social importante, tanto

más manifiesta cuanto más se está de acuerdo en atribuir al juego y al deporte una posición secundaria en relación con otras tenidas por más significativas. Según los cálculos, en los países occidentales el 38 por 100 de la población activa mantiene algún grado de interés por el deporte, bien porque lo practica en plan lúdico o agonístico, bien porque sigue sus competiciones o su organización. Vinnai, basándose en los datos de una encuesta realizada por el Emnid-Istitutes, refiere que la final de los campeonatos mundiales de fútbol de 1966, disputada entre el equipo inglés y el alemán, fue seguida en la Alemania occidental por el 85 por 100 de los hombres y por el 69 por 100 de las mujeres. Ya en 1927 escribía Max Scheler: "Quizá ningún fenómeno colectivo supranacional merece hoy más un análisis sociológico y psicológico que el deporte, que ha crecido enormemente en dimensiones y valor". El deporte como fenómeno sociológico posee fuertes vínculos con la historia, la cultura y la organización política de nuestra civilización, si bien la conciencia pública ignora esa dinámica, que se presenta como fenomenológicamente extraña a las vivencias subjetivas del atleta y del hincha. Como observa Magnane, "el deporte, detestado por unos e idolatrado por otros, sigue siendo en todo caso un mal amado, dejado de lado por algunos guías de la juventud que no saben comprenderlo o que han decretado que nada hay que comprender en él".

## II. Orígenes ideológicos del deporte moderno

Contrariamente a lo que se piensa, el gran interés prestado a la acti-

vidad deportiva por Pierre de Coubertin, fundador del deporte moderno como hecho institucional, brotó más de sus ideales político-sociales que de motivaciones románticas, estéticas e higiénicas o de nostalgias neoclasicistas. Desde 1893 a 1937, sus escritos insisten casi obsesivamente en el plan utópico de racionalizar el orden social y no tanto en la apología del atletismo. Seguidor directo del positivismo social de Comte y del moralismo de Durkheim, De Coubertin pertenecía a la falange de pensadores franceses y europeos de la época preocupados por el orden y el consenso social.

Para Pierre de Coubertin el deporte no es un fin, sino un medio para enseñar a las masas a participar solidaria y colectivamente en los ideales y destinos de la nación. Escribía en 1895: "Si conseguimos resucitar el gimnasio de la antigua Grecia, lograremos la concordia social"; y veintisiete años más tarde lo ratificaba con estas palabras: "Porque creía en la excelencia de este remedio contra la pedagogía gris e impotente del siglo XIX, no vacilé en desplegar la bandera olímpica y en lanzarme a la arena". La pedagogía social de Pierre de Coubertin se convierte así en la realización práctica de la *educación moral* en la que Durkheim veía el medio indicado para conseguir la cohesión de las masas en torno al ideal de la comunidad.

T. Arnold, artífice de la reforma escolar inglesa e introductor de la actividad deportiva en la *public school*, fue otro sutil ideólogo de la pedagogía deportiva. El punto clave de su plan educativo, que llamó la atención de De Coubertin, estaba en la comprobación de que, institucionalizando la *competición reglamentada* entre los jóvenes, era posible que

interiorizaran la idea de una autoridad legítima, ligada al reconocimiento de una jerarquía natural fundada en la primacía del servicio, medio indispensable para que se acepte colectivamente la natural diversidad de los hombres frente a su sustancial igualdad ante los obstáculos y, por tanto, ante la vida. Tal comprobación llevaría a De Coubertin a afirmar: "Así es como se siembran y germinan en el ejercicio del deporte los principios que constituyen la base y el punto de partida de todo ordenamiento democrático racional".

El deporte del siglo XIX, propugnando los valores y la ética de sus fundadores y organizadores teóricos e inspirándose también en la sociología de Comte, ideó una técnica social positiva que pudiera proponerse como fuerza espiritual neutra y que tuviera en cuenta las condiciones del hombre prescindiendo de su valor subjetivo y relacionándolas con las leyes naturales, en virtud de las cuales, aun venciendo el más fuerte, todos contarán con la garantía de la natural imparcialidad del veredicto arbitral. Se trata de un positivismo pedagógico que, al remitir a una explicación naturalista de las desigualdades, elimina los contrastes de clase. Dice Arnold: "En un grupo dominado por la competición reglamentada, los jóvenes aprenden a aceptar como natural lo que tendrán que aceptar en la sociedad: las órdenes del más anciano, del más inteligente, del más fuerte". Pierre de Coubertin lo ratifica: "El alcance filosófico de la cuestión reside en que el deporte se apoya en una combinación especial y provechosa de igualdad y desigualdad". En esta perspectiva, adquiere una coherencia luminosa el proyecto pedagógico coubertiano, dentro de cuyo marco

pueden comprenderse las relaciones ideológicas y psicológicas con que el deporte actual sigue unido a sus fundadores, a pesar de haberlos ya superado.

El ingenuo propósito de utilizar el deporte como propedéutica para que se acepten las desigualdades en el marco de una sociedad armónica se vuelve contra De Coubertin, convirtiéndolo, a su pesar, en exponente de una ideología social basada en la inevitable desigualdad social, que sólo recompensa a los más importantes y a los más eficientes.

La transformación del deporte en un culto laico, que alcanza su apoteosis suprema en el ceremonial olímpico, encaja plenamente en el formalismo pedagógico propuesto por De Coubertin: "Todo se orienta a representar la historia, la dependencia recíproca, los obligados deberes recíprocos". No es casualidad que Durkheim escribiera en aquellos años: "Los ideales colectivos sólo pueden constituirse y hacerse conscientes si se expresan mediante cosas que todos puedan ver, comprender y representar, como figuras, emblemas de toda clase, fórmulas escritas o habladas". Sociología y deporte insospechadamente se encuentran: algunos puntos de Pierre de Coubertin y de la organización normativa del deporte son como una transcripción del pensamiento de Durkheim.

Así, la función del deporte de ser instrumento positivo de integración social termina mostrándose como una práctica negativa, ya que puede utilizarse también para producir cohesiones antidemocráticas y nacionalistas, propensas a las movilizaciones místicas rituales en torno a los mitos de la grandeza, de la raza, de la nación o del partido.

La utopía social de la ética deportiva del siglo XIX no hizo otra cosa

que interpretar literalmente los principios liberales, positivistas, éticos y técnico-organizativos, y ello mejor que cualquier otra ideología político-social.

La misma evolución y presencia de las distintas disciplinas deportivas no ha hecho otra cosa que subrayar la dependencia simétrica entre el deporte y el aparato laboral de las sociedades industriales. Por ejemplo, los ejercicios artificiosos y los movimientos racionales de la *gimnasia sobre aparatos* no podían menos de hacerse presentes en una sociedad en la que el hombre ha llegado a considerar su propio cuerpo como una cosa. La hegemonía de los deportes de equipo no podía dejar de exhibir los mismos rasgos de la organización taylorista del trabajo, fundada en la división de roles y de tareas. McLuhan ha observado, con razón, que las visiones y experiencias sociales de cada generación se pueden ver codificadas en el deporte y en el distinto favor de que gozan en épocas diversas las múltiples disciplinas deportivas. La moderna liberación gestual de los atletas actuales, desembarazados ya de los rígidos esquematismos de ayer referentes a posturas y movimientos, evidencia la disolución de una racionalidad formal en favor de otra funcional, así como la renuncia del deporte al control represivo del cuerpo.

Frente a esto, la visión del atleta profesional como instrumento productivo capaz de prestaciones cuantificables según programas precisos de adiestramiento y planificación, ha terminado suplantando la ética humanista del deporte del siglo XIX y consolidando una nueva ideología deportiva fundada en el culto al rendimiento, a la eficiencia y al progreso técnico-científico en conformidad

con los modelos de la sociedad industrial avanzada. Y así vemos que la organización actual del deporte, aunque conserva algunos restos de la ética coubertiana, obedece a una ideología que determina tecnológica e institucionalmente al atleta como máquina corporal. Desde otra perspectiva, la ética del éxito (el *achievement* anglosajón), desprendida ya de su matriz calvinista, se ha convertido en un valor y en un estilo de vida, que el deporte ha tomado de la sociedad capitalista y que vuelve a proponer hoy como una contribución pedagógica luminosa.

### III. Deporte, consenso y cultura de masas

El deporte como fenómeno cultural de las sociedades industriales ayuda a realizar el consenso social, favoreciendo sobre todo los procesos de socialización, participación e integración, es decir, orientando a los individuos a compartir esquemas de pensamiento, de valoración y de actitud propios de la estructura social.

Huizinga ha demostrado que la cultura humana se transmite principalmente a través del juego, que constituye uno de los principales canales comunicativos entre las generaciones. Pues bien, el deporte, entendido como juego enriquecido por el agonismo, educa a los jóvenes a compartir áreas de gusto y de actividad, a través de las cuales asimilan los valores y la ideología que sustentan la organización de la sociedad. El deporte como actividad y espectáculo ofrece un conjunto complejo de normas, símbolos, mitos e imágenes, que van calando en los individuos hasta orientar sus emociones y comportamientos. Esto ayuda a que

los grupos y las clases sociales vayan realizando un proceso de identificación colectiva bajo el empuje de experiencias y motivaciones semejantes.

Según Parsons, la estabilidad de todo sistema social depende del grado de integración existente entre los valores comunes y las necesidades interiorizadas por los individuos a nivel de personalidad. En esta perspectiva, está claro que el deporte ofrece una serie de posibilidades de encuentro entre motivaciones individuales y necesidades colectivas, contribuyendo así a la realización de una mayor conciencia social de las masas. Esto es hoy muy significativo, pues, como observa Dahrendorf, algunos procesos, como la industrialización y la urbanización, al socavar los viejos equilibrios de la anterior sociedad, crean una colectividad no estructurada, que se apartaría de los compromisos sociales y políticos de la vida asociada al modo de las deportivas.

El deporte, junto con el cine, ha sido el primero en juntar codo con codo a espectadores de todas las clases sociales, urbanas y campesinas, jóvenes y viejas, rompiendo la unidad de las culturas arcaicas y locales para remozarlas dentro de un universo nuevo de valores. Y así, los lunes por la mañana el único gran punto de comunicación entre las distintas clases lo constituye el lenguaje del deporte; si, por un lado, sienta las premisas para una interacción e identificación mayores, por otro acentúa la comunicación sobre temas neutrales y conformistas.

A este respecto, no conviene olvidar que buscar la integración social sirviéndose del deporte para neutralizar el enfrentamiento ideológico, es peligroso, ya que puede difundir la irresponsabilidad, cuyas conse-

cuencias pueden traducirse en un distanciamiento entre gobernantes y gobernados. De esta forma, el deporte puede convertirse, desafortunadamente, en un instrumento demagógico para anestesiar el sentido crítico de las masas.

El deporte, como comportamiento cultural organizado sobre bases económicas, tiende a reproducir la estructura económica del tiempo. Por una parte, modela las grandes orientaciones de los deseos colectivos; por otra, suministra imágenes y modelos capaces de dar forma a las aspiraciones privadas y de abrirlas a áreas nuevas de consumo. De hecho, el as deportivo, el deporte espectáculo y el deporte *week-end* se mueven dentro de una dialéctica producción-consumo basada en la industria de la diversión. De este modo, el deporte asume las características de la industria cultural, sobre todo racionalizando al máximo la valoración comercial de las prestaciones creativas.

Puesto que la producción consiste en producir no sólo un objeto para el sujeto, sino también un sujeto para el objeto, el deporte como fenómeno de la industria cultural produce al consumidor. El deporte, como otros sectores de la cultura de masas, catalizando algunas necesidades colectivas, las sensibiliza a utilizar el agonismo y el juego, no en cuanto valor social, sino en cuanto consumo. El deporte espectáculo se fundamenta no sólo en las necesidades individuales que van apareciendo, sino también en sus propias exigencias estructurales, proporcionando evasión y realizaciones imaginarias, y todo ello en el marco de la economía de mercado.

El deporte tiene que enfrentarse con el contraste y la contradicción entre burocratización estandarizada,

por un lado, e individualidad-juego, por otro. Por una parte, codificación de los valores, normas, exigencias económicas, técnicas de entrenamiento, etc.; por otra, encuentro con lo imaginario, entendido como recuperación colectiva de deseos y emociones que ya no caben en la anómica rutina laboral del macrocosmos urbano.

Mientras que las normas y convenciones (tales como la forma del campo de juego) imponen las estructuras externas de una racionalidad, las situaciones agonísticas (la competición, el récord, el divo deportivo, el tipo) constituyen las estructuras internas sobre las que juega la fantasía. Magnane demuestra haber comprendido bien este aspecto cuando observa que "el apasionado del deporte quiere estar seguro de que haya reglas; pero también quiere, contrariamente a lo que sucede durante la semana en la fábrica o en la oficina, que ellas no marquen un límite necesario. Espera que el día del *match* las reglas puedan ser superadas, a fin de que su héroe del domingo demuestre a sus ojos que la libertad puede triunfar".

El fútbol, el automovilismo, el boxeo, etc., como aspecto de una cultura de masas industrializada, persiguen, al igual que el cine, los grandes temas universales del riesgo, del desafío, de la aventura, reduciendo los arquetipos a estereotipos hasta el punto de sustituir la forma por la fórmula. Morin ha dicho que la cultura de masas está animada por un doble movimiento: lo imaginario imita lo real y lo real adopta los colores de lo imaginario. Esto vale también para el deporte. En efecto, las vidas de los campeones del deporte, cuando se trasladan al cine, se asemejan a la realidad; en cambio, las historias y las biografías

de los atletas se parecen cada vez más a guiones de películas.

#### IV. Funciones psico-sociales del deporte

En el contexto de las actividades del tiempo libre, la actividad deportiva se está convirtiendo tanto en un medio de realización personal como en un expediente idóneo para combatir las tensiones latentes nacidas de la represión de las necesidades de interés y de participación que no han podido ser satisfechas en las tareas racionalizadas de la vida laboral.

Hoy los deportes, como formas de arte popular, ofrecen a todos un medio inmediato de participación en la vida total de la sociedad, participación que el hombre ya no puede encontrar en ninguna función y en ningún empleo. Los juegos y los deportes, semejantes a dramatizaciones colectivas, son reacciones sociales espontáneas para una política nueva del cuerpo, amenazado cada vez más por una mecanización aplastante.

El trabajador, dividido y parcelado en actividades que utilizan sólo una parte de sus potencialidades, encuentra en la práctica deportiva una reconstrucción total de su yo, una posibilidad de percibirse como totalidad psicofísica en una relación no atomizada con el mundo de las cosas. También en el hincha se puede verificar una *huida positiva* a través del espectáculo agonístico. El hincha vive la misma situación que el protagonista, comparte sus emociones y sensaciones, vive y se proyecta en él, ve encarnadas sus aspiraciones en él, y con todo ello se gratifica y compensa de cuanto le niega la realidad cotidiana. En esta

evasión el espectador puede obrar catárticamente como su modelo, consiguiendo compensaciones emotivas.

Desde una perspectiva socio-analítica (Jaques, Bion, Fornari, Pagliarani), el deporte puede considerarse como un "sistema social de defensa contra la ansiedad persecutoria y depresiva". La sociedad recurre casi sin darse cuenta a este sistema institucional de catarsis emotiva para poder devolver a los individuos a la convivencia equilibrada y racionalizada de todos los días. El deporte, junto con la ciencia y el arte, puede considerarse como una expresión ritualizada e institucionalizada de la agresividad, atrapada, por ejemplo, a la guerra, que puede estimarse como una modalidad negativa de resolver el *surplus* agresivo.

Como han destacado Storr y todos los sociólogos y psicoanalistas que se han interesado por el problema de la agresividad, el peligro para la sociedad no reside en la agresividad en sí —de gran valor, por lo demás, para la dinámica psicobiológica—, sino en las formas de canalizarla y reprimirla, en la incapacidad de integrarla positivamente, de una manera ritual y creativa, en la propia vida. El deporte cumple sin darse cuenta la gran función social de válvula de escape y de descarga ritualizados de la agresividad, similar al juego y al desafío incruento que se da en las sociedades animales, donde la agresión entre individuos de la misma especie es rarísima. Basta el embridamiento catártico y ritual del deporte para que surja en el hombre un impulso inhibitorio y disciplinador frente a cualquier forma de agresividad no legítima. □

La función psico-social del deporte no prevé únicamente la sublimación de la agresividad, sino también su control. Esto le permite al adolescente, por ejemplo, potenciar las instancias psicológicas encargadas de controlar el empleo y el destino de las cargas agresivas. La adquisición de la moral deportiva, que tiene lugar mediante una opción libre por las normas de grupo y no mediante su interiorización forzada, representa la garantía de un comportamiento emotiva y socialmente integrado. Winnicott ha observado que el comportamiento inadaptado del adolescente está constituido esencialmente por una respuesta auto-hétero-agresiva a una carencia que se ha interferido en el proceso normal del desarrollo del yo. En estos casos, el valor de la actividad lúdico-agonística se manifiesta modificando y ayudando al joven en sus relaciones consigo mismo y con los demás. La función del deporte se vuelve también psicoterapéutica en el plano colectivo cuando sustituye a ciertas defensas neuróticas, ayudando a los individuos a soportar y vencer la carga de frustraciones subjetivas.

El acertado aforismo de Juvenal *mens sana in corpore sano* ha acabado en la ciénaga de los lugares comunes. Esta sentencia, mutilada, ha terminado adquiriendo un sentido mermado, el de separar las actividades psíquicas de las físicas, como si se pudieran escindir y catalogar, por un lado, las actividades del cuerpo y, por otro, las actividades de la mente.

El dicho *mens sana in corpore sano* ha llevado indirectamente las aguas al molino de los detractores del deporte, justificando su prejuicio antimuscular contra el antiintelec-

tual de los deportistas. Ahora bien, la psicología enseña que es imposible y metodológicamente incorrecto romper el círculo que se expresa en la unidad psicomotriz del individuo. Además, la psicósomática, al comprobar que la salud física depende en gran medida del equilibrio psíquico, ha invertido hoy paradójicamente el viejo aforismo para decir *corpus sanum in mente sana*. Es asimismo evidente que sólo una actividad psico-física abierta a todos, en la que se reconozca su valor social, puede manifestarse como factor de equilibrio psicósomático para amplios estratos de la población. Grupos sociales amenazados en esta su estabilidad por una repentina transformación antropológica del hombre, que durante dos siglos ha estado sometido a una aplastante tecnología, la cual, en función del mito del progreso técnico, tiende a separar las actividades psico-ideativas de las psico-motoras, destinando a las últimas a una verdadera función ejecutiva. Motilidad, inteligencia y afectividad no son entidades distintas, sino aspectos diversos y estrechamente relacionados del hombre. Educar por separado la inteligencia y la motilidad, viendo en ellas dos aspectos aislados y a veces en competencia, ha sido el error de cuantos, partiendo de una visión cartesiana del mundo y en nombre de una concepción falsa de la primacía del intelecto, han opuesto éste tenazmente a la vivencia corpórea y a todas las implicaciones emotivas, intelectuales y sociales que tal vivencia comprende.

#### V. Sociopatías del deporte

El deporte ha constituido siempre y por definición un antídoto contra

los trastornos comportamentales causados por distorsiones en las relaciones interpersonales y por condiciones sociales objetivas. En efecto, la existencia de comportamientos desviados es casi nula entre la población deportista, si se compara a ésta con la no deportista. De todos modos, en algunos sectores del deporte que por su difusión y notoriedad atraen la atención de la vida social, pueden encontrarse dos fenómenos típicos de sociopatía: la *alienación* y el *doping*. Se trata de dos fenómenos que pueden atribuirse al hecho de que el agonismo deportivo no es una isla separada de la sociedad, por lo que también él —sobre todo a nivel profesional— es proclive a absorber los valores, las ansiedades, los *modus vivendi* y las incitaciones, por otra parte no siempre positivas, de la misma sociedad.

La alienación del atleta, por ejemplo, es fruto de la especialización deportiva, del fraccionamiento de los movimientos y de su recomposición en modelos racionales y super-tecnificados, típicos del hombre-máquina. La ideología del atleta-máquina ha hecho que el gesto del atleta se fuera configurando cada vez más como un producto de la biomecánica y del pavlovismo aplicado al deporte. El principio de la productividad y del rendimiento ha penetrado en algunos sectores del deporte, para transformar al atleta en un apéndice del proceso productivo o en un cobaya de experimentación, condición que culmina en la alienación del cuerpo, en la que el atleta transforma sus propios miembros de sujetos de autorrealización en objetos de prestación, vinculándolos más a las normas de la exhibición y del espectáculo que a las motivaciones interiores del juego y del

agonismo. En esta situación, las cualidades y capacidades del atleta ya no conectan con la unidad de su persona, sino que aparecen como cosas que posee el atleta y que muestra como si fueran objetos extraños a él. Se asiste así a una comercialización del cuerpo desde el mismo momento en que el atleta se considera o es considerado como un objeto capaz de dar prestaciones agonísticas valorables en términos monetarios, estimándose que su destreza puede venderse y comprarse libre y legítimamente. En semejante situación, el cuerpo del atleta se deshumaniza, reduciéndose a la categoría de una mercancía; deja de ser un valor ético-estético para convertirse, sin más, en un simple valor de cambio.

Laguillaumie dice: “El campeón, por estar demasiado atado al ritmo de su cronómetro, vive con frecuencia fuera del tiempo”. Esta afirmación pone de relieve que algunos atletas se confinan en su propio mundo de tiempos, medidas y resultados hasta el punto de perder el contacto con la realidad externa a los estadios, es decir, con su propio mundo histórico. Renuncian sin darse cuenta a sus responsabilidades sociales y humanas, mostrándose autísticamente extraños al mundo y a los demás. El atleta, temporalmente alienado, a medida que su carrera se acerca al fin acaba descubriéndose desorientado en el presente. Y entonces deja de proyectarse; joven aún, se aferra narcisísticamente a su pasado, que se convierte con rapidez de cercano en remoto, lo que le vuelve extraño a su presente y al de los demás.

Algunos atletas se drogan. Por lo general, se trata de ciclistas, boxeadores, futbolistas u otros deportistas

que tienen que realizar esfuerzos excepcionalmente duros y prolongados. Muchos de estos atletas son famosos ídolos de multitudes, por lo que cuando los controles *antidoping* a que son sometidos dan positivo surge el escándalo, se cuartea su carisma y se ensombrece y pierde crédito el deporte. De una forma general, se puede definir el *doping* como el comportamiento de un atleta que toma sustancias artificiales, sintetizadas químicamente, con el fin de no advertir la sensación de fatiga. La distinta difusión de la práctica del *doping*, ya entre las varias disciplinas deportivas, ya en el mundo profesional respecto del mundo aficionado, denota inicialmente la fuerza condicionante del ambiente. Los factores motivadores son de naturaleza afirmativa, imitativa, sugestivo-dependiente y compensativa.

Es evidente que cuando el deporte se convierte en un trabajo, en un medio de supervivencia económica, en el que, por otra parte, la productividad se limita a unos pocos años y en el que la victoria y la derrota son factores selectivos despiadadamente decisivos, el atleta profesional puede verse tentado a mantenerse a toda costa en un elevado nivel de prestaciones. Además, este comportamiento encuentra legitimación en la tolerancia benévola del ambiente deportivo y en los atletas más famosos, quienes, recurriendo al *doping*, empujan a los más jóvenes a hacer lo mismo. El *doping* se convierte también en un medio para evitar la ansiedad de la competición; ésta, encarada de forma indebida, pesa sobre el atleta como una situación de examen, a la que se trasvasa una ética competitiva basada en el mito de la superprestación y del éxito a cualquier precio.

La alienación de ciertos ambientes deportivos facilita el *doping*. En efecto, el atleta, al entregarse total y unidimensionalmente al deporte, acaba considerándolo como su vida, hasta el punto de que para él el significado de la actividad deportiva no se encuentra ya en la práctica misma, sino tan sólo en el resultado.

Desde este punto de vista, la sociología y la psicología reconocen que han de contribuir a aclarar los significados individuales y sociales del deporte, aplicando de una manera crítica sus propios instrumentos al fenómeno del agonismo deportivo, con objeto de que no degenera la práctica deportiva. Pues ésta perdería su carácter si, renunciando a su matriz lúdica, se redujese a un puro trabajo que se agota en el mundo de los fines.

E. Gius-A. Salvini

**BIBLIOGRAFÍA:** Antonelli F. (ed.), *Atti del I Congresso Internazionale di psicologia dello sport*, OPI, Roma 1965.—Antonelli F. y Salvini A., *Manuale di psicologia dello sport*, Lombardo, Roma 1975.—Bucciarelli C., *Lo sport come ideologia*, AVE, Roma 1974.—García Candáu J., *El fútbol sin ley*, Penthalon Ediciones, 1980.—Gómez Vega M.<sup>a</sup> del C., *Ocio y deporte en la escolar adolescente*, en "Rev. del Instituto de la Juventud" 8 (Madrid, diciembre 1966) 103-128.—Guillet B., *Histoire du sport*, PUF, Paris 1949.—Huizinga J., *Homo ludens*, Il Saggiatore, Milano 1966.—Kernig C.D. (compilador), *Deporte*, en *Marxismo y democracia*, tomo II, Rioduero, Madrid 1975, 67-77.—Mañud J., *Sociología del fútbol*, Américalee, Buenos Aires 1967.—Magnane G., *Sociología dello sport*, La Scuola, Brescia 1974.—Pidoux F., *Vers une politique de promotion sportive*, Birkhauser, Basel 1972.—Rouet M., *Estética corporal. Forma y belleza*, Hispano-Europea, Barcelona 1982.—Vanek M. y Cratty B.J., *Psychology and the superior athlete*, McMillan, Toronto 1970.—Varios, *Dizionario dello sport*, Ediz. Paoline, Roma 1976.—Verdú V., *El fútbol: mitos, ritos y símbolos*, Alianza Editorial, Madrid 1980.—Vinnai G., *El fútbol como ideología*, Siglo XXI, México 1974.—Volpicelli L., *Industrialismo e sport*, Armando, Roma 1970.

## DERECHO

**SUMARIO:** I. Introducción - II. Derecho y sociología del derecho: 1. Doctrina pura del derecho; 2. Orientaciones historicistas, sociológicas y realismo jurídico; 3. Derecho natural y teoría sociológica - III. Derecho y orden social: 1. Significado del derecho; 2. Funcionalidad del derecho, derecho y poder - IV. Orientaciones de la sociología del derecho contemporáneo.

### I. Introducción

En el curso de los siglos y en simultaneidad con el proceso de institucionalización de la autoridad político-social dentro de un sistema, fue madurando una reflexión sobre la naturaleza del derecho y sus relaciones con la sociedad y con el hombre. Esta reflexión, que a lo largo del tiempo sufrió la influencia de las principales concepciones filosóficas de determinadas épocas históricas, precedió cronológicamente a una actividad investigadora más precisa, como la conseguida —en época más reciente— gracias a la ciencia sociológica y a los instrumentos de interpretación y de análisis que ésta ha puesto a punto.

Por este preciso motivo, nuestra exposición partirá del análisis de las concepciones filosóficas del derecho que han favorecido el estudio de sus relaciones con la sociedad, para llegar luego al análisis de las teorías sociológicas del fenómeno jurídico y a los resultados de las investigaciones más recientes sobre sus relaciones con las realidades sociales.

### II. Derecho y sociología del derecho

#### I. DOCTRINA PURA DEL DERECHO

El derecho, como regulador de la vida social del hom-

bre, llegó a formulaciones muy complejas ya en el mundo grecorromano, cuya sabiduría jurídica se resumió posteriormente en el gran compendio del *Código de Justiniano*. Por lo demás, la experiencia del derecho no se limita al ámbito de la tradición grecorromana, pues constituye un aspecto general de la evolución de la sociedad desde formas organizativas elementales a estructuras más complejas; la sociedad no puede prescindir del derecho apenas trata de organizarse según criterios racionales de convivencia, como muy bien ha puesto de relieve Max Weber.

Este fenómeno tan fundamental de la vida social no ha dejado de suscitar en todo tiempo y lugar el interés de los filósofos, de los moralistas, de los hombres políticos y —en época más reciente— de los sociólogos, que se han esforzado por definirlo, por establecer sus vinculaciones con las demás actividades humanas y por esclarecer sus principios. En general, puede decirse que han partido los investigadores del fenómeno jurídico pueden dividirse en dos corrientes principales: la *yusnaturalista*, que ha destacado las relaciones existentes entre el derecho y el sistema de principios morales subyacente al mismo, y la *positivista*, que ha tratado (de maneras muy diversas y con resultados a menudo discordantes) de estudiar el fenómeno del derecho desde un punto de vista totalmente fenoménico o, en todo caso, *alejado* de las instancias éticas existentes en la sociedad. Aun cuando este segundo enfoque del fenómeno jurídico no presenta en absoluto las características de unitariedad del primero, se pueden distinguir en su interior algunos planteamientos particulares que, aunque siendo muy distintos entre sí, com-

parten una *instancia de empirismo*, la cual justifica su definición de doctrinas positivistas.

Entre las escuelas que pueden definirse como positivistas sobresale en importancia la llamada del *formalismo jurídico* o *analítica*. Uno de sus más ilustres teóricos fue el filósofo John Austin (1790-1859), que elaboró un esquema conceptual conocido con el nombre de *jurisprudencia analítica*. Lo que Austin pretendía era "proponer una estructura que permitiera considerar el derecho como un sistema lógico autosuficiente" (Stone). Deseoso de mantener el estudio del fenómeno jurídico en el ámbito estricto del ser o de la realidad de las relaciones que establece el derecho, sin entrar en el terreno del deber ser, es decir, en el mundo de las instancias éticas, definió la norma jurídica como el mandato del soberano, despojándola así de otros atributos distintos de la imposición por parte del poder político, así como del atributo de legalidad que se deriva únicamente de la relación de supra y de subordinación que se establece en la sociedad civil.

En tiempos más recientes, el enfoque formalista ha sido reelaborado por completo dentro de una doctrina sistemática por Hans Kelsen (1881-1973), cuya teoría se conoce con el nombre de *doctrina pura del derecho*. Para Kelsen, todo el ordenamiento jurídico se articula en una pirámide de normas jurídicas, organizadas según una jerarquía en la que las normas inferiores reciben su validez de las superiores, hasta llegar finalmente a una *norma fundamental (Grundnorm)*, no segura, sino hipotética, que constituye la premisa esencial de todo el sistema. Pero lo original de Kelsen no consiste en su concepción piramidal del sistema ju-

rídico —en la que, por lo demás, se han inspirado las llamadas *constituciones rígidas* modernas—, sino en su exigencia de *pureza*, es decir —para usar las palabras de Kelsen—, en la exigencia de “representar el derecho tal como es, sin legitimarlo como justo ni descalificarlo como injusto; (la ciencia del derecho) se ocupa del derecho real y posible, y no del derecho justo”.

El punto flaco de la construcción de Kelsen está en la *Grundnorm*, cuya validez se presenta *a priori*; su concepto de norma no segura, sino presupuesta por el jurista para cerrar el círculo lógico del sistema jurídico es muy lábil y fue dejado en la nebulosidad por el mismo autor, que en la fase más avanzada de su pensamiento se dedicó más a problemas concernientes a la realidad social y política de los diversos Estados que al pensamiento abstracto.

El enfoque formalista ha sido criticado por muchos autores; su tentativa de construir una doctrina pura del derecho, de inspiración idealista, se olvida de puntualizar toda la problemática que subyace al fenómeno jurídico, es decir, la relación entre la sociedad y el poder que de hecho dicta las leyes, la bondad o la iniquidad de éstas, al margen de consideraciones de mera legalidad jurídica. Los autores italianos contemporáneos han discutido mucho el problema, estimulados por el triste recuerdo de la experiencia fascista y nazi, tratando de estudiar el tema de lo jurídico de una forma más crítica y menos formal (Palazzolo), trasladándose a menudo a un ámbito más estrictamente sociológico, a fin de descubrir en la sociedad los elementos constantes —como su carácter conflictivo— de los que no puede prescindir el derecho, que acaba inevitablemente tomando posiciones en

favor de determinados grupos e intereses, en detrimento de los demás (Corradini).

Estas aportaciones a la problemática tienen un precedente en el planteamiento pragmático y relativista de Santi Romano, a quien se atribuye la primera exposición (y también una de las más lúcidas) de la concepción jurídica llamada *institucionalista*: “El derecho —dice Santi Romano—, antes que norma o algo concerniente a una simple relación o a una serie de relaciones sociales, es organización, estructura, postura de la sociedad en la que se desarrolla y a la que constituye en unidad, en ente de suyo distinto... El concepto que nos parece necesario y suficiente para describir con exactitud el derecho, como ordenamiento jurídico considerado global y unitariamente, es el concepto de institución. Todo ordenamiento jurídico es una institución y, viceversa, toda institución es un ordenamiento jurídico; la ecuación entre ambos conceptos es necesaria y absoluta” (*El ordenamiento jurídico*). Pero la teoría de Santi Romano, a pesar de ser una tentativa de trasladar el tema a un ámbito más concreto, no se aparta, sin embargo, del planteamiento *puro*; la institución, primer conjunto social del que nace el derecho, es siempre algo prioritario respecto del derecho y muy diferente del mismo, en tanto que la doctrina sigue siendo formal al no extender su propia investigación a la realidad de la institución. Al contrario que la ciencia pura, otras escuelas dedicaron sus esfuerzos a introducir el fenómeno jurídico dentro del marco de una problemática más amplia que pudiese ofrecer un apoyo sobre el que construir una auténtica ciencia del derecho.

## 2. ORIENTACIONES HISTORICISTAS, SOCIOLOGICAS Y REALISMO JURÍDICO

a) El primer campo empírico que analizó la ciencia jurídica fue el que le ofrecía la historia. En efecto, en el siglo pasado, y dentro de círculos intelectuales románticos alemanes, nacieron tendencias culturales que pusieron de relieve que no podía concebirse un ordenamiento jurídico prescindiendo de su contexto antropológico e histórico. La *escuela histórica del derecho*, como se llamó a este planteamiento jurídico, encontró su primer exponente en F. Karl von Savigny (1779-1861). Según Savigny, el derecho es la expresión del espíritu de un pueblo (*Volkgeist*). Como él mismo dijo, el derecho “lo crean primeramente las costumbres y las creencias populares; luego, la legislación y los jueces; se trata siempre, pues, de fuerzas internas y tácitamente operantes en la sociedad, y nunca del arbitrio de un legislador”. Con esto, Savigny exponía un principio que han aceptado ya ampliamente la ciencia jurídica y la sociología, a saber: que el ordenamiento jurídico no es un conjunto aislado, sino que se inserta en el contexto más amplio de la realidad social, de la que brota y con la que va cambiando. Los sociólogos modernos critican la escasa definibilidad del *Volkgeist*, término bastante ambiguo y difícilmente precisable. Por otra parte, tampoco es muy clara en el pensamiento del filósofo la relación que media entre el espíritu del pueblo y la ley. ¿Es el primero el que crea y condiciona a la segunda, por lo que la norma jurídica y, por tanto, el legislador del que procede pueden contribuir a transformar las costumbres? En este segundo caso, ¿qué tipo de interacción existe entre

la sociedad y el derecho? Se trata de interrogantes que Savigny deja en cierto sentido abiertos. No obstante, su aportación fue ciertamente importante y no cabe duda de que el sociólogo moderno del derecho sigue el camino real que abrió el filósofo alemán.

b) Otra aportación importante para la ciencia jurídica la constituye la doctrina del *utilitarismo*, cuyo exponente más representativo es Jeremy Bentham (1748-1832). Estudioso de las ciencias psicológicas, que se estaban desarrollando entonces como consecuencia del positivismo, Bentham definió el obrar humano vinculándolo a la búsqueda del placer y al rechazo del dolor. El derecho, por tanto, debía tener en cuenta la maximización de la felicidad en su tendencia a evolucionar según formas cada vez más perfectas. De aquí la definición de la transgresión de la norma como un *daño social* punible sobre la base de su misma entidad, y de la pena como un *mal* que sólo ha de infligirse para evitar un mal peor. Para Bentham, la pena no puede ser un mal de entidad mayor que el daño social provocado por la transgresión. El pensamiento de Bentham, basado en una simplificación excesiva de la psicología humana y social, está ya superado; pero muchas de sus consideraciones sobre el derecho penal —sobre todo por lo que concierne a su insistencia en el estudio de las consecuencias sociales de la actividad del legislador— siguen considerándose muy válidas y han sido desarrolladas ulteriormente por los sociólogos del derecho.

c) La doctrina que más se aproximó a la sociología actual del derecho es la *jurisprudencia sociológica*, cuyo primer exponente fue el juris-

ta austríaco Eugen Ehrlich (1862-1922), autor de una obra titulada *Principios fundamentales de sociología del derecho*. "El centro de gravedad de la evolución jurídica —escribía Ehrlich— no se asienta en la legislación ni en la ciencia jurídica, sino en la sociedad misma". La sociedad humana se basa en un orden que el derecho sanciona, pero no impone *ex novo*; los principios de la convivencia civil han sido ya asimilados por la sociedad, por lo que son éstos los que hay que estudiar para comprender las fuerzas que gobiernan al sistema jurídico. La jurisprudencia sociológica se afianzó sobre todo en los Estados Unidos, convirtiéndose en una poderosa ayuda del juez para su mejor comprensión del comportamiento social y, consiguientemente, para una actividad jurisprudencial más objetiva. En este aspecto es de gran importancia la obra de Roscoe Pound (1870-1964); según Pound, la ley debe considerarse como una institución social encaminada a satisfacer *necesidades sociales*; por tanto, la ciencia jurídica ha de tener como objetivo principal la identificación de los instrumentos jurídicos más aptos para garantizar la consecución de objetivos socialmente válidos. De aquí la necesidad de estudiar la ley como es en la realidad, la *ley en acción*, contrapuesta a la escrita en los códigos. Se trata de una perspectiva nueva, que ha dado origen en tiempos muy recientes a un movimiento jurídico más sensible a los grandes temas de la sociedad contemporánea y a su continua transformación. La polémica nacida en la posguerra en Italia a consecuencia de la contraposición entre *constitución formal* y *constitución sustancial*, es decir, entre la forma y la realidad de las normas constitucionales (Mortati),

constituye en cierto sentido un interesante aspecto del estudio de la *ley en acción*.

d) Otra influencia de larga duración en la sociología del derecho es la de la escuela del *realismo jurídico*. La orientación realista nace de una concepción nueva del proceso de formación del juicio. Realmente, la sentencia del juez, al implicar un acto fundamental de elección, es una auténtica construcción de derecho (lo cual es tanto más cierto en los países de *common law*, como Estados Unidos y Gran Bretaña). Por tanto, la verdadera decisión —y, consiguientemente, el mismo derecho— se forma con el hombre-juez, el cual lleva a la sentencia todo su componente humano, que influye en él en gran medida. Partiendo de esta premisa, el juez americano Holmes, uno de los fundadores de la escuela, llegó a afirmar que "la llamada obligación legal no es más que la predicción según la cual, si un individuo hace u omite ciertas cosas, será condenado, mediante juicio de un tribunal, a una de las modalidades de pena previstas por la ley. Lo que yo entiendo por derecho consiste en las predicciones (nada más ambicioso) de lo que habrán de decidir realmente los tribunales". De aquí la exigencia de no discutir sobre las leyes en abstracto, dado que el derecho —expresado en la sentencia del juez— tendrá un fuerte componente de imprevisibilidad (y, por tanto, de no-certeza); más bien convendrá discutir sobre la esencia concreta de cada una de las normas, sobre sus finalidades e implicaciones.

### 3. DERECHO NATURAL Y TEORÍA SOCIOLÓGICA

La teoría del derecho natural no ha influido en la ciencia sociológica

tanto como lo ha hecho en los demás enfoques. Sin embargo, son precisamente esta doctrina y sus relaciones con la sociedad civil las que han dado origen a algunos de los problemas más apasionantes para el sociólogo; tanto es así, que hoy la sociología está prestando gran interés a la doctrina yusnaturalista. La idea de la existencia de una ley natural universal y cognoscible por la razón, fundamento de la sociedad civil, es muy antigua. Ya antes de que la hiciera propia el cristianismo tenía defensores entre los filósofos sofistas griegos. Por otra parte, también hoy, además del yusnaturalismo cristiano, existe otro de cuño laico-humanista, que tiene un exponente insigne en Erich Fromm, el cual ha deducido del psicoanálisis algunos valores fundamentales a los que deberían atenerse todos los sistemas sociales y jurídicos. En el terreno más estrictamente jurídico, H. L. A. Hart ha adoptado un fundamento yusnaturalista al tratar de detectar un *mínimo contenido* de derecho natural en la base de toda convivencia humana: la salvaguardia contra la agresión, el principio universal de la reciprocidad y de la tolerancia y una distribución equitativa de los recursos disponibles.

El escaso favor con que los sociólogos en general han acogido las tesis yusnaturalistas tiene justificaciones realmente muy débiles, como ha observado autorizadamente P. Selznick. No cabe duda de que la sociología, en su rechazo de las tesis yusnaturalistas, revela una exigencia de rigor científico al negarse a estudiar los valores, limitándose a los hechos. Pero el análisis sociológico moderno ha demostrado claramente que el sociólogo nunca puede evitar alguna toma de posición, en cuanto que él analiza situaciones y fenóme-

nos sociales teniendo en cuenta el grado con que se acercan a la realización de un ideal superior. Este punto de vista lo ha elaborado sobre todo el americano Fuller, el cual —en su intento por descubrir una *moralidad interna* del derecho— enumera ocho requisitos fundamentales: 1) la exigencia de que existan normas generales; 2) que se den a conocer; 3) que generalmente no sean retroactivas; 4) que sean razonablemente claras; 5) que no sean contradictorias; 6) que no exijan lo imposible o lo sumamente irracional; 7) que sean constantes en el tiempo; 8) que no haya contradicción entre normas jurídicas y administración de la ley.

Por otra parte, el derecho está acogiendo cada vez más las instancias yusnaturalistas, sobre todo porque se demuestran muy eficaces a la hora de inspirar las normas jurídicas más fundamentales del derecho internacional. De carácter yusnaturalista es la declaración de los derechos del hombre de la Carta de San Francisco, así como también el fundamento del Tribunal Europeo de los derechos del hombre, los cinco principios de la coexistencia pacífica, etc. Los mismos procesos de Nuremberg, del Tribunal Russell para la paz, las doctrinas de *desobediencia civil* que se van difundiendo, revelan la tendencia de la sociedad civil a reconocer normas universales de convivencia social, las cuales prescinden de los meros dictámenes de la ley en nombre de un sentimiento superior de justicia.

## III. Derecho y orden social

### 1. SIGNIFICADO DEL DERECHO

Más marcadamente sociológico es aún el problema que se le plantea al

jurista sobre las relaciones que existen entre el derecho y el orden social. Más que la definición por excelencia de lo jurídico, lo que en mayor medida ha interesado a los estudiosos políticos y sociales ha sido precisamente el estudio de las conexiones entre lo social y lo jurídico, entre el derecho y el mundo social subyacente. En particular, uno de los problemas fundamentales planteados ha sido el de si realmente el derecho es un componente necesario (y, por tanto, inevitable) de la convivencia social, un momento imprescindible sobre el que se basa la sociedad civil. La verdad es que muchos pensadores han negado este hecho. Además de los pensadores anárquicos, muchos autores radicales y el mismo Marx han definido el derecho como una superestructura mediante la que una clase mantiene subyugadas a las demás, como el mecanismo mediante el cual el Estado —estructura de poder en manos de las clases dominantes— defiende su propia supervivencia y también, por consiguiente, las relaciones de supra e infraordenación que él expresa. Por otra parte, los mismos marxistas tienden a subrayar el carácter utópico de un Estado sin derecho y afirman que el Estado del comunismo perfecto es un ideal lejano más que un fin próximo.

Por su parte, la sociología reconoce la importancia del derecho, entendido como mecanismo formal de control social, cuyo significado guarda estrecha relación con la naturaleza y la eficacia de los controles sociales informales que el mismo grupo pone en acto. En este sentido, la contraposición entre norma jurídica y norma coercitiva de tipo informal se la ha puesto frecuentemente en relación con la que existe entre la comunidad del tipo *Ge-*

*meinschaft* (comunitaria, basada en vínculos de afecto y en una homogeneidad social) y la comunidad del tipo *Gesellschaft* (impersonal, basada en un vínculo asociativo formal). En la primera el control social corre a cargo de las presiones del grupo sobre el individuo; en la segunda dicho control lo garantiza la coacción de la ley. En general, los vínculos que prevalecen en la comunidad reducida de la aldea son del primer tipo, mientras que en la realidad urbana de la gran metrópoli los que prevalecen son los vínculos del segundo tipo, dado que en esta última tienden a despersonalizarse las relaciones (Weber). Estas dos realidades sociológicas diversas han sido estudiadas en Israel por el sociólogo americano Richard Schwartz en una investigación sobre dos cooperativas agrícolas, una caracterizada por el colectivismo agrícola y la otra por una fórmula de propiedad semiprivada. La primera cooperativa se había organizado a base de medios informales de control social, mientras que la segunda había creado comités internos con funciones legislativas y judiciales. El experimento, a pesar de tener un alcance bastante limitado, demuestra la existencia de una estrecha conexión entre derecho formal y desarrollo de la vida privada.

Otro problema importante que se ha planteado la ciencia sociológica es el de establecer cuándo, de entre los varios medios formales de control social que pueden utilizarse, hay que elegir el medio legal; yendo más al origen, la cuestión estriba en establecer cuándo una norma social es legal y otra, en cambio, no. Los primeros en interesarse por este problema fueron los antropólogos, que a menudo se han visto en la necesidad de definir el *derecho primitivo*, a fin de calificar como jurídicos algunos

medios de control social empleados en culturas primitivas. A este respecto es muy interesante la posición de B. Malinowski, que ha fijado como principio caracterizador la existencia de un binomio obligación-pretensión relativa, en dependencia recíproca. “Las normas jurídicas —escribe este autor en su obra *Crimen y costumbre en la sociedad salvaje*— se distinguen de todas las demás en cuanto que se sienten y consideran como la obligación de una persona y la pretensión justa de otra”. Otro ilustre antropólogo, Radcliffe-Brown, ha puesto especialmente el acento en el aspecto de la coercitividad. Siguiendo sus huellas, Adams Hoebel afirmó, en su ensayo *The law of primitive man*, que una norma social “es jurídica cuando a su inobservancia o infracción corresponde normalmente la amenaza de la aplicación, o la aplicación efectiva, de la constricción física por parte de un individuo o de un grupo que posee la prerrogativa socialmente reconocida de actuar de esa manera”. Por otra parte, esta definición la defiende autorizadaamente Max Weber, el cual afirma en su obra *Economía y sociedad*: “Un ordenamiento debe llamarse jurídico cuando su validez se ve garantizada desde fuera mediante la posibilidad de una coerción (física o psíquica) encaminada a obtener su observancia o a castigar su infracción y procedente de una organización administrativa expresamente preparada para esta finalidad”. El enfoque weberiano de este tema es claramente positivista y su concepción de la norma como mandato de quien ostenta el poder recuerda mucho a la de Austin; pero es significativo que Weber hable de ordenamiento, poniendo de relieve el aspecto organizado del poder; no se trata del Esta-

do, como en el caso de Austin, sino de un *cuero especializado de funcionarios*, de una organización que administra el derecho. Los sociólogos posteriores han destacado que el concepto de coerción debe complementarse con la *legitimación* de la autoridad para aplicar sanciones, observando muy justamente que para Weber la obediencia a la ley no corresponde en absoluto a la sumisión ante la fuerza bruta. Toda esta problemática ha llevado a la teoría de la dicotomía entre tipos de *normas primarias* y *normas secundarias*, teoría de la que Hart es brillante defensor. Son primarias las normas informales que sancionan obligaciones; una sociedad fuertemente estable y cohesiva podría vivir basándose sólo en ellas. Pero la dinámica de la sociedad y su forma articulada generan exigencias a las que solamente se puede responder con normas de otro tipo, que Hart llama precisamente secundarias. Estas, a su vez, se dividen en *normas de reconocimiento*, cuya finalidad es aclarar cuáles son las normas primarias y ordenarlas según una jerarquía; *normas de cambio*, que autorizan cambios en el ordenamiento jurídico introduciendo normas primarias nuevas; y *normas de juicio*, que legitiman a los individuos para resolver autoritadamente las controversias que surgen. Este mismo tema lo ha reanudado Bohannan, el cual ha elaborado la teoría de la *reinstitutionalización de las normas*; para Bohannan, el ordenamiento jurídico es un sistema de normas que, habiendo sido adoptadas en el pasado como costumbres de una institución, son posteriormente acogidas por otra institución designada para aplicarlas. Según Bohannan, de esta forma es como el Estado, mediante la creación de instituciones que a su vez

crean derecho acogiendo normas no jurídicas y *reinstitutionalizándolas*, resuelve las situaciones de desorden que surgen en relación con el funcionamiento de las instituciones no jurídicas.

## 2. FUNCIONALIDAD DEL DERECHO, DERECHO Y PODER

Hay otro problema muy interesante que se han planteado los sociólogos en relación con el derecho, a saber: el de las funciones que éste cumple. Hoebel, en su conocido estudio sobre el derecho en las primitivas sociedades de las pieles rojas, descubre cuatro funciones principales: 1) definición de las relaciones interpersonales entre los miembros de la sociedad, distinguiendo entre comportamientos permitidos y comportamientos prohibidos; 2) atribución de la autoridad y de los instrumentos con que aplicar la coerción; 3) solución de los casos de desorden en el ordenamiento social; 4) adecuación de las relaciones entre los miembros a la dinámica evolutiva de la sociedad.

En cierto sentido, dos teorías tan diversas como la de Hart y la de Hoebel acaban convergiendo entre sí en la idea de las *funciones mínimas* del ordenamiento jurídico: emisión de normas que sancionan la autorización y el reconocimiento de la autoridad legítima; emisión de normas aptas para dirimir las controversias; emisión de normas reguladoras de las relaciones interpersonales y capacidad de adecuar estas relaciones a la dinámica social. Esta misma problemática aflora también en el pensamiento de T. Parsons, a pesar de que este autor no estudia directamente el concepto de derecho sino de una forma marginal, al

analizar el ordenamiento jurídico con la finalidad de elaborar una teoría funcional general de los sistemas sociales. Para Parsons el derecho es "un mecanismo generalizado de control social que en la práctica invade todos los sectores de la sociedad". Su función es integradora, ya que contribuye a mitigar los conflictos existentes en la sociedad y a favorecer las relaciones interpersonales de sus miembros. "Realmente, sólo mediante la adhesión a un sistema de normas es como los sistemas de interacción social pueden funcionar sin agotarse en un conflicto manifiesto o perpetuamente latente". Pero, en general, el enfoque funcionalista no ha satisfecho a los sociólogos, ya que la identificación de las funciones del derecho no está muy clara, ni tampoco la de los objetivos que se fija la sociedad civil y que debe tratar de realizar el ordenamiento jurídico. Por otra parte, no sólo hay que hablar de las funciones del derecho, sino también de sus disfunciones. Efectivamente, el proceso de *reinstitutionalización*, al acoger costumbres y producir normas jurídicas, transforma controles sociales informales en controles sociales formales, con consecuencias que a veces pueden resultar contraproducentes; un caso interesante lo tenemos en el recurso al derecho para la salvaguardia de la moralidad, en el cual el perfeccionamiento de las técnicas informales obtiene resultados mucho mejores que la normativa más severa.

Muy recientemente, el interés de los estudiosos se ha dirigido también hacia las relaciones de poder que subyacen al derecho o lo condicionan. Ha sido sobre todo este condicionamiento el que se ha estudiado últimamente. Puede configurarse de dos modos distintos. En primer

lugar, desde el punto de vista de la emanación del derecho y de su interpretación; en segundo lugar, desde el de la creación de derechos o de deberes de tal manera que éstos competan a unas categorías en lugar de a otras, o, de todas formas, de manera que algunos resulten favorecidos con ellos. El primer ejemplo de condicionamiento deriva del hecho mismo de que el poder legítimo, o el poder que de hecho ha logrado imponerse, es el único poseedor legítimo de la autoridad. El segundo, en cambio, deriva de los contenidos del derecho emanado del legislador, contenidos que pueden favorecer de hecho a algunos en detrimento de otros. Un caso clásico lo constituye la crítica que los marxistas hacen al derecho de las democracias liberales, tachándolo de ser una afirmación formalista de igualdad que luego es contradicha en la realidad por la sanción de unas libertades económicas que acaban poniendo a las clases menos favorecidas a merced de los grupos sociales más fuertes económicamente. Este análisis, que tiene en McIver un destacado expositor, ha obtenido amplio eco en Italia entre los filósofos del derecho, sensibles a la realidad de las relaciones sociales que subyacen a las enunciaciones jurídicas, y sobre todo a la naturaleza del derecho como institucionalizador y regulador de los conflictos presentes o latentes en la sociedad (Corradini). En este sentido huelga decir que el derecho puede convertirse en un instrumento eficaz de conservación social en beneficio exclusivo de una clase privilegiada; la Alemania nazi, con su conocida ostentación de métodos legales, es un ejemplo muy significativo. De la misma manera, el derecho puede convertirse también en instrumento de cambio so-

cial, como sucede en los países en que toman el poder movimientos comunistas. Otro caso interesante es el del derecho utilizado como instrumento para compensar ciertas situaciones preexistentes de desigualdad. El caso del reconocimiento de los derechos de las minorías es muy digno de consideración: desde la obra legislativa llevada a cabo en los Estados Unidos en favor de los negros, la casuística puede extenderse hasta las leyes de la India que reconocen privilegios jurídicos y procesuales especiales a las castas más pobres (el sociólogo Marc Galanter ha realizado un estudio sobre este tema). La tesis de los realistas del derecho acerca de la creación de derecho por parte del juez contribuye, por lo demás, a aclarar la capacidad del juez para favorecer la transformación de la sociedad, convirtiéndose en promotor del progreso de la convivencia civil. A este respecto resalta también muy claramente la importancia de un planteamiento yusnaturalista, en cuanto que la dirección de esta transformación no puede determinarse sobre la sola base del derecho.

## IV. Orientaciones de la sociología del derecho contemporáneo

La problemática contemporánea de la sociología del derecho se centra, según R. Treves (*La sociología del derecho*), en estas cuatro cuestiones: 1) la eficacia de las normas; 2) sus efectos sociales; 3) los agentes del derecho y sus funciones; 4) la opinión del público sobre el derecho y las instituciones jurídicas. La sociología del derecho tiende cada vez más a dedicarse a la investigación empírica en estos cuatro sectores, sobre todo para poner de manifiesto

las relaciones que existen entre la sociedad y la organización estatal, entre los destinatarios de las normas y los agentes del derecho (la magistratura, los abogados). En esta línea se ha movido precisamente la sociología americana, que ha tenido que enfrentarse con tres grandes contradicciones que caracterizan a la sociedad misma: un sistema igualitario de valores *contra* una estratificación social fuertemente diferenciada; fuertes tradiciones de autonomía individual y local *contra* sistemas de control y de comunicación despersonalizados; una ideología económica de libre intercambio *contra* la existencia de un poder económico concentrado en las manos de una minoría.

Por otra parte, la sociología del derecho, a pesar de haber alcanzado unos niveles cualitativos muy altos por lo que concierne a la investigación empírica, no ha logrado llegar a un nivel igual de elevado en cuanto a la teoría, todavía en un estado *un tanto evanescente* (Skolnick).

En Francia la situación ha seguido una línea en cierto sentido opuesta, ya que la sólida tradición teórica que en dicho país se inició con Durkheim ha influido profundamente en los estudios sucesivos, que han visto cómo seguía en pie el planteamiento que Treves llama *vieja sociología del derecho de tipo teórico*. A este respecto baste citar, entre otros autores, a Lévy-Bruhl, Boudon y Carbonnier, este último más cerca de la filosofía del derecho que de la sociología.

Por el contrario, en Alemania Federal se ha dado mayor relieve a las investigaciones de tipo empírico. Recuérdense los estudios de Zwingmann sobre los jueces de la República Federal, así como los de Dahrendorf sobre las profesiones legales.

En Italia, como señala Treves, seguido por otros muchos estudiosos, el paréntesis de los veinte años de fascismo marcó una separación neta entre la vieja tradición teórica y la nueva ciencia sociológica. Italia, erigiéndose en república al concluir la segunda guerra mundial, se dio una constitución cuyas normas han sido el punto de referencia de la obra de los juristas contemporáneos. El problema que se presentó ya desde el primer momento fue el de la adecuación de todo el cuerpo jurídico a la normativa constitucional; se trata de una empresa que todavía no se ha completado y que se concluirá probablemente con una reforma total de los códigos, en la que están trabajando actualmente varios grupos de juristas nombrados por el parlamento. En general, la problemática se centró en seguida en el tema de la diferencia existente entre la constitución sustancial (la realidad jurídica y social italiana) y la constitución formal (el texto constitucional). Se dio el primer paso con la formación del tribunal constitucional, que tenía la tarea de controlar la conformidad de la obra pasada y presente del legislador con los principios generales enunciados en la carta constitucional. La exigencia, cada vez más sentida, de que las estructuras políticas se adecuaran a la satisfacción de los derechos fundamentales —al estudio, al trabajo, a condiciones de vida dignas—, de forma que no se quedaran en puros y simples enunciados, sino que se transformaran en una realidad viva, encontró fervientes defensores en algunos juristas, como Mortati.

Desde el punto de vista estrictamente sociológico, es importante la investigación sobre la magistratura italiana hecha durante los años se-

presenta bajo la dirección de R. Treves. En el ámbito de la problemática de las relaciones existentes entre la norma jurídica y la realidad social, se consideró como elemento fundamental la figura del magistrado, tanto desde el punto de vista de sus relaciones con el ordenamiento jurídico (reclutamiento de los magistrados, su adiestramiento, etc.) como del de sus relaciones con la realidad social (eficacia de la magistratura, su ideología, el juez y la interpretación de las leyes). Dentro de esta investigación, se estudiaron también las relaciones entre el ciudadano y la justicia, poniendo de relieve el fenómeno de las *distancias* entre el hombre de la calle y la administración de la justicia, así como la falta de funcionalidad de semejante situación para el sistema social en su conjunto y particularmente para las estructuras políticas, que sufren los efectos negativos de la desconfianza y del recelo de los ciudadanos frente a la ley.

En España la sociología del derecho ha tenido hasta ahora un desarrollo muy limitado, concretado en aportaciones aisladas de filósofos del derecho o de sociólogos con formación jurídica previa. Entre las aportaciones de carácter teórico más recientes destacan las de Elías Díaz (1975) y Emilio Lamo (1976). Por lo que respecta a investigaciones empíricas, son de señalar las de Angel Zaragoza (1975 y 1982) sobre los abogados y las de José Juan Toharia (1974, 1975, 1977 y 1982) sobre los jueces y la organización y funcionamiento de la administración de justicia, así como sobre las actitudes de los españoles ante la ley y los tribunales de justicia.

D. Mamo

BIBLIOGRAFÍA: Blázquez N., *Los derechos del hombre*. BAC, Madrid 1980.—Cathrein V.S.J., *Filosofía del derecho*. Instituto Editorial Reus, Madrid 1958.—Corradini D., *Storicismo e politicità del diritto*. Laterza, Bari 1974.—Díaz E., *Sociología y filosofía del derecho*. Taurus, Madrid 1975.—Di Federico G., *Il reclutamento dei magistrati*. Laterza, Bari 1968.—García de Enterría E. y otros, *La distribución de las competencias económicas entre el poder central y las autonomías territoriales en el derecho comparado y la Constitución española*. Instituto de Estudios Económicos, Madrid 1980.—Gurvitch G., *Sociología del derecho*. Depalma, Rosario 1945.—Lamo de Espinosa E., *Sobre el orden social y jurídico en el funcionalismo sociológico*, en "Anuario de Sociología y Psicología Jurídicas", Barcelona 1976.—Legaz Lacambra L., *Concepto y función de la sociología jurídica*, en "Rev. Española de Sociología" 0 (abril 1964) 31-43.—Leonardi F., *Il cittadino e la giustizia*. Marsilio, Padova 1968.—Moriondo E., *L'ideologia della magistratura italiana*. Laterza, Bari 1967.—Olgiati F., *Il concetto di giuridicità nella scienza moderna del diritto*. Comunità, Milano 1950.—Pasukanis E.B.V., *Teoría general del derecho y marxismo*. Labor, Barcelona 1976.—Reale M., *Teoría tridimensional del derecho (Preliminares históricos y sistemáticos)*. Biblioteca Hispánica-Filosofía del Derecho, Imprenta Paredes, Santiago 1973.—Toharia J.J., *Cambio social y vida jurídica en España*. Edicusa, Madrid 1974; *El juez español*, Tecnos, Madrid 1975; *Aportaciones al estudio de la cultura legal española*, en "Anuario de Sociología y Psicología Jurídicas", Barcelona 1977; *Valores básicos de los adolescentes españoles*, Ministerio de Cultura, Madrid 1982.—Treves R., *La sociología del diritto. Problemi e ricerca*. Comunità, Milano 1966; *Nuovi sviluppi della sociologia del diritto*, Comunità, Milano 1968.—Zaragoza A., *Abogacía y política*. Edicusa, Madrid 1975; *Los abogados y la sociedad industrial*, Península, Barcelona 1982.

## DESARROLLO

SUMARIO: I. Dimensión económica del desarrollo: 1. Caracterización económica de la idea de desarrollo; 2. Superación de la idea de desarrollo "automático"; 3. Roles del Estado en el desarrollo económico; 4. Límites del desarrollo; 5. Discusiones y polémicas sobre la literatura económica "apocalíptica" - II. Aspectos humanos del desarrollo - III. Ética del desarrollo: de la ideología del desarrollo a la "teología de la liberación".

## I. Dimensión económica del desarrollo

### 1. CARACTERIZACIÓN ECONÓMICA DE LA IDEA DE DESARROLLO

El desarrollo de la persona y de la sociedad, a semejanza del crecimiento orgánico de todo viviente, implica factores múltiples y convergentes de orden físico, económico, psicológico, cultural, ético y religioso. La idea genérica de desarrollo enlaza necesariamente con las dimensiones de la persona, y ello sin privilegiar a ninguna en particular, sino pretendiendo, en vista de los fines del hombre, que se tomen todas en consideración en el caso de que se quiera programar de modo armónico el crecimiento del individuo o de la comunidad. Pero a esta concepción orgánica del desarrollo se ha llegado después de un largo y duro trabajo de reflexión teórica y de numerosas frustraciones en el plano experiencial.

Debido a la prolongada influencia de teorías liberales dominantes, la noción de desarrollo durante mucho tiempo se confundió, por no decir que se identificó, con la idea de desarrollo económico; los muchos componentes antropológicos que convergen en la constitución del desarrollo se descuidaron de hecho, lo que redundó en beneficio casi exclusivo de los factores económicos y materiales del mismo, entre otras razones porque éstos eran los únicos que podían cuantificarse. Por eso las teorías económicas —definido el desarrollo, a veces distinto del crecimiento, como aumento del producto nacional de que se beneficia la comunidad— han analizado los factores que influyen en el incremento de la capacidad productiva de un

país (población, acumulación de capitales, economías internas y externas, progreso tecnológico), sugiriendo, con diversas legitimaciones ideológicas, las vías del desarrollo.

Entretanto, la fe liberal que sustentaba el convencimiento de que el incremento de los bienes económicos había de generar espontáneamente el progreso en todos los sectores de la convivencia, se venía abajo progresivamente ante la fuerza inapelable de los hechos y ante las críticas cada vez más frecuentes y extendidas contra las teorías liberales.

### 2. SUPERACIÓN DE LA IDEA DE DESARROLLO "AUTOMÁTICO"

La experiencia demostraba de modo evidente que el árbitro del sistema económico no era el consumidor, sino las grandes empresas, las cuales tenían la facultad, si bien dentro de ciertos límites, de fijar las líneas de desarrollo de la economía nacional; ahora bien, dichas empresas, movidas por objetivos privados y estructuradas en torno a la idea de beneficio, lejos de coincidir con las exigencias de la colectividad, eran origen de múltiples distorsiones en el plano de la oferta de los bienes, de los servicios y de la dislocación de las actividades productivas. Estos fenómenos, junto con el análisis de las crisis periódicas de una economía no sostenida por intervenciones orgánicas estatales, terminaron acaparando la atención científica de los economistas, que elaboraron diversas teorías sobre vías de desarrollo.

La necesidad de una intervención del Estado para corregir y superar los límites de la economía de mercado de inspiración liberal, ha sido objeto de un debate cultural muy in-

tenso desde el último período del segundo conflicto mundial.

### 3. ROLES DEL ESTADO EN EL DESARROLLO ECONÓMICO

A fin de corregir los desequilibrios de un sistema económico sustancialmente liberal, se sugirió (y se teorizó) una gran variedad de intervenciones en la distribución de la renta y en el sector productivo (política de intervenciones). Sin embargo, ante la persistencia y agravamiento de las situaciones económico-sociales, caracterizadas por desequilibrios crecientes y por distribuciones de la renta cada vez más desproporcionadas, se vio la necesidad, dada la complejidad del sistema económico moderno, de una intervención estatal que no fuera esporádica y ocasional, sino orgánica y duradera, y que se realizase siguiendo un programa o *plan* preventivo; este plan debía tener en cuenta todos los elementos fundamentales del sistema económico (población, recursos económicos naturales, capitales, etc.), a fin de dar con el modo más eficiente de lograr determinados objetivos concretos (aumento de la renta per cápita, superación de dualismos económico-sociales como Norte y Sur, pleno empleo, etc.). Reconocida esta necesidad, surgirían, sin embargo, muchos problemas, como los relativos al carácter del plan, del desarrollo a programar (equilibrado, no desequilibrado) y de los medios para llevarlo adelante.

Luego, ante la inminencia de la recesión económica y de la crisis petrolífera, se fue abriendo paso una concepción crítica del desarrollo económico y de sus modelos, que, teorizados por brillantes economistas (desde Keynes a Galbraith), se

inspiraban en la idea de la *Affluent Society* y en el perfeccionamiento del *Welfare State*, de importación americana.

### 4. LÍMITES DEL DESARROLLO

Como síntoma del malestar general originado por el fracaso, más o menos grave, de los proyectos de planificación y por la impugnación de los modelos de desarrollo, aparece un singular documento del MIT, que alcanzaría una gran difusión y sería muy discutido; se ocupa del futuro de la humanidad y su título es *Los límites del desarrollo*. Este informe parte de la comprobación de que los parámetros fundamentales del estudio —a saber, las cinco variables fundamentales del desarrollo: población, producción alimentaria, industrialización, utilización de los recursos naturales no renovables, contaminación— evolucionan siguiendo una progresión aritmética de carácter exponencial, y no lineal. Así, sobre la base de este ritmo de crecimiento, hoy la humanidad, gracias a la disminución de la mortalidad infantil y a la prolongación de la vida en los países industrializados, se dobla en apenas treinta y dos años; la producción industrial se ha duplicado en el decenio 1958-1968; la explotación de las tierras cultivables crece de modo semejante, así como el agotamiento de las aguas potables, de los recursos energéticos y minerales, con el consiguiente aumento vertiginoso de los precios, que fatalmente acompaña al debilitamiento de las fuentes de aprovisionamiento de los metales y los minerales. Finalmente, el desarrollo exponencial de las actividades industriales y del consumo de los productos minerales trae como consecuencia un aumento igualmente

exponencial de la contaminación a todos los niveles. La conclusión del estudio (fácil en su presentación, mas erizado a la vez de gráficos y datos elaborados por gigantescos ordenadores) no es una oposición ciega al desarrollo, sino un rechazo de todo desarrollo ciego, anárquico e incontrolado. Según los expertos del MIT, en lugar de una expansión a ultranza lo que se necesita es proyectar una expansión que respete los grandes equilibrios ecológicos, vitales para el hombre e indispensables para la supervivencia de la especie humana. A fin de eliminar del desarrollo las grandes injusticias y diferencias distributivas, urge, pues, formular un plan que implique un *crecimiento cero*, una tasa de desarrollo *cero*. En otras palabras, hay que detenerse. Esta es la consecuencia inevitable de un crecimiento *exponencial* en un sistema finito y limitado como es nuestro planeta.

#### 5. DISCUSIONES Y POLÉMICAS SOBRE LA LITERATURA ECONÓMICA "APOCALÍPTICA"

La impresionante acumulación de datos, el aparente rigor científico, el prestigio de los colosales cerebros electrónicos —junto con las graves frustraciones que se derivan de la presente crisis— al tiempo que daban origen a una literatura *apocalíptica* sobre el futuro de la humanidad, suscitaban alarmas en la opinión pública e impresionaban incluso a los intelectuales y gobernantes. Sin embargo, no han faltado reacciones y polémicas, por otra parte inevitables. A título de ejemplo, parece oportuno recordar aquí una publicación de Barry Commoner, titulada *El círculo que se cierra*, en la que se advierte que los análisis tan elaborados del informe MIT sobre los

*límites del desarrollo*, orientados a demostrar la imprescindible necesidad de reducir la población y el consumo, son obra de los ordenadores. Ahora bien, como es obvio, de estos instrumentos sale lo que en ellos se mete. En el trabajo del MIT no se han introducido ciertos datos económicos; no se ha tenido en cuenta, por ejemplo, el aliciente de los beneficios. Por tanto, es absurdo, según Commoner, repetir que en el año *x* no tendremos ya petróleo, si no nos preguntamos por qué razones se consume tanto. En el banquillo de los acusados hay que sentar no al desarrollo, sino a la tecnología, que ha roto el *círculo de la naturaleza*.

En abierta polémica con las conclusiones del informe, Commoner sostiene la necesidad no de un *crecimiento cero*, sino de un crecimiento razonable, que se traduzca no sólo en una cantidad mayor de bienes, sino también en una calidad mejor de vida y en un nivel más alto de civilización. Se trata, en realidad, de eliminar tecnologías criminales, sumamente contaminantes y puestas en marcha tan sólo por los grandes beneficios que producen.

Otro que se muestra muy crítico con el informe MIT (al que define como *obra vacía y pedante*) y con obras *apocalípticas* análogas es Alfred Sauvy, para quien las dos conclusiones del estudio —a saber: la ZPG (*Zero population growth*: crecimiento cero de la población) y la ZEG (*Zero economical growth*: crecimiento económico cero)— son ideas pésimas para un camino pésimo. Prescindiendo de las variadas e interesantes observaciones críticas que este conocido autor hace contra el crecimiento cero de la población, vamos a limitarnos a recordar en síntesis los datos y las consideraciones que opone a las previsiones

catastrofistas sobre un agotamiento rápido e inminente de las fuentes energéticas y minerales de la tierra. Apoyándose en especialistas en la materia, llega a estas conclusiones:

1) "Las materias energéticas fósiles (carbón, petróleo) que se calculan en reserva permitirían satisfacer durante cuarenta años las necesidades de diez mil millones de hombres a un ritmo de consumo doble del alcanzado actualmente en Estados Unidos (donde es unas siete veces superior a la media mundial). Puede darse por descontada la puesta a punto de *reactores veloces* que, con las materias primas hoy conocidas, permitirían satisfacer las mismas necesidades durante un millón de años.

2) Esto no significa que el problema no sea serio. Pero, aun admitiendo la necesidad de realizar investigaciones extensas y profundas para precisar peligros y extinciones, así como de planificar el consumo y evitar que supere cierto umbral, la fórmula *crecimiento cero* indudablemente *carece de sentido*.

3) Detener el crecimiento, *adoptar el crecimiento cero es una expresión carente de sentido*. Es verdad que la humanidad ha pasado por diversos periodos casi estacionarios; pero esto ha de imputarse al hecho de que no se producían cambios técnicos o de que se producían muy lentamente. Las hormigas no conocen ni los beneficios ni los errores del crecimiento económico. Siendo la nuestra una tecnología en movimiento, la idea de detenerse carece de sentido, a menos que se condene —si es que puede hacerse— toda innovación, lo cual... significaría renunciar a un arma más fundamen-

tal. Al vehículo que debe cambiar de camino no se le quita el motor" [ *↗ Futuro* ].

#### II. Aspectos humanos del desarrollo

Mientras en el ámbito de la economía y de la demografía se alternaban las cuestiones relativas a factores y vías de desarrollo, brevemente sintetizadas, en el de la antropología y de la ética se desarrollaba un debate análogo. Tras las vigorosas sugerencias provenientes del ambiente socio-cultural de los años sesenta, se acepta la idea del desarrollo también en el campo de las ciencias humanas, mas no sin someterla antes a un minucioso examen crítico, a fin de liberarla de sus presupuestos mecanicistas, utilitaristas y materialistas, y poner de relieve sus aspectos y perfiles antropológicos, éticos y culturales. Hasta los planes económicos reflejan este horizonte más vasto y destacan los factores no económicos del desarrollo.

Han tenido una resonancia particular los análisis del centro de investigación sociológica y de acción social *Economie et Humanisme*, cuyo animador y guía ha sido el padre dominico Louis Lebret. Oponiéndose a las concepciones economicistas y mecanicistas del desarrollo, todavía en boga, Lebret se inspira en el crecimiento típico del ser viviente, que va mucho más allá del aspecto puramente económico y material, para llegar a una idea orgánica y armónica del desarrollo. Esta perspectiva, a la vez que se aleja netamente del simplismo de ciertos economistas, empeñados en elaborar una ciencia económica abstracta cuyos modelos deberían aplicarse siempre, cuenta con el favor de teorías más

modernas que presagian la interrelación de las ciencias del hombre (sociología, antropología, psicología, etcétera) y demuestran la necesidad imprescindible de contar, a la hora de poner en marcha un desarrollo continuo y equilibrado, con un número creciente de factores económicos. “Los factores humanos aparecen, pues, *igual de esenciales*, si no más, que los factores económicos. Por desgracia, escapan y escapan todavía por mucho tiempo a la simplificación de los modelos económicos, también necesarios, cuyo verdadero significado se encuentra velado por la opacidad del contexto humano. Por consiguiente, sólo poco a poco *le van asignando todas sus dimensiones* los especialistas del desarrollo”.

Una visión armónica, orgánica e integral del desarrollo no puede menos de tener raíces e implicaciones éticas; en efecto, sólo el respeto activo a toda persona y la voluntad del *bien común* permiten armonizar *el tener más con el ser más* y llegar a un desarrollo que implique *a todo el hombre y a todos los hombres*. “La operación desarrollo —para seguir citando a Lebert, que se ha interesado particularmente por los problemas del subdesarrollo— se convierte así, para una población determinada y para todas las fracciones que la componen, en un tránsito desde una fase menos humana a otra más humana, a un ritmo lo más rápido posible y con el menor costo posible, teniendo en cuenta los vínculos de solidaridad entre las subpoblaciones y las poblaciones”. Esta definición (socio-antropológico-cultural) del desarrollo le asigna como fin el éxito humano y la elevación humana de cada pueblo y de todos los pueblos. Incluye todos los aspectos del desarrollo y, al colocar a la persona

humana en el centro de la perspectiva, confiere a la *disciplina del desarrollo* un carácter científico estricto, situando al desarrollo dentro de la óptica de un *problema de civilización*, que la aplicación de las ciencias y de las técnicas ha de ayudar a resolver respetando al máximo todos los valores humanos.

### III. Ética del desarrollo: de la ideología del desarrollo a la teología de la liberación

1. Las ideas del fundador de *Economie et Humanisme*, al sintonizar sobre manera con las aspiraciones de lo que se ha denominado el *decentio del desarrollo* (1960-70), han ejercido gran influencia no sólo en la reflexión teológica francesa, sino también en la latinoamericana. Podemos encontrar una clara huella de las perspectivas lebertianas incluso en la enseñanza oficial de la Iglesia católica. En marzo de 1967 (un año después de la muerte del dominico) apareció la encíclica *Populorum progressio*, dedicada precisamente al *desarrollo de los pueblos*. En este documento (de notable resonancia), Pablo VI citaba expresamente (junto a algunos laicos, como Maritain y Colin Clark) al padre Louis Lebert al subrayar los caracteres de un desarrollo entendido cristianamente: “El desarrollo no se reduce al simple crecimiento económico. Para ser auténtico, debe ser integral, es decir, promover a todos los hombres y a todo el hombre. Con gran exactitud, ha subrayado un eminente experto: ‘Nosotros no aceptamos separar la economía de lo humano, el desarrollo de las civilizaciones en que está inscrito. Lo que cuenta para nosotros es el hombre, cada hombre, cada agrupación de hombres, has-

ta comprender a la humanidad entera’”.

2. A título de ejemplo de la reflexión teológica suscitada por la consideración *humanística* del desarrollo, estimamos útil sintetizar la concepción avanzada por J. M. Aubert, que nos parece merecedora de una atención especial por la riqueza de su documentación y por la claridad de sus argumentos. El teólogo francés expone así los caracteres del desarrollo:

a) *Desde el punto de vista antropológico*, el hombre es un ser llamado a progresar; el progreso ha de ser *integral*, tanto desde el ángulo personalista como desde el comunitario;

b) *desde el punto de vista ético*, el desarrollo es *natural y cultural*, en el sentido de que ha de ser *general* (o sea, que tenga en cuenta a todos los pueblos, cualquiera que sea el estado actual de su economía), *unitario* (que implique a toda la humanidad) y *solidario* (entre cada pueblo y la comunidad mundial);

c) *desde el punto de vista teológico*, el desarrollo, cristianamente entendido, concierne a la *salvación* del hombre; representa un derecho fundamental de la persona humana, mas es también un derecho de la sociedad y de las culturas (lo que implica una condena terminante de todo nacionalismo y racismo); tiene un sentido —dentro de la óptica cristiana— sólo si es auténticamente humano, en armonía con los valores humanos y con la trascendencia de la persona.

Después de haber expuesto las conexiones existentes entre desarrollo y solidaridad universal, que —al igual que los documentos pontificios— incluye en el concepto de socialización, aclarando sus posibili-

dades y riesgos, Aubert afronta desde la óptica económica y cultural el problema del desarrollo (analizando su dinámica, génesis y resultados, compendiados en la civilización industrial) y pone de relieve los problemas éticos que encierran los diversos factores del desarrollo en sus interacciones recíprocas: factor demográfico, producción industrial, función empresarial, capital, estado, progreso técnico, recursos naturales, comercio y distribución de bienes. He aquí dos conclusiones de este profundo análisis de índole ético-teológica:

a) “El desarrollo no es un simple determinismo que bastaría abandonar a su fuerza de inercia para dar buenos resultados; es un proceso global que *implica directamente a todo el hombre*, como ser responsable y libre, sujeto y a la vez objeto; por tanto, un proceso que impone al hombre asumirlo directamente. Decir que el desarrollo está al servicio del hombre equivale a decir que solamente tiene sentido si se lo contempla desde una *perspectiva ética*; de aquí la importancia, cada vez más unánimemente admitida, de la *planificación* o programación del desarrollo (la cual deberá estar subordinada al campo político)”.

b) “El cristiano que reflexiona sobre esta dialéctica del desarrollo, a través de riesgos y esperanzas, no puede menos de sentirse impresionado por la semejanza entre aquél y el crecimiento del reino de Dios”.

3. La *“teología de la liberación”*. También en Latinoamérica los años sesenta están marcados por la ideología del desarrollo. Los teólogos usan confiadamente este término y adoptan algunas perspectivas de las teorías económicas más en boga, purificando la idea de desarrollo

con las precisiones que la reflexión teológica europea ha ido elaborando progresivamente. El predominio casi exclusivo del lenguaje ligado al desarrollo perdura hasta las vísperas de Medellín (1968), es decir, de la reunión celebrada en esta ciudad por el episcopado latinoamericano (CELAM). A partir de 1965 se advierte —al principio en documentos no oficiales— un uso creciente del término *liberación*. Con la innovación terminológica —subraya Assmann— se ilumina un nuevo marco analítico de las características del fenómeno del subdesarrollo, marco que se entiende cada vez más claramente como un *ser mantenidos en el subdesarrollo*, como *forma de dependencia*, y ya no como situación de países *todavía no desarrollados o en vías de desarrollo*.

El histórico encuentro de Medellín inaugura una tercera fase, en la que el término *liberación* adquiere un claro predominio; dado que los documentos episcopales se remiten constantemente al Vaticano II y sobre todo a la *Populorum progressio*, de Pablo VI, resultan evidentes la tentativa de analizar el fenómeno del subdesarrollo en términos de dependencia y, consiguientemente, la voluntad de superar la óptica del desarrollo en beneficio de una educación *liberadora* y de una concienciación radicalmente diversa.

Los teólogos de la liberación, primero en Latinoamérica y luego también en el ámbito europeo por medio de las corrientes cristianas de izquierda, han avanzado mucho en el camino abierto por las perspectivas de Medellín. Cada vez más conscientes de los mecanismos de dominio neocolonial, radicados íntimamente en el fenómeno del subdesarrollo, frustrados por todas las experiencias *desarrollistas* de los

años sesenta, profundamente críticos con las ideologías ligadas al desarrollo, pues a pesar de todas las rectificaciones habidas (desarrollo económico-social, humano, integral, etcétera), esta idea sigue cargada de ambigüedades y contradicciones, proponen, en clave teológica, sustituir el marco del desarrollo por la perspectiva global, dinámica, creativa, bíblica y abierta a la trascendencia de la liberación: “Si el subdesarrollo debe calificarse no como simple retraso ni como mero primitivismo, sino como forma de dependencia, es necesaria una actitud nueva por parte de todos los cristianos... Ha pasado el decenio del desarrollo y ha comenzado el decenio de la liberación. Liberación es el nombre nuevo del desarrollo” (Assmann). El compromiso por la lucha de liberación debe ser compartido en primera persona también por el teólogo, ya que, desde esta óptica, que prácticamente reduce la fe a *praxis liberadora*, el criterio de validez de la reflexión teológica (de la hermenéutica bíblica, de la doctrina y del culto) consiste en su capacidad de hacer más pleno y radical el compromiso de caridad, y de llevar a la Iglesia, con claridad y sin reticencias, al lado de los oprimidos. Es obvio que esta última forma de reflexión sobre la temática del desarrollo no es acogida por todos como decisiva, pues se elevan contra ella dificultades y críticas bastante radicales. Sería muy interesante —y útil por su intrínseca capacidad desmitificadora— un estudio sociológico que analizara en todos sus aspectos las relaciones entre las ideologías del desarrollo (y de la liberación) y el ambiente socio-cultural en que maduran tales concepciones.

G. Mattai

BIBLIOGRAFÍA: Acquaviva S., *Una scommessa sul futuro. Sociologia e programmazione globale*, I.L.I. Milano 1971.—Altaro J., *Teología del progreso humano*, Cittadella, Assisi 1969.—Barre R., *El desarrollo económico*, FCE, México 1972.—Capelo Martínez M., *Fundamentos del desarrollo económico en Andalucía*, CSIC, Madrid 1963.—Costa Pinto L.A., *Desarrollo económico y transición social*, Rev. de Occidente, Madrid 1969.—Dorner P., *Reforma agraria y desarrollo económico*, FCE, México 1974.—Duchini F., *Economía política*, Edizioni del Cristallo, Roma 1965: *L'evoluzione storica degli schemi di analisi della distribuzione dei redditi*, CELUC, Milano 1971.—Dürr E., *Política de crecimiento en una economía social de mercado*, ESIC, Madrid 1979.—Ellis, *El desarrollo económico y América Latina*, FCE, México 1960.—Foxley R.A., *Estrategia de desarrollo y modelos de planificación*, FCE, México 1975.—Friedmann G., *La crisis del progreso*, Laia, Barcelona 1977.—Fundación FOESSA, *Efectos queridos y no queridos en el desarrollo español*, Euroamérica, Madrid 1968.—Germani G., *Modernización y desarrollo social*, Nueva Visión, Buenos Aires 1970.—Guissard J., *Catolicismo e progresso sociale*, Ediz. Paoline, Catania 1963.—Hayes J., *Evaluación de los proyectos de desarrollo*, Fundación FOESSA, Madrid.—Helleiner G.K., *Comercio internacional y desarrollo económico*, Alianza, Madrid 1975.—Higgins B., *Desarrollo económico* (2 tomos), Gredos, Madrid 1970.—Hoselitz, *Aspectos sociales del desarrollo económico*, Hispano-Europea, Madrid 1965.—Lipset S.M., *Elites y desarrollo en América Latina*, Paidós, Buenos Aires 1967.—Meadows D.H. y otros, *Los límites del crecimiento*, FCE, México 1972.—Mishan E.J., *Los costes del desarrollo económico*, Occidente, Barcelona 1970.—Prados Arrarte J., *Plan de desarrollo de España, 1964-1967*, Tecnos, Madrid 1965.—Rostow W.W., *Las etapas del desarrollo económica*, FCE, México 1966; *Unas lecciones sobre el desarrollo económico después de la II Guerra Mundial*, Instituto de Estudios Políticos, Madrid 1964.—Sauvy A., *Crecimiento cero*, Dopesa, Barcelona 1973.—Semanas Sociales de España, *Aspectos sociales del desarrollo económico*, Plan Nacional, XX Semana, Granada 1961.—Sylos Labini P., *Problemi dello sviluppo economico*, Laterza, Bari 1970.—Tamames R., *Ecología y desarrollo. La polémica sobre los límites de desarrollo*, Alianza, Madrid 1980.—Varios autores, *El desarrollo económico de España*, Rev. de Occidente, Madrid 1963; *Le développement par la science et la technique*, 8 vols., ONU, Paris 1963-64.—Vilar P., *Crecimiento y desarrollo*, Ariel, Barcelona 1964.—Zahan E., *Sociología del desarrollo económico*, Sagitario, Barcelona 1963.

## DESASTRE

SUMARIO: I. Introducción - II. Clasificación de los desastres - III. Fases de los desastres - IV. Comportamiento ante los desastres.

### I. Introducción

Se define como desastre todo hecho catastrófico que, siendo razonablemente imprevisible, se sigue de unos sucesos determinados y de unos factores predispositivos, todos ellos de orden natural y, a su vez, razonablemente imprevisibles.

El estudio de los efectos de los desastres en las estructuras y en la organización humana nos coloca una vez más ante un gran problema, que por tradición cultural tendemos a olvidar: el de las relaciones entre el hombre y el ambiente, en las que el hombre resulta dominador de una naturaleza a la que se adapta dentro de ciertos límites y a la que puede, en gran medida, doblegar y determinar en provecho propio.

Las catástrofes naturales, como inundaciones, huracanes, terremotos, maremotos, etc., y las catástrofes provocadas por voluntad del hombre, como las destrucciones derivadas de las guerras, cuestionan una y otra vez la aparente tranquilidad de la convivencia del hombre con la naturaleza y con sus semejantes, y patentizan la inestabilidad temporal del paisaje antropogeográfico.

El hombre está psicológicamente convencido de haber subyugado por completo su ambiente mediante el poder de la tecnología, y esto es muy difícil de cambiar. Esta convicción se basa también en los esfuerzos que realizan las naciones más industrializadas para proteger de las catástrofes a los miembros de la so-

ciudad. En estos países, la instalación de sistemas de alarma y de emergencia ha llevado a poner en marcha investigaciones sobre los desastres, así como a apreciar problemas (contaminación, etc.) que hasta hace poco tiempo eran o se consideraban insignificantes. A los países en vías de desarrollo les es muy difícil poder contar con una organización eficaz para hacer frente a las grandes desgracias, y ello representa un obstáculo serio para su progreso social y económico.

Los desastres pueden estudiarse desde diversos puntos de vista. Un buen número de autores fijan su atención en el aspecto de la reconstrucción, limitándose casi siempre a una sola calamidad; otros se interesan por los modos posibles de evitar las catástrofes. Los sociólogos se ocupan del estrés que originan los desastres naturales y los no naturales. Otros aún tratan de encontrarles a todos éstos una explicación en la destrucción provocada por el hombre en el paisaje y en las consiguientes modificaciones del mismo.

Hay también estudios que se llevan a cabo desde puntos de vista económicos, sociales, políticos y hasta específicamente organizativos, o que limitan su análisis a la teoría de las comunicaciones.

Las investigaciones pueden centrarse en la situación que precede a una calamidad (con el fin de prevenirla y evitarla), en el momento de la misma, en la situación inmediatamente posterior o en los ajustes que se siguen a largo plazo.

Estas investigaciones en torno a las calamidades se consideran útiles para ir conociendo el sistema global hombre-ambiente. Esta relación pasa por momentos positivos y momentos negativos (recursos y ventajas de los mismos, calamidades y da-

ños); es en los elementos negativos en los que se polarizan las investigaciones, aun cuando muchas veces los daños los producen elementos que, en condiciones normales, son fuente de vida a la que están íntimamente ligadas las actividades humanas. En consecuencia, es preciso descubrir y definir los umbrales o niveles mínimos de utilidad de algunos elementos (por ejemplo, la lluvia), así como los límites de tolerancia relacionados con la supervivencia de los organismos o de algunos grupos de organismos, y con la organización social. Estos umbrales y límites varían con el tipo de calamidad, con el tipo de comunidad, con el espacio y con el tiempo; los daños derivados de una calamidad pueden ser muy variados y van desde los que afectan a una sola familia hasta los que requieren poner en marcha socorros a escala nacional.

## II. Clasificación de los desastres

Las clasificaciones comunes de los desastres difícilmente son algo más que una lista de los agentes naturales implicados, que se definen en los términos físicos tradicionales de amplitud, extensión, frecuencia y duración.

Hewitt y Burton, para determinar los tipos de calamidad más significativos, toman en cuenta los agentes naturales (atmosféricos, hidrológicos, geológicos, etc.), la energía desencadenada, la extensión de la zona siniestrada, la distribución temporal (duración y frecuencia de los sucesos), el tipo de mecanismo dañino (barreras físicas, contaminación, etcétera), el intervalo de tiempo entre la amenaza del suceso y la alarma, los modelos de respuesta al suceso (huida, estrategia tecnológica).

Estas clasificaciones son de gran utilidad para poder hacer una planificación territorial. Sin embargo, la planificación deberá tener un grado elevado de elasticidad en relación con la escala de sucesos portadores de daños y con la consiguiente jerarquía de las intervenciones. El criterio básico debería tener en cuenta sobre todo las dimensiones del área castigada, de la población afectada y de las pérdidas económicas.

Sobre la base de los distintos modos de producir los daños, se puede hacer otra clasificación de los sucesos de carácter catastrófico:

1) *Impacto mecánico*: cuando la carga, en sentido amplio, causa daños a estructuras, a personas, etc. Puede tratarse de una carga dinámica, como la de los terremotos, o estática, como la que ejerce la acumulación de nieve sobre una techumbre.

2) *Barrera física*: cuando el agente natural no ataca directamente a las estructuras o a las actividades humanas, sino que bloquea o impide el movimiento del hombre, de vehículos, de mercancías, de informaciones (barrera moderada, como la lava que intercepta una carretera, o continua, como la acumulación de planchas de hielo —pack— en el mar).

3) *Interferencias*: situación en la que los sentidos humanos o los medios técnicos no pueden percibir el entorno (por ejemplo, imposibilidad de ver a través de la niebla en una carretera abierta al tráfico).

4) *Ambiente nuevo*: situación ambiental que no causa daños directos, pero que impide el desarrollo de ciertas actividades (es el caso, por ejemplo, de una carretera helada: es visible, no constituye una barrera física, pero es imposible conducir por ella un vehículo).

5) *Privaciones*: se trata de un corte de abastecimientos esenciales para la vida de los organismos (falta de agua).

6) *Contaminación y deterioro*: cuando los materiales sufren una pérdida de calidad, bien de modo inmediato o por persistir una situación calamitosa (daños en mercancías almacenadas a causa de una inundación).

Las calamidades naturales pueden afrontarse *a priori* o *a posteriori*. *A priori* se puede influir directamente en las causas o en los agentes naturales, como cuando se modifica la situación que pudiera ser origen de una calamidad (por ejemplo, reforzando los muros de contención contra aludes) o cuando se modifica el potencial de pérdidas (medidas de emergencia, perfeccionamiento de los sistemas de alarma, cambios del *land-use*).

*A posteriori* afrontar las pérdidas es necesario. Estas pueden gravar sobre individuos particulares directamente damnificados o repartirse entre toda una colectividad (asunción pública de las pérdidas); también puede preestablecerse un plan para absorber dichas pérdidas (seguros, fondos de reserva).

## III. Fases de los desastres

En los desastres se pueden distinguir varias fases: alarma, amenaza, impacto, inventario, socorro, remedio, recuperación.

Por alarma se entiende la percepción de que se acerca un suceso que puede acarrear daños. Esta percepción está en dependencia de la calidad y violencia de la comunicación. Con el verificarse de dicho suceso, comienza una fase de alarma, que implica daños locales y personales

específicos y que lleva a la fase de impacto. Es en el tiempo del impacto cuando se produce el desastre propiamente dicho. Durante esta fase se descomponen las estructuras existentes y se rompen las comunicaciones, con el consiguiente aislamiento. Para algunos autores se da una coincidencia entre esta fase y la del aislamiento.

Tras el desastre vienen las fases de reorganización, que por su agitación recuerdan la afanosidad con que las hormigas reparan su nido destruido. La primera de estas fases, llamada de inventario, puede iniciarse con una lenta recuperación de la conciencia.

La fase de socorro empieza con la aparición de las primeras ayudas. La población de la zona comienza a ayudarse mutuamente y cesan las barreras raciales y sociales propias de algunos modelos organizados (se suprimen, por ejemplo, las distinciones raciales entre blancos y negros). Esta primera fase de ayudas comprende toda una serie de problemas relativos a la posibilidad de llegar a la zona castigada y de sistemas para controlar los flujos de energía; el área de filtro es aquella en que frecuentemente se detienen los *inputs*.

La fase de socorro implica una cantidad cada vez mayor de ayudas, aprovisionamientos y comunicaciones, que pueden provenir incluso de lugares muy lejanos. Con el aumento de las distancias, aumentan también las perturbaciones de los *outputs* (es decir, de los flujos de informaciones, peticiones de ayuda, etcétera, en su salida) provenientes del sistema, por lo que los flujos de los *inputs* (entradas, flujos de entrada de socorros, aprovisionamientos, etcétera) puede que no correspondan a las necesidades de las zonas siniestradas. La reorganización co-

rresponde a la fase de remedio. Los sistemas administrativos y los servicios se reestructuran y las autoridades constituidas vuelven a hacerse con el control de la situación; la comunidad comienza a organizarse.

La etapa final es la de la recuperación. Lo primero que se constata es que el sistema, dada la irreversibilidad de los comportamientos, no puede volver a un estado de equilibrio idéntico al anterior. La estructura de la comunidad podría resentirse en mayor o menor medida; la reconstrucción lleva a modificaciones estructurales y funcionales.

La reconstrucción, sobre todo si se trata de centros urbanos, debería posibilitar que no se volviera a caer en los errores de las viejas estructuras urbanas; se debería emprender una reparación de los viejos barrios, la reestructuración del tráfico, etc. En teoría, lo deseable sería que se delimitaran con mayor claridad las distintas áreas funcionales. Hay ejemplos significativos, como el de Hamburgo, donde, tras la guerra, se reestructuraron sus arterias de circulación; o el de Varsovia, en la que se puso remedio a la excesiva acumulación de edificios en la orilla del Vístula.

Los problemas que plantea la reconstrucción derivan del hecho de que algunas infraestructuras, como las canalizaciones, imponen un tipo de reconstrucción. A menudo la solución que se adopta consiste en una simple modificación de la ordenación de la ciudad.

Sin embargo, un barrio o una ciudad siniestrados o destruidos constituyen una oportunidad no sólo para realizar una nueva planificación inspirada en criterios mejores, sino también para contraponer los intereses colectivos (concepto social) a los intereses individuales sumados.

Tiene, pues, su importancia el marco jurídico dentro del cual se lleva a cabo la reconstrucción y su financiación. La prisa por reconstruir sin unos modelos suficientemente estudiados lleva a preferir la difusión de un estilo uniforme, con técnicas estandarizadas y capaces de controlar los precios en la máxima medida posible.

La destrucción tiene, además, otros aspectos, como los sociales, los económicos y los ambientales, y ha de considerarse como un conjunto de perjuicios individuales muy variados.

En algunos casos los fenómenos destructores dan impulso a un despegue económico, ya que llevan al primer plano de los intereses a áreas pobres y atrasadas que, de no ser así, habrían tenido muy pocas oportunidades de conseguir financiamientos o mejoras económicas. Esto está también ligado, por ejemplo, al hecho de que las áreas sísmicas —con las debidas y hasta numerosas excepciones— no son áreas de asentamiento preferencial e incluso suelen estar apartadas de las áreas más densamente pobladas y explotadas.

La reconstrucción se encuentra con muchos obstáculos técnico-geológicos, administrativos y, naturalmente, económicos. Los obstáculos administrativos están constituidos sobre todo por dificultades de carácter burocrático, de coordinación relativa a las competencias de los agentes públicos y privados, dificultades que, en definitiva, son las verdaderas responsables de los daños que se derivan de la depreciación en el tiempo de las cantidades disponibles.

Las razones técnico-geológicas suelen tener gran peso a la hora de decidir el lugar para un nuevo asentamiento más o menos lejano del

primitivo. Pero también prevalecen a veces otras consideraciones. Cuando los centros han quedado completamente destruidos, la reconstrucción (y antes aun el asentamiento provisional en barracas) se llevará a cabo en sitio lejano, dada la ausencia de intereses especiales en este sentido; pero en los casos en que el centro sigue casi intacto en sus partes más importantes desde el punto de vista funcional, la reconstrucción se realiza en las inmediaciones. Otra razón para no cambiar de ubicación puede ser el apego de los campesinos a la tierra y de los propietarios a sus fincas.

A veces, en lugar de poner remiendos a una ciudad vieja, se prefiere construir una nueva en un lugar relativamente lejano, condenando así a viejas ciudades a la decadencia y a la *muerte*. Lo mejor tal vez sea adoptar el principio del *deslizamiento*, es decir, reconstruir la ciudad muy cerca de las ruinas, esperando que los habitantes se vayan trasladando y adaptando poco a poco a ella.

Las catástrofes, en especial los terremotos, aconsejan introducir en las construcciones medidas antisísmicas que antes no eran obligatorias en determinadas zonas. Sorprende que las casas japonesas no sean antisísmicas, lo que evidencia que estas adaptaciones son bastante recientes y están ligadas probablemente a las investigaciones realizadas en las áreas sísmicas.

Entre las calamidades más estudiadas hay que incluir a las inundaciones. El problema básico lo constituye la adaptación de la actividad humana a las vicisitudes de la naturaleza caprichosa y a veces violenta; por ello es necesario calibrar las relaciones económicas y sociales enmarcadas en el espacio con las osci-

laciones del nivel de los ríos, para cuyo conocimiento sólo se dispone de valoraciones estimativas y tendencias. Los cálculos y las investigaciones sobre los daños de las inundaciones permiten que éstas se conozcan mejor y que los administradores puedan adoptar con más acierto los remedios y precauciones pertinentes.

#### IV. Comportamiento ante los desastres

Las técnicas que se utilizan en el estudio de los desastres casi siempre dan como resultado un trabajo de tipo periodístico (más o menos cuidado), en el que figuran datos sobre los daños (en sentido físico y como valoración económica) y datos sobre la reconstrucción (ya como modalidad, ya como valoración económica o coste social). Es frecuente que estas investigaciones se pongan en marcha sin unas hipótesis precisas y sin unas cuestiones determinadas, como pueden ser las relativas a los efectos deprimentes del terremoto en los grupos humanos organizados o en los individuos particulares; se emplean en ellas cuestionarios poco homogéneos y que tienen como único punto de partida el hecho de que en un área reducida ha tenido lugar una serie de fenómenos, sin que ello signifique automáticamente que estos fenómenos tengan algún vínculo entre sí. Un planteamiento de este tipo no es científico; cuantos se ocupan seriamente de estos temas concuerdan en que nos encontramos ante cuestiones antonomásticamente interdisciplinarias, por lo que un enfoque de las mismas desde el solo punto de vista de una disciplina no es suficiente para cubrir la amplia temática que presenta el terremoto.

Los desastres son una fuente de observación muy importante incluso desde el punto de vista psicológico, dados los distintos modos y los variados comportamientos, tanto individuales como sobre todo colectivos, con que se enfrentan a un siniestro las personas afectadas, cuyas reacciones y acciones pueden denotar una adaptación positiva o negativa o una falta de adaptación al estrés derivado del suceso catastrófico.

El comportamiento de las personas en situaciones de emergencia es siempre diferente de su comportamiento normal en la vida; dicho comportamiento, además, difiere mucho de unas personas a otras, y ello por una serie de razones, entre las que se encuentran la capacidad personal de organizarse en situaciones extranormales, las acciones impulsivas que la situación lleva consigo, el estrés emotivo que se deriva de la situación catastrófica y otros comportamientos, como el pánico y la desmoralización. Se trata de comportamientos que se dan también en otras situaciones anormales distintas del desastre propiamente dicho, como las situaciones de inseguridad que a veces la gente se ve obligada a afrontar (graves crisis económicas, campos de concentración, etc.).

La teoría psicológica ha tratado de analizar las tres situaciones comprendidas en el daño (correspondientes a la alarma, al desastre y a la situación sucesiva), describiendo los factores causales y determinantes que se pueden presentar según que prevalezca un tipo u otro de reacciones. Como respuestas emotivas típicas frente al daño, se han descubierto al menos cinco modos de reacción distintos: *huida, inmovilidad, apatía o depresión, dependencia dócil e irritabilidad agresiva*. Cada una de estas

reacciones puede tener muchos matices; por ejemplo, la dependencia dócil puede convertirse en obediencia automática a la persona a la que se reconozca como líder. Además, pueden darse varias reacciones a la vez y toda forma de reacción se interfiere en la percepción de la realidad por parte de cada individuo. Las reacciones mayores y más duraderas se dan en las personas que han sufrido más directamente los efectos de la catástrofe. Los determinantes de la reacción se pueden distinguir en *situacionales*, que dependen de la situación, en sentido lato (físico, social, etc.), que se produce, y *predispositivos*, que encierran factores ideológicos o aptitudes (por ejemplo, motivaciones divinas como causas desencadenantes del desastre), caracteres personales y tácticas utilizadas para alejarse de la situación de daño que se padece. El estudio de este doble orden de factores puede aportar una respuesta a las cuestiones fundamentales, que son: ¿Qué sucesos o circunstancias de los que se han producido en el momento del siniestro han llevado a las personas a actuar de una forma determinada? ¿Qué individuos han tenido una reacción igual a la de la masa de que forman parte?

Es evidente que esta serie de datos y de informaciones es de gran importancia para llegar a controlar y prever el comportamiento del hombre en iguales o parecidas circunstancias (por ejemplo, en caso de guerra). Es difícil distinguir entre la reacción que se deriva de factores comunes a todo un grupo (naturaleza del desastre o composición social) y los factores muy de tipo individual (experiencias previas, emotividad, etc.).

Dado que las situaciones de desastre no pueden reproducirse de

modo experimental, es preciso que las observaciones de los comportamientos se hagan en directo, a ser posible en el momento inmediatamente posterior al desastre (es casi imposible hacerlo en el mismo momento). En este sentido, la que ha realizado estudios muy interesantes ha sido la NORC (National Opinion Research Centre); analiza 70 desastres de diversa entidad y entrevista a un millar de personas afectadas por los mismos. De estos estudios se deduce que, en medio de la enorme variedad de comportamientos individuales, se pueden descubrir comportamientos colectivos. A la vez, se pueden advertir también reacciones con un gran nivel de actividad (agitadas) y reacciones con un nivel bajo de actividad (depresivas).

Son dos las condiciones que favorecen la reacción de pánico: el hecho de que el individuo crea que sólo en el momento presente y no después puede escapar y salvarse del desastre, y el hecho de que crea que la situación implica el peligro de su destrucción personal.

Puesto que la noción de desastre ha de entenderse mediante las teorías de la percepción, en el sentido de que cada uno percibe a su modo el mensaje relativo al desastre, se puede decir que el problema inmediato de una situación de desastre no lo constituye el comportamiento incontrolado ni tampoco la reacción emotiva intensa, sino las deficiencias de coordinación y de organización, que se agudizan a causa precisamente de la percepción individual de la situación. Este aspecto de falta de coordinación se interpeeta con frecuencia como pánico.

Hay varios factores que producen efectos considerables en las reacciones individuales; por ejemplo, la alarma. Una alarma que llegue en el

momento adecuado y que se perciba lo suficiente puede ser muy importante para mitigar los efectos del desastre; por el contrario, una alarma incompleta o que llegue tarde puede ser peor que la falta de alarma. Sin embargo, hay que tener en cuenta que la mayor parte de los desastres no deja tiempo material para poder avisar con antelación.

Las perturbaciones de tipo emotivo pueden surgir en el momento del desastre, así como persistir en momentos sucesivos. Por ejemplo, las experiencias de víctimas, o de heridos, o de personas que han quedado irreconocibles a consecuencia de la catástrofe, puede dejar una larga huella en su comportamiento. Esta huella es mayor en quienes se han ocupado activamente de las víctimas que en quienes lo han hecho de lejos o han participado sólo emotivamente. También pueden darse graves perturbaciones entre los miembros de una misma familia cuando éstos se encuentran separados y viven con gran ansiedad la preocupación por sus respectivas situaciones; en este caso pueden aparecer incluso comportamientos peligrosos (como el aventurarse a ir al encuentro de los propios parientes a través de zonas peligrosas o inaccesibles).

M. P. Pagnini

BIBLIOGRAFÍA: Barton A.H., *Communities in disaster-A sociological analysis of collective stress situations*, Doubleday, New York 1970.—Fritz C.E. y Marks E.S., *The NORC studies of human behaviour in disaster*, en R.R. Evans (ed.), *Readings in collective behaviour*, Rand McNally & Co., Chicago 1969, 174-190.—Hewitt K. y Burton J., *The hazardousness of a place-A regional ecology of damaging events*, University of Toronto Press, Toronto 1971.—Killian L.M., *La significación de la pertenencia a grupos múltiples en los casos de calamidad pública*, en H. Proshansky y H. Seidenberg, *Estudios básicos de psicología social*, Tecnos, Madrid 1973, 619-626.—Miller G.H., Weesler H.

y Greenblatt M., *The threat of impending disaster-Contribution to the psychology of stress*, The MIT Press, Cambridge 1964.—Quarantelli E.L. (co-director), *Disasters-Theory and research*, Sage, London 1977.—Wolfenstein M., *Disaster-A psychological essay*, Routledge & Kegan, London 1957.

## DESCOLONIZACION

SUMARIO: I. Introducción - II. Etapas del colonialismo moderno - III. Descolonización - IV. Anticolonialismo - V. Descolonización y subdesarrollo.

### I. Introducción

En el ámbito de las ciencias sociales, el estudio del fenómeno de la colonización figura entre los sectores de investigación que más se relacionan con los avatares políticos y que más directamente acusan su influencia ideológica. No es una casualidad que los estudios relativos a los problemas de la colonización se hayan desarrollado, a causa de las circunstancias políticas, en dos épocas diversas: a caballo entre el siglo pasado y el actual, cuando las grandes potencias europeas llevaban a cabo una política imperialista para repartirse el mundo, y después de la segunda guerra mundial, cuando el poder colonial entró en una aguda crisis y se afianzó el vasto proceso de descolonización y de emancipación de pueblos enteros. En estas dos fases cruciales, la cuestión colonial adquirió una importancia fundamental en el campo de las relaciones internacionales tanto por sus consecuencias políticas y económicas como por sus consecuencias ideológicas.

Del fenómeno colonial se han ocupado, por el siguiente orden, los historiadores, los antropólogos, los

economistas y, finalmente, los sociólogos. Los primeros, analizando el problema como expresión de la política de poder de los Estados europeos y como una forma de imperialismo moderno; los segundos, investigando los caracteres culturales de los pueblos colonizados y la personalidad básica de los distintos grupos étnicos; los economistas, poniendo de relieve las consecuencias de las relaciones coloniales en las dinámicas de acumulación, producción y comercio, las estructuras económicas de cada uno de los países y las características de su integración económica a nivel mundial. Dentro de esta panorámica, ha alcanzado gran actualidad la problemática tan compleja del *desarrollo* y del *subdesarrollo*, que representa uno de los rasgos más clamorosos de la estructura económica mundial después de la fase de descolonización. Sobre estos mismos temas han florecido numerosos estudios de sociólogos, que han analizado los factores estructurales, institucionales y culturales que determinan el desigual desarrollo social de los países del Tercer Mundo.

La aparición en estos países de formas nuevas de *dependencia* en relación con los ex colonialistas ha hecho que se preste atención a las condiciones reales de la descolonización, evidenciándose la existencia de un vínculo distinto, pero no por ello menos condicionante, al que se ha dado el nombre de *neocolonialismo*. Este fenómeno, debido a los métodos con que se impone y a la fisonomía con que se presenta, se asimila a los efectos de la penetración típica del imperialismo económico. Por lo demás, el debate sobre el colonialismo y sobre el neocolonialismo ha estado siempre firmemente entrelazado con el tema del imperialismo,

con la interpretación de sus causas y de la naturaleza de sus consecuencias.

Los conceptos de *colonización* y de *colonialismo* derivan ambos del término *colonia*, que etimológicamente viene de *cultivar* y que tiene dos sentidos principales. Según el antiguo significado que le atribuía la tradición grecolatina, *colonia* era un grupo de ciudadanos establecidos en un territorio extranjero; según el significado moderno, en cambio, dicho término designa un territorio sometido a un Estado extranjero. De esta forma se ha pasado de un concepto étnico a un concepto territorial, que da a la colonización la dimensión de un fenómeno esencialmente político.

En el sentido moderno, la colonización no es una mera invasión de un territorio ajeno, sino una actividad expansiva y conscientemente dirigida a fundar, organizar y desarrollar una relación especial de dominio territorial y de explotación de los países ocupados. Los enciclopedistas, agudos intérpretes de la ideología del Estado nacional moderno, sabían ya muy bien que las colonias se establecían para utilidad de la metrópoli, debiendo estar bajo su dependencia directa en todo lo que atañe a las actividades políticas y comerciales.

La colonización tiene implicaciones políticas, económicas, sociales y culturales. El país colonizado pierde su autonomía política y su independencia; sus recursos económicos se emplean en función de los intereses de la potencia colonizadora, los criterios de inversión y de producción obedecen a la lógica de una explotación intensiva y se adecuan a las fluctuaciones del mercado mundial; finalmente, las riquezas no se invierten normalmente en el país que las

produce, sino en el país dominante. Y no podría ser de otro modo, dado que los objetivos principales de la expansión comprenden la obtención de materias primas baratas, la búsqueda de nuevos mercados, la inversión rentable de capitales y el aumento de los territorios. Al constatar de minorías que se asientan por la fuerza en territorios ajenos y someten a su población, el régimen colonial se mantiene a base de una constante opresión, con lo que el vínculo de vasallaje de la colonia con la metrópoli es un componente constante.

Por principio, también forma parte de la ideología y de la práctica colonial la *discriminación racial*; al colonizado se le considera como un *ser inferior* o como una *cosa* sobre la base de sus características étnicas. El racismo tiene sus raíces culturales en el mito de la superioridad del hombre blanco y constituye a la vez la ideología inevitable de una minoría que oprime y que se empeña en buscar una cobertura justificadora. Junto a la práctica discriminatoria, aparece entonces la tesis de la colonización como *misión civilizadora del hombre blanco*, sostenida y divulgada tanto por los políticos como por los poetas y escritores de la época imperial.

Para indicar los métodos y la ideología del sistema de gobierno colonial, a comienzos del siglo XX se introdujo el término *colonialismo*, que adquirió inmediatamente un sentido negativo de crítica y de condena.

Desde el punto de vista conceptual, colonización e *imperialismo* son distintos; este último es un fenómeno más general y sólo en algunas de sus manifestaciones históricas puede coincidir con el dominio colonial. Esta coincidencia puede cons-

tarse efectivamente en la política de las potencias europeas —sobre todo en la de Inglaterra— desde los años setenta del siglo XIX hasta la primera guerra mundial. La expansión colonial se impone en la llamada *época del imperialismo*, volcada a consolidar en el mundo entero la supremacía cultural, económica y territorial de Europa.

En este período aparece la interpretación marxista de dicho fenómeno, según la cual el término imperialismo asume un significado técnico que indica —según Lenin— la última fase del capitalismo monopolista. Durante la polémica ideológica que entonces se originó, el fenómeno de la colonización se fue identificando cada vez más con el imperialismo, por lo que ambos términos acabaron usándose como sinónimos.

Históricamente, el imperialismo se manifestó bajo el doble ropaje de *imperialismo económico* y de *imperialismo colonial*; mientras que este último se expresa mediante una relación de soberanía territorial y política *directa*, el primero se apoya en un sistema de dominio económico y político *indirecto*, sin establecer relaciones formales de desigualdad y de subordinación. El imperialismo económico es un fenómeno moderno, originado por la fuerza expansiva del capitalismo financiero-industrial, el cual empezó a consolidarse en las grandes potencias europeas ya a finales del siglo pasado, reforzándose luego después de la segunda guerra mundial, sobre todo por obra de los Estados Unidos. Actualmente es la forma dominante con que se expresa el expansionismo occidental; es la matriz de la nueva forma de dependencia en que han quedado atrapados muchos países ex coloniales desde el día siguiente de su independencia política. En relación con los

mismos, es legítimo hablar de un auténtico *neocolonialismo* que, sin ejercer ya un dominio político y territorial directo, condiciona ampliamente la dirección y forma del desarrollo de estos Estados.

Por último, según algunos autores, el imperialismo sería un fenómeno eminentemente continental, mientras que la colonización coincidiría con una expansión ultramarina. Pero esta distinción, sostenida en el campo diplomático por los representantes de los Estados Unidos y de la Unión Soviética para negar su contaminación colonialista, no tiene ningún valor científico, ya que el carácter imperialista o colonialista de una dominación está más ligado a la clase de la relación que se establece con los países subordinados que a su situación geográfica [ *Imperialismo* ].

## II. Etapas del colonialismo moderno

La práctica de la colonización moderna es un fenómeno típicamente europeo; en efecto, basta un rápido repaso histórico de sus etapas principales para darse cuenta de que todo país europeo, en los momentos de su mayor poder, se empeñó en esta empresa, que alcanzó su mayor intensidad y extensión a finales del siglo XIX, afectando a Asia, África y Oceanía.

Con la consolidación del capitalismo financiero-industrial se produce una profunda modificación en la estructura económica, que pasa de la tradicional economía mercantilista de intercambio y de tráfico a una economía más dinámica de transformación industrial. En esto está la originalidad del imperialismo colonial moderno, en que no busca

solamente crear grandes extensiones territoriales, como hicieron antes los imperios coloniales de España y de Portugal, sino también insertar orgánicamente los recursos de los nuevos mercados en el mecanismo metropolitano de desarrollo industrial.

Como fecha inicial de la reanudación moderna de la colonización se suele señalar el 1876, año en que Leopoldo II de Bélgica comenzó la ocupación del Congo, que se convertiría en una típica colonia tropical de explotación agrícola y minera.

Entre las potencias coloniales tradicionales se encuentra también Alemania, que, bajo el mando de Otto von Bismark, se lanzó a la empresa en 1884, posesionándose de Togo, Camerún, África Sud-occidental y Tanganica. Estas dos últimas colonias, además de tener como finalidad la explotación de sus recursos, desempeñaron una función receptora de población. La acción colonial alemana tendría un éxito efímero; por otra parte, ya desde su comienzo no fue más que un instrumento para mantener el equilibrio político del viejo continente.

Inglaterra y Francia, a su vez, recuperaron vigorosamente su iniciativa, especialmente en África y en el Extremo Oriente.

En Inglaterra, el jefe de gobierno Disraeli, a quien se debe la invención del término *imperialismo*, inauguró la era del imperialismo colonial proclamando a la reina Victoria emperadora de las Indias (1876), ocupando el Transvaal y Chipre (1877). A estas conquistas se fueron añadiendo las de Uganda y Kenia (1884-1890), el Sudán (1896-1898), las bases en la Costa de Oro y en Lagos, la zona septentrional de Nigeria (1889-1899), la futura Rhodesia (1890-1891) y Sudáfrica después

de la guerra victoriosa contra los boers. En Asia, Inglaterra extendió sus dominios en la India y en Birmania, sometiendo también a Afganistán a su control.

Francia, por su parte, después de haber ocupado Argelia (1830), se asentó en el norte de África (Túnez, Marruecos), conquistó los territorios que constituirían luego el África occidental y ecuatorial francesa, se anexionó como colonia a Madagascar (1896), ya sometida a su protectorado, y en Asia conquistó Indochina.

Holanda consolidó sus posiciones en Indonesia y en Borneo (1896-1900), mientras que Portugal trató inútilmente de unir sus dominios en Angola con los de Mozambique a fin de crear un único gran imperio africano. También España tomó parte en la distribución de África, concentrando sus miras en Marruecos, sobre el que acabó proclamando su protectorado (1912).

Rusia prosiguió, con logros más o menos duraderos, su propia expansión colonial, avanzando hasta Manchuria y Corea en el Extremo Oriente y hasta Persia y Afganistán en el Asia central. Tras una primera ocupación exitosa (1894-1900), tuvo que abandonar estos territorios bajo la presión respectiva del Japón y de Inglaterra.

A finales de siglo también los Estados Unidos entraron en el número de las potencias coloniales, sometiendo de hecho a Cuba y ocupando Puerto Rico y Filipinas; al mismo tiempo reforzaron su influencia en América Latina.

Italia, la última en entrar en liza, se lanzó a la conquista de Eritrea (1885-1890), de Somalia (1906) y, más tarde, de Libia (1911), concluyendo con la anexión de Etiopía (1936), que representa la última em-

presa colonial, cuando ya se manifestaban los primeros fermentos de descolonización en algunos países (Siria, Líbano, India, Túnez, Vietnam).

Teniendo en cuenta los motivos de la conquista y las diversas oportunidades que ofrecían los países ocupados, se pueden señalar algunos tipos fundamentales de colonias, como: *colonias de población*, en las que se asentaba un número considerable de conquistadores (Argelia, Kenia, Sudáfrica, Rhodesia), sea para explotar mejor los recursos disponibles, sea para dar salida a una excesiva mano de obra interna del Estado colonizador, como en el caso de Italia en Libia o de Alemania en Tanganica; *colonias comerciales* y *colonias de explotación* (unas y otras más frecuentes que las anteriores), en las que la organización administrativa y militar estaba directamente en función de un uso intensivo y a menudo depredador de las materias primas.

El fenómeno del imperialismo colonial, que surgió bajo el impulso de múltiples factores de rivalidad y de competencia política y comercial, tuvo un desarrollo ascendente hasta las vísperas de la primera guerra mundial, recibiendo en ella un primero y decisivo contragolpe, que significaría el comienzo del proceso de descolonización.

### III. Descolonización

El ocaso definitivo de la época colonial moderna se fue consumando entre el final de la segunda guerra mundial y los años sesenta, período en que alcanzaron la independencia territorial y la autonomía política la casi totalidad de los países colonizados. El término *descolonización* indica este proceso de emancipación po-

lítica, nacido de la acción simultánea de factores internos a las relaciones recíprocas entre colonizadores y colonizados y de la acción de acontecimientos externos, que aceleraron la transformación de dichas relaciones.

El primer golpe que logró debilitar la estructura colonial fue asestado por el primer conflicto mundial, no tanto en el plano concreto como en el plano de una crisis de valores y de certidumbres. Tanto dentro de los pueblos colonizadores como a los ojos de las élites de los colonizados, empezaron a desmoronarse los mitos de la superioridad del hombre blanco y de la solidaridad de Europa.

La nueva atmósfera ideológica tuvo consecuencias políticas en las relaciones coloniales; en particular, la introducción del sistema del *mandato* —con la garantía de la Liga de Naciones— reconocía por primera vez el derecho de autonomía y de independencia a las posesiones de las potencias derrotadas en la guerra, revelándose después como una contribución inconsciente a la descolonización.

El período comprendido entre las dos guerras fue pródigo en fermentos anticoloniales, aunque éstos no encontraron un terreno internacional favorable a su maduración. En este período se formaron las corrientes del nacionalismo asiático y africano, que no lograría ser efectivo hasta después de la segunda guerra mundial. La única empresa de tinte nacionalista que alcanzó efectos duraderos fue la campaña de desobediencia dirigida por Gandhi en la India; las demás pasaron sin dejar huellas. Tampoco las corrientes ideológicas anticoloniales de raíz liberal y socialista, presentes incluso en el seno de las potencias colonia-

les, lograron desarrollar su carga innovadora y corrosiva.

A raíz del segundo conflicto mundial, el sistema de dominio colonial comenzó irremediablemente su disolución. En primer lugar, las potencias europeas salieron extenuadas del esfuerzo bélico, por lo que su rol a nivel mundial decayó inexorablemente. Además, numerosas colonias participaron en la guerra en calidad de aliadas de sus dominadores franceses e ingleses, tanto en Europa como en África. La parte más activa de estas poblaciones se contagió de los mismos ideales de libertad, de independencia y de democracia a que apelaban las naciones europeas en su lucha contra la Alemania nazi.

Así es como se brindaron las motivaciones culturales y las armas ideológicas que utilizarían más tarde los propios colonizados. Durante la guerra se hicieron ya no pocas concesiones en el plano de la autonomía administrativa interna, en pago de la alianza o de la no hostilidad. La guerra acostumbró a algunos países a una semiindependencia o a una situación de guerrilla, como en el caso de los vietnamitas contra los japoneses, de forma que, una vez terminada la guerra, ya no aceptaron volver al anterior *statu quo*. Incluso cuando los colonizadores europeos trataron de volver a someter por la fuerza a sus antiguas colonias, como Holanda en Indonesia (1948) y Francia en Indochina (1954), la empresa resultó superior a sus medios; con ello se demostró que era inevitable una profunda revisión de las relaciones coloniales. Esta tendencia se afirmó primeramente en Asia, donde, apenas concluida la guerra, consiguieron su independencia la India y el Pakistán (1947), Birmania y Ceilán (1948) e Indonesia (1949).

Posteriormente fueron las conferencias afroasiáticas y panafricanas las que influyeron decisivamente, acelerando el movimiento descolonizador. Sobre todo la primera conferencia afroasiática de *Bandung* (1955) marcó un giro definitivo en la toma de conciencia de los nuevos pueblos, constituyendo para todos ellos un punto de referencia ideológico y político de suma importancia. De los 29 Estados que intervinieron (23 asiáticos y seis africanos), sólo unos pocos eran independientes; pero la conferencia supuso un gran impulso psicológico, que activó su rápida descolonización e hizo que se vigorizara la aspiración a la emancipación en todos los pueblos. Mientras que en el período de 1945 a 1955 en África sólo se concedió la independencia a un país, Libia, previéndose como inminente la de otros tres (Sudán, Costa de Oro, Somalia), entre 1956 y 1960 obtuvieron su independencia nada menos que 21 nuevos Estados; de ellos, 17 la obtuvieron en 1960. Este año representa el apogeo de la fase inicial de la descolonización; la mayor parte de los países se hicieron formalmente libres y la casi totalidad de los Estados coloniales reconocieron el principio de la autodeterminación de los pueblos.

A la conferencia de Bandung la siguieron la afroasiática de *El Cairo* (1957) y la panafricana de *Accra* (1958), las cuales, aunque se limitaron a hacer hincapié en las líneas ideológicas y políticas de la primera, contaron con un círculo mayor de participantes. A pesar de que los países asistentes eran muy diferentes entre sí por sus condiciones internas y por sus orientaciones ideológicas, los mancomunaban una enérgica reivindicación de su independencia contra las potencias coloniales y el

hecho de encontrarse todos ellos en el subdesarrollo económico. Estas conferencias y las siguientes tuvieron gran importancia, no tanto por sus deliberaciones operativas como por el reforzamiento de un espíritu anticolonial en la opinión pública mundial, que a su vez presionó sobre los gobiernos para que concedieran lo antes posible la independencia a las colonias restantes.

Al avance de este proceso de descolonización contribuyó también en gran medida la *guerra fría*, que congeló, sobre todo en Europa, las relaciones entre el Este y el Oeste. La tensión internacional debilitó a las potencias coloniales europeas, haciéndolas más vulnerables en lo referente a la cuestión colonial. Su importancia estratégica para el equilibrio entre los dos bloques empujó a la URSS a una propaganda anticolonial intensa y a los Estados Unidos a secundar las aspiraciones nacionalistas. Estas circunstancias reforzaron objetivamente las reivindicaciones de los pueblos dependientes y obligaron a los Estados coloniales a hacer concesiones más rápidas. Por su parte, estos pueblos supieron aprovecharse hábilmente de los contrastes existentes y de la favorable coyuntura internacional.

Por último, la ONU contribuyó mucho a que se consolidaran los principios fundamentales en que había de inspirarse la superación de las relaciones políticas coloniales. La Carta de San Francisco, con la que se constituyó el nuevo organismo supranacional, afirma claramente el principio de la soberanía de los Estados (art. 2.º) y el principio de la autodeterminación de los pueblos (arts. 1.º y 55); además, mediante la institución de la administración fiduciaria obliga a los Estados administradores a favorecer el autogó-

bierno. Con el ingreso en la ONU de muchos Estados africanos y asiáticos, estos principios se reafirmaron y se hicieron, por fin, operativos; las potencias coloniales los habían aceptado con normalidad, mas sin esforzarse gran cosa en llevarlos a la práctica. En 1960 se llegó a un debate intenso en torno a la situación colonial, debate promovido por los países afroasiáticos; fruto del mismo fue la aprobación, por parte de la Asamblea General, de la histórica resolución del 14 de diciembre "sobre la concesión de la independencia a los países y a los pueblos coloniales". Pero ya en los años precedentes los continuos debates desarrollados en la ONU en materia colonial habían dado un impulso notable a la actuación de la descolonización.

#### IV. Anticolonialismo

El proceso de descolonización tuvo como protagonistas tanto a los colonizados como a los colonizadores. En el plano ideológico, las primeras oposiciones a la expansión colonial brotaron dentro de los mismos países colonialistas, pues existía en ellos una tradición anticolonial que había nacido prácticamente con la misma colonización y que se apoyaba en motivos humanitarios o en argumentaciones económicas. El anticolonialismo económico surgió en Inglaterra bajo la influencia de la teoría del liberalismo económico de Adam Smith; esta doctrina pasó también a Francia y orientó la política colonial de los gobiernos europeos durante toda la primera parte del siglo XIX. Esta oposición al imperialismo colonial se hizo más fuerte en los liberales radicales ingleses, entre los que destaca J. A. Hobson, autor de la primera obra orgánica

sobre el imperialismo (1902), a la que también hace referencia Lenin en su ensayo posterior. Los marxistas han venido apoyando su crítica al colonialismo en la que hacen al capitalismo, dando origen a una corriente anticolonial de corte anticapitalista, en la que se inspiran algunos movimientos afroasiáticos de liberación.

Durante el período comprendido entre las dos guerras mundiales, la ideología urdida en Europa se transmitió a las élites de los países colonizados, que la asimilaron con rapidez. Los ideales de libertad, igualdad, nacionalismo e independencia de que hacía propaganda la cultura occidental en beneficio exclusivo del hombre blanco, se convirtieron en sus manos en otras tantas armas ideológicas para llevar a cabo su batalla independentista. Los que luego serían los mayores líderes nacionalistas se formaron en las universidades europeas y americanas, sabiendo hacer suyas tanto las aspiraciones más profundas de sus pueblos como las categorías culturales en que apoyar sus reivindicaciones contra Occidente. Sin querer, Europa contribuyó a educar a sus mismos opositores; pero hay que decir que fueron la experiencia de las injusticias coloniales, la toma de conciencia en relación con sus causas y la firme determinación de acabar con tal situación las que activaron las energías de los pueblos y de sus clases dirigentes en su larga marcha hacia la emancipación política.

La mayor parte de los países colonizados obtuvo su independencia tras una iniciativa política de carácter pacífico; no obstante, en algunos casos no faltaron resistencias incluso violentas, así como represiones intensas por parte de las potencias coloniales. Los ejemplos más clamor-

rosos y reveladores de estas tristes acciones los tenemos en las guerras de Indonesia, de Argelia y de Vietnam: en este último caso, la guerra anticolonialista y la antiimperialista que la siguió hasta fechas muy cercanas han asumido el valor de símbolo del contraste histórico existente entre descolonización e intereses colonialistas.

### V. Descolonización y subdesarrollo

En cuanto fenómeno esencialmente político, la descolonización no ha conseguido de suyo la transformación real de las estructuras impuestas por los colonizadores. La obtención de la independencia nacional no se corresponde, ni mucho menos, con el final de las relaciones de dominación económica; lo confirma claramente la experiencia de muchos países latinoamericanos, que, habiendo conseguido formalmente su independencia ya a comienzos del siglo pasado, aún no se han librado de los pesados vínculos de una relación desigual con los países industrializados. Con la liquidación del sistema colonial, pues, sólo se ha cumplido la primera etapa de un proceso que está en curso y que ha de continuar hasta la total emancipación de los pueblos.

El final de la descolonización ha puesto plenamente de manifiesto la naturaleza y los efectos de la dominación colonial y ha hecho que pareciera con toda nitidez el rostro dramático del *subdesarrollo* del Tercer Mundo. Este fenómeno es uno de los problemas más agudos con que tropiezan las relaciones internacionales actuales y afecta profundamente a Asia, África y Latinoamérica.

El subdesarrollo es fundamental-

mente el producto de un proceso histórico que tiene mucho que ver con el tipo de independencia que se estableció entre los países industrializados y los llamados *terceros* a partir del comienzo de la colonización moderna. La estructura económica colonial se basaba de forma predominante en la economía de tráfico, con el consiguiente intercambio favorable a la metrópoli, y en la falta de industrialización. Al mismo tiempo, había ido introduciendo en la economía tradicional un sector moderno integrado en el mercado financiero-industrial capitalista, creando entre ambos un profundo desequilibrio en provecho exclusivo del segundo. El sector moderno estaba ligado a la exportación de riquezas, favorecía la explotación de los recursos y no las inversiones en la colonia. La existencia del llamado *dualismo económico* (C. Furtado) ha originado ulteriores áreas de subdesarrollo interior, agravando el desequilibrio general entre la metrópoli y la colonia.

La estructura del capitalismo monopolista, de la que formaba parte integrante el sistema colonial moderno, ha sobrevivido al ocaso del dominio colonial directo; es más, se ha reforzado y extendido a nivel mundial, impulsado y controlado con firmeza por los Estados Unidos. Así se ha pasado del imperialismo colonial a la primacía del imperialismo económico, que mantiene inalterables los mecanismos económicos del primero.

Tampoco cambió la *división internacional del trabajo* en dos grandes sectores: el de transformación industrial, que abarca a todos los países occidentales, y el de suministro de materias primas, que comprende a los países del Tercer Mundo. Esta división mantiene firmemente la

condición económica colonial, es la causa del subdesarrollo y se complementa con el mecanismo del *intercambio comercial* internacional. En la actualidad, los términos del intercambio tienden constantemente a empeorar, en detrimento de los países más pobres en capitales e industrias y en provecho exclusivo de las grandes *empresas multinacionales*, que controlan y condicionan el desarrollo interno de estos países. Estos grupos económicos de enormes dimensiones son realmente los nuevos protagonistas instrumentales del imperialismo; siendo el resultado último del proceso concentrador del capital, extienden su poder tentacular mediante una compleja instrumentación financiera y organizativa.

Las potencias occidentales, por medio de ayudas técnicas, de capitales y de inversiones, han mantenido y consolidado su penetración económica en los países ex coloniales sobre bases de desigualdad, promoviendo en muchos casos una descolonización *dirigida*. Por ello, estos países, a pesar de haber conseguido la independencia nacional, siguen en una situación difusa de dependencia comercial, financiera, monetaria, tecnológica y en algunos casos también política e ideológica, gracias al control que ejercen clases enteras de dirigentes ganados con privilegios.

Para comprender las características económicas de estas formas de neocolonialismo que mantienen e incrementan el subdesarrollo, tenemos un punto de referencia en las tesis de A. Gunder Frank sobre la unidad del proceso desarrollo-subdesarrollo capitalista, de S. Amin sobre la acumulación a escala mundial y de A. Emmanuel sobre el fenómeno del intercambio desigual.

A pesar de que ya han tenido lugar una serie de crisis y de reestruc-

turaciones en los equilibrios de fuerza entre algunos países productores de materias primas energéticas (crisis del petróleo) y la creación de algunos polos de desarrollo subimperialistas (Brasil, Irán) en regiones tradicionalmente subdesarrolladas, el cuadro general de las relaciones económicas entre *países metropolitanos* y *colonias* no ha sufrido cambios radicales de signo.

La superación de las condiciones estructurales del subdesarrollo requiere que se cambien las condiciones políticas, para lo cual sigue abierta la lucha en el plano de la dirección política interna; todo esto explica la gran inestabilidad política de muchos países del Tercer Mundo y la presencia en su seno de nuevos *movimientos de liberación*.

No obstante los límites señalados y las tensiones permanentes, el proceso de descolonización ha marcado un giro decisivo en las relaciones internacionales, dotando de mayor articulación al cuadro de las fuerzas mundiales y volviendo más dinámicos los equilibrios y los contrapesos entre los dos grandes bloques (el estadounidense y el soviético) que salieron hegemónicos del conflicto que determinó el final del colonialismo. Así como la *toma de conciencia* de los pueblos colonizados y la ruptura política de la estructura colonial supusieron el primer avance hacia la afirmación del derecho de los pueblos a la autodeterminación, es necesario que ahora brote otro *gran despertar* que establezca entre ellos unas relaciones económicas *solidarias*.

G. Rovati

BIBLIOGRAFÍA: Arghiri E., *Lo scambio ineguale*, Einaudi, Torino 1972; *Sviluppo e sovrastrutture in Africa*, Einaudi, Torino 1969.—Berque J., *De l'impérialisme à la décolonisation*, Minuit, Paris 1965; *Dépossession du monde*,

Seuil, Paris 1964.—Cardoso F.H., *Los agentes de cambio y de conservación en América Latina*, en *Cuestiones de sociología del desarrollo de América Latina*, Edit. Universitaria, Santiago de Chile 1968.—Cardoso F.H. y Falletto E., *Dependencia y desarrollo en América Latina*, Siglo XXI, México 1969.—CEPAL, *El desarrollo social de América Latina en la posguerra*, Solar-Hachette, Buenos Aires 1963.—Chonchol y otros, *Obstáculos para la transformación de América Latina*, FCE, México 1969.—Frank A., *El desarrollo del subdesarrollo*, en "Desarrollo" 2 (año I, marzo 1965) 13-16; *Sociología del desarrollo y subdesarrollo de la sociología*, en "Pensamiento crítico" 22-23 (1968).—Frank A. y otros, *Economía política del subdesarrollo en América Latina*, Signos, Buenos Aires 1970.—Friedmann G., *Problèmes de l'Amérique Latine*, Gallimard, Paris 1959.—García A., *Estructura social y desarrollo latinoamericano*, ICIRA, Santiago 1969.—González Casanova P., *Sociología de la explotación*, Siglo XXI, México 1969.—Jaguaribe H., *La dependencia político-económica de América Latina*, Siglo XXI, Madrid 1970.—Jalee P., *El Tercer Mundo en la economía mundial y la explotación capitalista*, Siglo XXI, México.—Marsal J.F., *Dependencia e independencia. Las alternativas de la sociología latinoamericana en el siglo XX*, CIS, Madrid 1979.—Medina Echevarría J., *Consideraciones sociológicas sobre el desarrollo económico de América Latina*, CEAL, Santiago 1963, y Solar-Hachette, Buenos Aires 1964.—Mestre T., *África como conflicto*, Edicusa, Madrid 1969.—Myrdal C., *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*, FCE, México 1962.—Nkrumar K., *Neocolonialismo: última etapa del imperialismo*, Siglo XXI, México 1966.—Quijano A., *Redefinición de la dependencia y proceso de marginalización en América Latina*, CEPAL, Santiago de Chile 1970.

## DESVENTAJA

SUMARIO: I. Concepto de desventaja - II. Categorías de desventajas - III. La categoría de los disminuidos - IV. Analogías con algunos actores sociales - V. "Status" del disminuido en la historia - VI. Indicaciones sobre la psicología del disminuido - VII. Actitudes hacia los disminuidos y su medición - VIII. Conclusión.

### I. Concepto de desventaja

La *desventaja* indica una disparidad en las condiciones estructurales

y en el acceso a determinados recursos.

Las sociedades modernas tienden a suprimir los obstáculos que impiden la realización plena de las capacidades de los grupos y de los individuos. Algunos tipos de sociedad sostienen que las desventajas han de ser continuamente eliminadas durante toda la vida del individuo; otros, en cambio, consideran que su tarea consiste en eliminar sólo las desventajas iniciales, dejando luego que cada uno compita en la vida económica y social.

### II. Categorías de desventajas

Son muchos los motivos por los que existen individuos en desventaja en la sociedad contemporánea. Uno de ellos es la pobreza; otro, la carencia cultural [ *↗ Pobreza*]. Una serie de autores, analizando la condición de la carencia cultural, han llegado a la conclusión de que ser culturalmente carentes significa con frecuencia serlo también biológicamente y, por consiguiente, estar muy poco dispuestos a aplazar la gratificación.

La desventaja cultural implica también en el individuo un escaso interés por el éxito y a menudo una actitud negativa frente a sí, frente a los demás y frente a la sociedad, lo cual puede conducir a un comportamiento desviado.

De ahí la importancia que se atribuye a la educación como factor general para conseguir que todos tengan el mismo punto de partida.

Cada vez se usa más el término *desventaja* para traducir el vocablo inglés *handicap*, por lo que se incluye entre los que se encuentran en desventaja a todos los afectados por una disminución física, sensorial o mental.

### III. La categoría de los disminuidos

A los disminuidos se les considera individuos desviados en relación con algunos valores muy apreciados, al menos en el mundo occidental, tales como la perfección y la eficiencia corporal, la autonomía, la capacidad de conseguir objetivos prefijados en algunas instituciones sociales. Se trata de desviados no responsabilizados, es decir, que la sociedad no les atribuye responsabilidad alguna por su situación, al contrario de lo que ocurre con otras categorías como, por ejemplo, los criminales.

Atributos esenciales de la condición del disminuido se consideran la incapacidad, la reducción duradera de autonomía y la limitación para asumir roles.

### IV. Analogías con algunos actores sociales

La condición del disminuido presenta analogías significativas con algunos actores del sistema social. Se ha observado una primera semejanza con el *status* del niño; éste, tanto por su insuficiente maduración biológica como por su incompleta socialización, está incapacitado para desempeñar las funciones de un adulto en la vida cotidiana y, por tanto, se encuentra, al igual que el disminuido, en una condición de dependencia y necesitado de asistencia. Para Goffman, el elemento común de los disminuidos, enfermos mentales, criminales, prostitutas, etcétera, es la existencia de un defecto o estigma que, una vez conocidos, asignan al individuo un rol socialmente desvalorizado. La posición del disminuido se ha comparado

también con la de grupos minoritarios étnicos o religiosos, sobre todo por el ostracismo social que frecuentemente experimentan. El disminuido, como el miembro de grupos minoritarios, se describe como perteneciente a dos situaciones diversas a menudo en conflicto; por una parte, está sujeto a los modelos de comportamiento y a las expectativas del grupo de los incapacitados y, por otra, al deseo de aparecer *como cualquier otro*, lo cual le predispone a modelos de comportamiento *normales*. Al disminuido se le considera no tanto como un individuo con una disminución cuanto como una persona *disminuida*; es decir, la que puede ser una inferioridad en el ejercicio de una función se extiende a toda la persona, tenida por inferior. Del mismo modo, el miembro de una minoría, por ser en algún aspecto diferente de la mayoría, termina siendo considerado globalmente diverso y, además de ello, inferior.

Un aspecto común al disminuido y al pobre consiste en la condición de dependencia; el primero no es autosuficiente por motivos psicopsíquicos; el segundo, por razones económicas.

### V. "Status" del disminuido en la historia

Las noticias históricas sobre los disminuidos se remontan a Esparta, en el siglo IX antes de Cristo, gobernada por las leyes de Licurgo, que preveían que los recién nacidos considerados débiles o deformes por el Consejo de los Ancianos debían ser arrojados desde lo alto del monte Taigeto. La ley de las Doce Tablas (siglo V) preveía la misma medida. En cambio, los inválidos de guerra gozaban de un tratamiento de favor;

Pisistrato (siglo V) propuso e hizo aprobar una ley para concederles alimento gratuito, y Atenas los honraba con ceremonias públicas. En el siglo IV, Atenas comienza a conceder una pensión a todos los inválidos pobres e inhábiles para el trabajo. Entretanto, la medicina se interesa por las disminuciones físicas e intenta evitar sus inconvenientes mediante la fabricación de miembros de bronce o de madera. Con el cristianismo, que insiste en el valor de toda vida humana, la condición de los disminuidos mejora. A lo largo del Medievo van apareciendo las hermandades con fines asistenciales espirituales y materiales; tales hermandades crean los primeros hospitales, donde encuentran asilo ciegos, mutilados, paráliticos y leprosos.

Con el Renacimiento, los enfermos entran en el campo de acción de la medicina. En el período de la Ilustración, las obras de beneficencia se secularizan a menudo; nacen los primeros sistemas de seguridad social, que se preocupan de la asistencia a los inválidos y de la educación de sus hijos, y surge el problema de la necesidad de proporcionar trabajo a los inválidos para evitar su mendicidad. El esfuerzo por comprender el problema de los disminuidos perdura durante todo el siglo XIX, y en Italia no se detiene ni siquiera con la llegada del fascismo, el cual, a pesar de la simpatía por la eugenesia en boga en Alemania, promueve una política asistencial avanzada.

Un análisis histórico paralelo al de la condición de los disminuidos físico-sensoriales es el que puede desarrollarse en relación con los deficientes mentales. Durante siglos y siglos se incluyó en el mismo fenómeno de rechazo a retrasados, lo-

cos, poseídos por el demonio, etc. La razón del rechazo es el miedo, reforzado por el carácter extraño y desconocido de la realidad que se rechaza. En el Medievo, el confinamiento de los deficientes mentales y de los leprosos en un espacio social se apoya en justificaciones morales. San Agustín había hablado del mismo como de un medio creado por el Omnipotente para destacar la excelencia de la naturaleza humana.

Lutero considera a los *anormales de la razón* como una *massa carnis*, privados de alma. El siglo XIX está dominado por la teoría de Morel sobre la degeneración familiar, según la cual en algunas familias se encuentran simples desequilibrados y delinquentes menores; sus hijos se caracterizan por conductas más anormales (perversiones, histeria, epilepsia, hipocondría); la generación sucesiva manifiesta los síntomas de la locura, y la última, los de la idiotez.

Con la primera definición científica de la deficiencia mental de Esquirol (1818), definición que la considera como una falta de desarrollo de las facultades mentales, aparece una nueva concepción, tras una larga historia de condena moral y de rechazo punitivo. La actitud humanitaria, orientada a considerar como un imperativo moral el rodear al deficiente mental de cuidados suficientes para su supervivencia, comienza a imponerse desde finales del siglo XIX, aunque en medio de notables obstáculos y resistencias. Basta pensar en los diversos trabajos sobre los deficientes a comienzos de nuestro siglo, en los que se los considera como "una clase parásita, rapaz, incapaz de cuidar de sí misma...", un peligro social, puesto que todo deficiente mental es un criminal en po-

tencia". Para defenderse de este peligro se recomendaban dos métodos: la segregación y la esterilización. En 1926, veintitrés estados de USA ya habían adoptado la esterilización, imitándoles alguna nación europea. Después del segundo conflicto mundial, junto a un enfoque cada vez más científico del problema de la deficiencia mental, se desarrolla una actitud fundamentalmente humanitaria orientada masivamente en favor de la protección.

Son varias las razones por las que la sociedad ha aceptado el principio de la benevolencia en favor de los disminuidos: el amor parental instintivo, que, según ha puesto de relieve Spencer, implica la protección del débil; la cooperación entre los individuos observada en las unidades sociales elementales, factor importante para la lucha por la supervivencia; el instinto de autoconservación; el credo religioso; el deseo de la persona normal de ejercer una influencia creadora en el ambiente.

Se han considerado también otros modelos de protección presentes en toda sociedad; los modelos actuales se estiman como una solución de dos grandes tensiones: protección del inepto y protección del grupo inepto. Se analizan también las consecuencias de la protección y de la no protección del inepto, deduciéndose que los sistemas sociales pueden obrar con un grado considerable de anomia e incompetencia, y que castigos y recompensas basadas únicamente en la capacidad de eficiencia crearían una jungla hobbesiana. La propuesta alternativa a la de la exclusión del inepto, que se apoya en los valores del individualismo, de la eficiencia, del *achievement*, del éxito, es la de la progresiva afirmación de valores alternativos y de la difusión de concepciones

nuevas, según las cuales "las prestaciones más dignas de recompensa no son las de la producción de automóviles o paneles publicitarios, sino las otras, mucho menos fáciles de medir, del calor y del amor, de la sonrisa, de la compasión, del valor y de la generosidad".

Se trata no sólo de dedicarse a la tarea de desarrollar una teoría imaginativa de la sociedad, como el análisis y la creación de utopías, sino de observar analíticamente los síntomas de la consolidación de elementos utópico-románticos que, según Parsons, están presentes en todas las tradiciones culturales, aunque sólo en parte institucionalizados, y creer con fuerza en la posibilidad de realizar un tipo de sociedad más humana con el apoyo del ejemplo de maravillosas experiencias precedentes.

## VI. Indicaciones sobre la psicología del disminuido

Los análisis de los factores emocionales, de las diferentes actitudes, de las modalidades de reacción y de los conceptos de sí en las diversas categorías de disminuidos han partido siempre tanto del proceso de inferiorización y de estigmatización social como de los procesos psicológicos individuales de adaptación a la incapacidad.

Se cree comúnmente que una disminución aumenta la frustración, entendida como "situación en la que un obstáculo impide la satisfacción de un deseo". Sin embargo, los pocos estudios disponibles desmienten la generalización de este supuesto. Uno de estos estudios se fundaba en las siguientes hipótesis: 1) la limitación de una movilidad normal im-

plica la presencia de una situación frustrante; 2) el aumento de frustración da lugar a un aumento de tensión; 3) las reacciones del disminuido, por tanto, divergen de lo normal a causa del aumento de la tensión. Ahora bien, en una comparación de un grupo de disminuidos con un grupo de normales mediante el TAT (*test* de apercepción temática), los resultados fueron contrarios a las expectativas. Otro estudio, que analizaba las relaciones padre-hijo en 30 gemelos, uno de los cuales era espástico, concluyó que el espástico experimentaba en sus relaciones con los padres menos frustración que el gemelo, dada la existencia de un ambiente benévolo.

Frecuentemente, la incapacidad se mira como algo de lo que hay que avergonzarse; el modo más obvio de eliminar la vergüenza es eliminar la incapacidad. Cuando esto es realmente posible mediante procedimientos quirúrgicos o terapéuticos, el individuo pasa de una situación disminuida a otra no disminuida. Si esto no es posible, el individuo intentará a menudo adoptar un comportamiento *como si* no existiese la disminución. Al no aceptar la verdad, el individuo se encontrará en la posición ambigua del hombre marginal, que no pertenece completamente a ningún grupo.

La reacción psicológica a la disminución se ha descrito como un período comparable al del luto. Este síndrome depresivo se manifiesta con diversos estados: 1) verbalización y movimiento espontáneo reducidos; 2) desesperación y desprecio de sí mismo; 3) insomnio, pérdida de apetito; 4) función sexual reducida o inexistente; 5) incapacidad de esfuerzos físicos o mentales.

Parecen ser condiciones psicológicas casi constantes la falta de auto-

estima y la inseguridad, de las que se han estudiado diferentes fuentes estructurales: el mundo físico —normal—, las actitudes de los demás, las situaciones psicológicas de novedad. "Mientras no se produzca el contacto, los ciegos, sordos y paralíticos no pueden estar nunca seguros de si la actitud del recién conocido será de rechazo o de aceptación". Entonces el disminuido puede reaccionar anticipadamente mediante un *cierre defensivo* o bien adoptar relaciones teñidas de *hostilidad provocativa*. En consecuencia, el disminuido tiende a organizarse en dos direcciones opuestas, que son los aspectos contrarios de un mismo sentimiento de inseguridad: la dependencia y la tiranía. Los individuos cuya disminución es visible son conscientes de su potencial "capacidad de rebasar los límites expresivos de la situación" y muchas veces toman precauciones para hacer menos frecuentes las posibilidades de interacción directa con los extraños.

Según Goffman, los disminuidos tienen tendencia a sentir las mismas experiencias cognitivas por lo que se refiere a su disminución. Se distinguen varios modelos de *carerra moral*. El primero comprende a los afectados de nacimiento; éstos se socializan en su situación desventajosa. El segundo modelo lo da la existencia de una familia que hace de campana protectora; el tercero concierne al que ha sufrido la disminución en una fase ya avanzada de la vida.

En la adolescencia el disminuido debe afrontar dos órdenes de problemas, que se superponen: el propio de su condición de incapacidad y el propio de su *status* transicional. En este período asumen notable importancia la cultura y solidaridad

del grupo de los iguales, que sirven de sostén y protección del adolescente frente al abuso excesivo de autoridad por parte del adulto. Por eso resulta sumamente disfuncional la experiencia aisladora determinada por la permanencia prolongada en internados u hospitales, por la excesiva protección familiar y por la marginación social. En la adolescencia se hace frente a uno de los mayores problemas de la juventud: la búsqueda del *partner* sexual. No existen al respecto datos sistemáticos que indiquen que los jóvenes disminuidos encuentren mayores dificultades que los *normales* en las relaciones heterosexuales. De un muestreo realizado con dos grupos de mujeres jóvenes, entre diecisiete y treinta años, normales y disminuidas, se ha deducido que las jóvenes disminuidas son emocionalmente más dependientes de la familia, son menos autoeróticas y homoeróticas y tienen menos contactos heterosexuales. En un estudio de 400 poliomiélicos entre dieciséis y cuarenta y dos años se ha constatado una relación, si bien no demasiado acentuada, entre matrimonio y gravedad o visibilidad de la disminución. A la pregunta: "¿Cuál es el problema más difícil ligado a su disminución?", solamente el 9 por 100 de una muestra de 160 disminuidos motores (miopáticos, espásticos, poliomiélicos, escleróticos) indicó la vida afectiva, y el 32 por 100 pensaba casarse. La mitad aproximadamente de una muestra de 75 disminuidos físicos suecos juzgaba buenas las perspectivas de una futura vida sexual con otra persona.

Por lo que respecta a la representación de sí, entendida como sistema de opinión sobre sí mismo, los trabajos publicados hasta ahora han destacado la extrema variabilidad

interindividual y la multiplicidad de los factores que la generan. El autorretrato depende del grado y de la naturaleza de los impedimentos que pesan objetivamente sobre el sujeto y de las reacciones del ambiente, habida cuenta de las actitudes sociales generales, así como de las situaciones específicas en que el disminuido viene a encontrarse.

Analizando la variación de la representación de sí entre los deficientes mentales, algún autor ha podido observar el paso de la *humillación* a la *exaltación de sí* en varios casos de sujetos mantenidos en instituciones. Una correcta valoración de sí se considera un factor muy importante en el proceso de rehabilitación.

## VII. Actitudes hacia los disminuidos y su medición

Las actitudes de los sanos hacia las diversas categorías de disminuidos constituyen un tema ya muy tratado, especialmente en Estados Unidos, por lo que hoy los investigadores disponen de un gran número de *tests* y escalas capaces de medir las actitudes. De estos métodos, el más utilizado es la escala denominada ATDP (Attitudes Toward Disabled Persons), compuesta de 30 *items*, o sea de afirmaciones con las que el entrevistado dice que está más o menos de acuerdo, o al revés. La ATDP se ha convertido en un instrumento muy útil para el estudio de los estereotipos y para medir el grado de aceptación de los disminuidos. Muchos investigadores que han utilizado la ATDP opinan que los prejuicios contra los disminuidos son paralelos a los prejuicios contra otros grupos minoritarios. Parece que las mujeres poseen una actitud

más positiva que los hombres, y el cambio parece variar favorablemente en relación con el aumento de interacción entre sanos y disminuidos. Por lo que concierne a los ciegos, por ejemplo, sintetizando una serie de diversos estudios, algún autor ha observado en los videntes la falta de una actitud uniforme frente a los ciegos y la ceguera; las actitudes de la gente no aparecen cristalizadas en torno a un conjunto de imágenes negativas sobre los ciegos, aunque así pueda ser para algunos tipos de individuos y en determinados ambientes; la mayoría de las personas mira al ciego como individuo más sensible que los demás a los sufrimientos, capaz de ser muy útil, más amante de la literatura y de la música y con los otros sentidos más desarrollados. La actitud positiva para con los ciegos está en correlación con una tolerancia étnica elevada y con un índice bajo de autoritarismo. La variable edad no ha sido rigurosamente investigada en relación con las actitudes relativas a los incapacitados; estudios realizados con universitarios y estudiantes medios han arrojado de una manera genérica una actitud menos favorable entre los adolescentes. Ninguna diferencia significativa se ha deducido de una investigación realizada entre estudiantes y licenciados y entre individuos pertenecientes a las clases media y baja. Se ha observado, además, la conexión que existe entre actitud frente a los disminuidos y percepción de sí mismo; basándose en el modelo de la disonancia cognoscitiva relativa a la imagen del cuerpo (cómo es y cómo podría ser), se ha verificado la hipótesis de una actitud más positiva para con los disminuidos por parte de quienes no padecen excesiva disonancia cognoscitiva.

Un enfoque interesante es el que aplica a la problemática de las actitudes para con los disminuidos la escala de distancia social, entendida como el grado de voluntad de una persona para asociarse, en diversos grados de intimidad, con personas de diversa procedencia en cuanto a raza, religión, nacionalidad, clase social, etc.

La escala ATDP ha sido aplicada a 1.100 estudiantes italianos, llegándose a resultados interesantes. Se verificó la hipótesis de una mayor sensibilidad femenina y de una mayor aceptación del disminuido mental en la comunidad rural. Los sentimientos experimentados a la vista de un disminuido físico se calificaron como de pena (74 por 100), deseo de ayuda (20 por 100), simpatía (12 por 100), embarazo, disgusto, respeto (en un 4 por 100); en cambio, se estimaron actitudes útiles a los disminuidos la comprensión activa y el afecto (70 por 100), la indiferencia y la caridad (15 por 100).

### VIII. Conclusión

Actualmente la organización socio-asistencial está orientada hacia la rehabilitación de los disminuidos. Algunos sostienen que el objetivo de la recuperación debe ser conseguir cierto grado de autonomía que permita al disminuido integrarse de manera útil y productiva en el contexto económico-social; otros, más numerosos, sostienen una orientación *existencial* de la recuperación, entendida como enriquecimiento de la capacidad de relación interpersonal. Finalmente, hay un tercer modo de contemplar el problema de la rehabilitación de los disminuidos: el de quien sostiene la necesidad de una solución inmediata y radical del

problema, eliminando las causas de la disminución y la consiguiente marginación, que se reducen preferentemente a la realidad socio-económica y ambiental en la que muchos niños tienen que realizar las primeras experiencias de la vida. Este planteamiento rechaza todas las estructuras asistenciales, que no harían más que agravar la exclusión, insistiendo en la *integración total*, es decir, en la inserción directa de todos los disminuidos en los ambientes normales.

El peligro, sobre el que se llama la atención de los defensores de este planteamiento, es que la marginación institucionalizada puede verse reemplazada por otra individual, no menos dramática; entretanto, cada vez es más frecuente la propuesta de experimentar soluciones nuevas de carácter *abierto*, polifuncional, sin sectorialismos y con modalidades de vida comunitaria.

### B. Cattarinussi

BIBLIOGRAFÍA: Brengelmann J.C., *Problemas psicológicos en la reintegración social de los deficientes mentales*, en *Análisis y modificación de conducta* vol. 2, n 2 (1976) 19-37.—Brieceno C., *La integración: proceso dinámico*, en *Educación especial* vol. I, n 2 (1980) 9-10.—Congreso de los Diputados, *Proposición de la Ley de Integración Social de los Minusválidos*, Cuadernos INAS 2-3 (1981) 69-85.—Díaz Alcaraz M. y otros, *Formación profesional del deficiente psíquico*, CEPE, Madrid 1980.—Esteban-Altrriba J. y otros, *Prevención de la subnormalidad*, Salvat, Barcelona 1979.—Franza A., *Uno stigma e forse una norma: i ciechi*, Dehoniane, Bologna 1972.—Gallo de Vergas M.E. y Correal de Cala E., *Integración en educación especial*, Reunión de expertos y administradores de Educación Especial del Area Iberoamericana, Madrid 1981.—García Iriarte E., *Integración socio-laboral: precisiones técnicas, subnormalidad psíquica*, Instituto de Ciencias del Hombre, CIBIS, SEREM, Madrid 1978, 291-303.—Goffman E., *"Estigma". La identidad deteriorada*, Amorrortu, Buenos Aires 1971.—Ibáñez P. y Alfonso M., *Integración del subnormal*, Lex Nova, Valladolid 1980.—Lisa, Rosa y otros,

*Fundamentos psicogenéticos del aprendizaje de los débiles mentales*, Guadalupe, Buenos Aires 1979.—Luca G. de, *Estrategia de lucha contra la deficiencia*, en "Siglo CERO" 68 (1980) 26-31.—McDaniel J.W., *Physical disability and human behaviour*, Pergamon Press, New York 1969.—Moragas R., *Aceptación social e integración*, Ponencias II Comunicaciones Minusval 74, Ministerio de Trabajo, vol. II (Madrid 1975) 571-601.—Moya Trillas J. y otros, *Los niños distintos*, ALIND, Madrid 1982.—Nix G.W., *Corriente prevaleciente de educación para niños y jóvenes hipoacústicos y sordos*, Médica Panamericana, Buenos Aires 1978.—Patronato para Ayudar a Deficientes Mentales, *Integración laboral de los deficientes mentales*, Madrid 1980.—Pineda R., *Alternativas a la institucionalización de los minusválidos psíquicos*, en *Cuadernos INAS*, vol. 1, n 4 (1981) 61-71.—Porot A. (ed.), *Dizionario di psichiatria*, Ediz. Paoline, Alba 1970.—Rey A., *Retraso mental y primeros ejercicios educativos*, Cincel, Madrid 1980.—Rof Carballo J., *Una nueva forma de pensar sobre la subnormalidad*, en *Integración social del subnormal*, Karpos, Madrid 1980, 239-248.—Servicio Internacional de Información sobre Subnormales, *Vivienda y convivencia del subnormal*, San Sebastián 1979.—Saizarbitoria R. y otros, *Integración social del subnormal*, Karpos, Madrid 1980.—Toledo M., *Minusvalías físicas*, Cincel, Madrid 1980, 439-479.—Universidad de Valladolid, *Coeducación de normales y deficientes*, Instituto de Ciencias de la Educación, Valladolid 1976.—Wright B.A., *Physical disability-A psychological approach*, Harper & Row, New York 1969.—Zazzo R. (ed.), *I deboli mentali*, SEI, Torino 1974.

## DESVIACION

SUMARIO: I. Definición - II. Tipos de desviación - III. Teorías no sociológicas de la desviación; 1. Enfoque biológico, endocrinológico, somatológico; 2. Enfoque psicológico; 3. Enfoque económico y tecnológico - IV. Teorías sociológicas de la desviación: 1. La Escuela de Chicago; 2. La escuela estructuralista-funcionalista; 3. La Nueva Escuela de Chicago.

### I. Definición

Una definición satisfactoria de la *desviación* tiene que incluir necesariamente una referencia a la estructura de un sistema social determina-

do, a su cuadro normativo, a los procesos de interiorización de las normas y a las expectativas de rol que se derivan de la interiorización de las mismas. En efecto, la desviación se define como una *infracción de la norma social*, como un *comportamiento disconforme* con los modelos y con las expectativas institucionalizadas, como una *violación de las normas* sociales. En otras palabras, la desviación es un intento de escapar al control social, que por su naturaleza es un proceso tendente a garantizar el asentimiento de los actores sociales al cuadro de normas que constituye el sistema legitimador de una sociedad determinada. De estas premisas se deduce que la desviación es un concepto esencialmente *relativo*, dado que en el tiempo y en el espacio son muy variables tanto las normas como los procesos de control social que las imponen.

En consecuencia, el comportamiento desviado se propaga con más evidencia en las sociedades que, caracterizándose por un cambio estructural y cultural profundo, no son capaces de garantizar un nivel elevado de integración ni mediante el control *interno* (el que proporciona la interiorización de las normas) ni mediante el control *externo* (el que efectúan las prescripciones y constricciones institucionalizadas). En efecto, es en este contexto en el que el cuadro global de las normas se ve amenazado por el hecho de que se dan una discontinuidad con el pasado, un conflicto entre los distintos modelos de comportamiento, una falta de legitimación de las normas o de adecuación y de vigencia de los valores, una debilidad de los aparatos coercitivos, etc. En definitiva, se puede concluir que en un sistema no perfectamente integrado (como lo son todos en alguna medi-

da) se da de hecho un nivel de inconformismo, de disensión y de diversidad. Además, hay que decir que, para definir la desviación, no parece bastar la mera infracción objetiva de la norma; puesto que en todos los sistemas sociales existen límites más o menos amplios de tolerabilidad frente a las distintas clases de inconformismo, la desviación en sentido estricto aparece sólo cuando interviene una definición, una etiquetación o una estigmatización (condena) del comportamiento *distinto*. Y esto sucede normalmente cuando el grupo o la sociedad, con razón o sin ella, atribuye al comportamiento distinto un carácter de disfuncionalidad y de peligrosidad en relación con el sistema.

En realidad, el comportamiento desviado cumple funciones *positivas* o *negativas* según los diversos contextos. Es verdad que la desviación constituye un elemento de disgregación de los sistemas sociales, que provoca crisis de identidad en el seno de los grupos, que acentúa el carácter transitorio de los cuadros normativos, que empuja a los sistemas de control a una acción restrictiva más rígida. Pero también es verdad que resulta funcional por varios motivos: es un factor expresivo que pone de manifiesto la necesidad y la dirección del cambio, que reactiva procesos redefinidores de los actores sociales dentro de los grupos, que canaliza las capacidades creativas y alternativas de los individuos; al sistema social en su conjunto le puede resultar funcional la desviación incluso como *válvula de escape* de las tensiones, como *chivo expiatorio* de los errores, como *bolsa de marginación* de los sujetos peligrosos, como *cortina de humo* para ocultar las contradicciones del sistema. De este modo la desviación, a

pesar de su ambivalencia, se erige en necesidad funcional de los sistemas sociales.

## II. Tipos de desviación

La fenomenología de la desviación es muy compleja y son numerosos los criterios que se adoptan para agrupar los distintos tipos de comportamiento disconforme. Prescindiendo de la distinción de Lemert entre desviación *primaria* y *secundaria*, y de la de Merton entre *innovadores*, *ritualistas*, *renunciantes* y *rebeldes*, sobre las que volveremos más adelante, nos parece útil la clasificación de Dinitz (1969): la desviación como *anormalidad* (que comprende a los *distintos* que no realizan acciones disconformes: disminuidos físicos y psíquicos), la desviación como *pecado* (que comprende a los que niegan los valores *sacrales* del grupo: herejes, apóstatas, traidores, tráfugas), la desviación como *crimen* (que comprende a los infractores de las normas sancionadas por leyes), la desviación como *enfermedad* (que comprende a los drogadictos, a los alcohólicos, a los enfermos mentales), la desviación como *alienación* (que comprende a los testarrios y a los innovadores, que reaccionan contra la alienación). Otros autores, en cambio, distinguen los diversos tipos tomando como base o el grado de profesionalización de la desviación (Clinard, 1963), o el *continuum* conformismo-inconformismo (Cavan, 1962), o la preponderancia de actitudes activas o pasivas (Parsons, 1951), o la diversa percepción que tiene el grupo del comportamiento distinto (Becker, 1963; Blake y Davis, 1967). Diversas interpretaciones teóricas presentan otras distinciones.

## III. Teorías no sociológicas de la desviación

Son bastante numerosos los intentos de explicación teórica de la desviación y se sirven de las aportaciones que ofrecen diversas ciencias.

### 1. ENFOQUE BIOLÓGICO. ENDOCRINOLÓGICO. SOMATOLÓGICO

La escuela criminológica italiana (Lombroso, Garofalo, Ferri) atribuye a la desviación unas bases somáticas concretas; de forma más imprecisa, Kretschmer (1921) y Sheldon (1940-1954) tratan de establecer una relación entre algunas estructuras somato-psíquicas y la tendencia a la criminalidad, aunque admiten que tienen mucha importancia el temperamento y la cultura. También han hecho observaciones análogas a éstas quienes achacan la desviación a disfunciones de carácter endocrino, a enfermedades o a malformaciones congénitas. Este enfoque lleva a la conclusión de que el comportamiento desviado es fruto de un determinismo hereditario, conclusión sobre la que se han hecho no pocas reservas, precisamente porque no es fácil atribuir un rol de causalidad a las características biológicas a partir de su simple correlación con la desviación [ *↗ Criminalidad* ].

### 2. ENFOQUE PSICOLÓGICO

Según la escuela psicoanalítica, la desviación surgiría en los casos en que los componentes instintivos e inconscientes de la personalidad (ID) no están controlados adecuadamente por las instancias del *ego* y del *superego*. Desviado es todo aquel que no puede aceptar las exigencias que impone el *principio de la realidad*, pues aún no ha resuelto

los problemas de la fase preedípica y edípica del desarrollo infantil [ *Psicoanálisis*].

La teoría de los rasgos, en cambio, trata de descubrir algunas características específicas de la personalidad que puedan atribuirse a los desviados y que expliquen su comportamiento.

Por último, las diversas escuelas patológicas no psicoanalíticas interpretan el comportamiento desviado como efecto de disfunciones psíquicas más o menos profundas (psicosis, neurosis).

Lo que se puede decir de estas teorías es que en muchos casos permiten efectivamente aislar una causa explicativa adecuada (aunque no exclusiva) de la desviación; pero en otros casos esto no es posible, ya que la persona desviada no parece presentar problemas psicológicos especiales. Finalmente, hay que señalar que en la causación de la desviación parece que son determinantes las numerosas interacciones existentes entre las estructuras de la personalidad y las estructuras de la sociedad (micro y macrosociológicas).

### 3. ENFOQUE ECONÓMICO Y TECNOLÓGICO

La influencia de una *situación económica* deficitaria en la aparición de la desviación está en el centro de una problemática que se ha venido debatiendo mucho en el mundo occidental desde hace varios años. Desde Smith, Ricardo y Marshall, que consideraban a la *miseria* como la causa determinante de muchos comportamientos anormales (prostitución, delincuencia, alcoholismo), hasta Marx, que atribuía la alienación individual y colectiva (y, por tanto, la desviación) a la situación creada por la estructura productiva capitalista, se ha tratado de explicar

sobre todo las formas de desviación de las clases sociales más bajas. La hipótesis se basa y ha de enmarcarse, de todos modos, en una explicación que tenga en cuenta también las dimensiones más propiamente sociológicas (sin que se excluyan los factores culturales) y que relacione la *desviación de los pobres* con la de las clases medias y superiores, que quizá tienen una explicación diversa.

Habría que hacer también unas reservas e integraciones parecidas a la *explicación tecnológica*, que atribuye la desviación a las dificultades que tienen algunos grupos sociales para adaptarse a las exigencias del cambio cultural que impone el progreso científico, el cual aumenta las diferencias existentes entre el sistema de las estructuras materiales y el sistema de los valores.

## IV. Teorías sociológicas de la desviación

El enfoque sociológico de la desviación tiene un precedente importante en los estudios de Durkheim sobre el suicidio (*El suicidio*, 1897) y se aplica luego con profusión tanto en las investigaciones sobre el mismo tema llevadas a cabo en América en los primeros años de nuestro siglo (*West side studies*, 1914; *Pittsburg survey*, de Kellog, 1914) como en los muchos estudios realizados por un grupo cada vez más numeroso de autores (Lynd y Lynd, Burgess, Park, Johnson, McKenzie, Mowrer, Anderson, Zorbaugh, Cressey, Shaw, Trasher, etc.), que, guiados por R. Park, constituyen la llamada *Escuela de Chicago*.

### 1. LA ESCUELA DE CHICAGO

Estos autores se proponen analizar las correlaciones microsociológi-

cas de los distintos comportamientos desviados que pueden observarse en una zona o área limitada y de gran desorganización social. En este tipo de enfoque está sobrentendido en parte un presupuesto *correlacional* señalado por Matza, presupuesto que cuando se atribuye un carácter patológico a la desviación se desplaza al plano de lo social; la desviación no es una enfermedad psíquica, sino una *enfermedad social* que denuncia el grado de desintegración existente sobre todo en las áreas urbanas.

La Escuela de Chicago no busca la etiología de la desviación en la estructura general de la sociedad, sino que se limita a denunciar las incongruencias y la alienación de la vida urbana. En otras palabras, el comportamiento desviado nace y se refuerza en el *slum* (suburbio o barrio), al que se circunscribe y en cuya dinámica encuentra su explicación; por eso tiende a convertirse en un comportamiento típico, distinto; en definitiva, el enfoque de la Escuela de Chicago contiene *in nuce* la teoría subcultural de la desviación, que desarrollaría luego sobre todo la escuela funcionalista [ *Ecología*]. Así pues, sigue un método correlacional, aunque no faltan tentativas importantes de dar al fenómeno una explicación dinámica, apoyadas en la necesidad de explicar las interacciones existentes entre los factores microsociológicos observados y los factores psicológicos (no infravalorados por los autores de este grupo) y, sobre todo, en la necesidad de comprender los procesos de instauración del fenómeno.

En este sentido, una de las mejores aportaciones es la de Sutherland. Su explicación, definida como *teoría de la asociación diferenciada*, pone en evidencia los procesos de apren-

dizaje; el comportamiento desviado se aprendería dentro de grupos restringidos, en los que coexisten valoraciones y actitudes tanto favorables como desfavorables a la violación de la norma. Es únicamente la preponderancia de las valoraciones desfavorables (asociada a la mayor frecuencia, duración e intensidad de los contactos con sujetos portadores de dichas valoraciones) la que hace que se establezca una orientación global de las motivaciones, actitudes e impulsos del sujeto hacia la desviación. Así pues, esta teoría niega importancia a las predisposiciones específicas del sujeto, así como al mecanismo determinante de la asociación. A la teoría de Sutherland se le han hecho muchas observaciones. Parece más apropiada para explicar el crimen organizado que para explicar la desviación ocasional. No da razón de los fenómenos de inconformismo que son fruto de la *invención* creativa y no sólo del aprendizaje. No es verificable *antes* del suceso delictivo ni plenamente demostrable en el plano empírico. Además, la teoría de Sutherland, por una parte, parece infravalorar las variables psicológicas, sobre todo en su aspecto dinámico, y, por otra, menosprecia el influjo de los *mass-media* que actúan fuera de los *intimate groups*. No profundiza como sería conveniente en los conceptos de *asociación* y de *diferenciado*; en efecto, se observa que, a la luz de las teorías más recientes sobre el aprendizaje, ya no se pueden aceptar las definiciones genéricas de *intensidad*, *preponderancia*, *favor* y *disfavor* con que se califican las diversas valoraciones del comportamiento desviado. Incluso deja sin precisar si las asociaciones de que se habla son de naturaleza real o física, o si se trata de *grupos de referencia*, como quiere

Glaser. Las ulteriores puntualizaciones de Cressey han llevado a la conclusión de que el intento de Sutherland sólo es válido en la medida en que constituye el primer enfoque global de la problemática de la desviación; pero no cabe duda de que, a la hora de analizar cada conducta disconforme, hay que proceder de forma más articulada, atendiendo debidamente a las indicaciones de la psicología y sabiendo que es aún prematura una teoría general de la desviación.

Se puede someter a estas mismas críticas el *enfoque de Shaw y McKay*, que se conoce como *teoría de la transmisión cultural*. Estos autores dan por descontado el hecho de que existe una tradición cultural desviada en algunas áreas sociales con un nivel elevado de desorganización. Como en el caso de Sutherland, el problema que ellos plantean es el de explicar los modos como acceden a dicha cultura los individuos. Una vez más la explicación se da en términos de *aprendizaje*, favorecido inicialmente por motivaciones lúdicas (conductas desviadas entendidas como juego y diversión), aunque orientado progresivamente en sentido utilitarista y profesional. Sin embargo, queda siempre al descubierto el problema esencial del *porqué* de una tradición cultural desviada en unos barrios y no en otros, problema que reanudaría de una manera más orgánica la escuela funcionalista, que parte de la hipótesis de una subcultura desviada.

Los intentos de Sutherland y de Shaw y McKay se han frustrado no sólo por las carencias metodológicas y teóricas ya indicadas, sino también por la estrechez de perspectiva de la Escuela de Chicago, que sacrifica la aportación del cuadro sociológico general en aras de un minu-

cioso análisis ambiental. Aunque aún no sea realizable una teoría general, parece, sin embargo, que sólo un enfoque más global del problema (en términos de sistema estructural-cultural) representa la solución metodológica más productiva.

El mérito mayor de la Escuela de Chicago sigue siendo el de haber proporcionado una descripción articulada y profunda de las áreas culturales en que prepondera la desviación (con una referencia especial a las formas más estructuradas de desviación) y paralelamente un conocimiento analítico de algunos tipos de desviados. En este sentido son ya clásicos los trabajos de Glueck sobre un grupo de delinquentes menores de Massachussets, así como los de Shaw y McKay sobre las *taxi-dancers* de Chicago. En estos autores, el enfoque *correlacional* ha alcanzado ya la madurez y abre el camino a una ulterior investigación de carácter más marcadamente *causal* sobre la desviación.

## 2. LA ESCUELA ESTRUCTURALISTA- FUNCIONALISTA

Es mérito de R. K. Merton el haber encaminado la discusión relativa al significado de la desviación hacia una perspectiva más amplia. La hipótesis central de la teoría de Merton hace consistir el comportamiento desviado en un *síntoma* (que es también respuesta) de *disociación* (*disjunction*) entre las metas culturales propuestas y prescritas a todos y los caminos socialmente previstos y estructurados para alcanzar esas metas (es decir, los medios institucionales que regulan el acceso a las mismas). Merton indica que la sociedad insiste sobre todo en las metas y no tanto en los medios y méto-

dos, que se dejan más bien a la iniciativa de los individuos. De aquí la interpretación basada estrictamente en el criterio eficientista del esfuerzo por alcanzar las metas y la búsqueda indisciplinada (o sea, competitiva) de los medios, legítimos o ilegítimos, para realizar los fines. Así pues, la disociación se deriva de varios hechos concurrentes: la maximización de las metas (considerada como criterio definitivo de valoración del éxito individual), la desigualdad real entre todos y cada uno de los individuos en cuanto a puntos de partida y en cuanto a oportunidades, la persistencia a pesar de todo de las presiones sociales hacia el éxito (desaprobando la actitud de los renunciados y atribuyendo el fracaso a la responsabilidad individual y no al carácter irrealizable de las metas).

La desviación surge cuando, en vez de aceptar las metas y los medios institucionalizados (conformismo), se buscan otras modalidades de adaptación para resolver los problemas de la disociación entre metas y medios [ *Adaptación* ].

Los tipos más comunes de adaptación son la *innovación* (aceptación de las metas, uso de medios no consentidos institucionalmente), el *ritualismo* (rechazo de las metas, fidelidad a los medios institucionalizados), la *renuncia* (rechazo tanto de las metas como de los medios) y la *rebelión* (repulsa de las metas y de los medios, sustituyéndolos por otros).

Sobre el esquema de la teoría de Merton se han ido entrecruzando observaciones y críticas, dirigidas a precisar el significado general de la desviación. La aportación más importante ha sido la de Cohen, para quien la desviación, al menos en el caso de la delincuencia de menores,

se presenta como un típico *problema de clase*; florece en las áreas de bajo nivel social (clases obreras), que registran grandes concentraciones de sujetos con los mismos problemas de adaptación a la sociedad. La desadaptación se deriva del hecho de que estos sujetos no han sido socializados debidamente desde niños para poder creerse capaces de realizar las expectativas que la clase media fija para todos (y que éstos, en realidad, sólo creen al alcance de unos pocos). En sus frecuentes cotejos con una sociedad más abierta, en la escuela, en la diversión, en el trabajo, se sienten en desventaja, sabiendo que no alcanzarán nunca determinadas metas; para no perder la propia estima, no les queda más que la posibilidad de socializarse dentro del cuadro de metas-medios que les ofrece su clase social, aunque dicho cuadro contraste muchas veces con el institucionalizado. La subcultura que esto origina les evita a estos sujetos los riesgos de la confrontación y les confiere un *status* no conflictivo. Según Cohen, la subcultura desviada implica una conducta no utilitarista (es decir, no persigue fines pragmáticos), es maliciosa (sólo por el gusto de hacer algo distinto), negativista (en contra del sistema), hedonista a corto plazo y solidaria a nivel de grupo.

Aunque algunos autores (Miller y Kvaraceus) se han declarado sustancialmente de acuerdo con Cohen, otros muchos (Sykes y Matza, Bordua, Kitsuse y Dietrick, Short y Strodtbeck y otros) han criticado algunos puntos no esenciales de su teoría. Se ha negado que las clases populares rechacen los valores de la clase media, se ha dudado de la posibilidad de aplicar universalmente el modelo propuesto y se ha destacado la importancia de la presión

ambiental. Cohen, aceptando algunas críticas, ha elaborado una *tipología amplia* de las subculturas delictivas: la subcultura de la agresividad masculina, la de la conflictiva, la de los drogadictos, la orientada al robo semiprofesional.

La orientación de Merton y de Cohen la han seguido luego Cloward o Ohlin, que aceptan de manera general el hecho de que hay que hablar de subcultura desviada y de que las causas fundamentales de la desviación tienen que buscarse en la disociación entre metas y medios. Pero añaden algunas observaciones importantes. Ante todo, se necesita suponer de antemano que los muchachos de las clases inferiores aceptan las metas propuestas por la clase media. Lo que dispara la desviación es el hecho de que a tales muchachos les es imposible confiar en los medios legítimos institucionalizados para conseguir las metas. Saben que el acceso a los mismos les está impedido de hecho por situaciones de injusticia económica; el motivo de su desviación no está en que sean incapaces de imaginar la consecución de las metas (con la consiguiente segregación dentro de la subcultura de clase), sino en que constatan su exclusión efectiva de los medios legítimos. La oportunidad que se les ofrece de acceder a medios ilegítimos precipita la desviación cuando existen estructuras que facilitan esa opción. Si tales estructuras están bien integradas en un contexto social, es decir, si los comportamientos desviados se aceptan lo mismo que los conformistas (como sucede en algunos barrios o ambientes de tradición delictiva), entonces la oportunidad es positiva, ya que en el microambiente no se dan oposiciones a la desviación. Pero si las estructuras están aisladas, entonces la

subcultura desviada se forma con mayor dificultad, ya que surgen conflictos en el microambiente, que reacciona contra la desviación.

Por tanto, Cloward y Ohlin parecen afirmar que la desviación es fundamentalmente una elección de medios ilegítimos para alcanzar metas prescritas y compartidas (aunque estén impuestas por una clase superior), cuando existen oportunidades que facilitan la canalización en tal sentido. Por eso esta teoría se sirve de las indicaciones de la Escuela de Chicago (de su concepto de *opportunity*), integrándolas en la perspectiva de Merton simplificada. Sobre esta base, Cloward o Ohlin ofrecen una tipología de la desviación articulada de este modo: subcultura *delictiva* (robo, extorsión, apropiación ilícita), subcultura *conflictiva* (violencia como medio de promoción social), subcultura *abstencionista* (caracterizada por el refugio en la droga y en el alcohol, tras el doble fracaso en el uso de los medios legítimos y de los ilegítimos, como caminos de éxito y de afirmación).

La hipótesis de Cloward y Ohlin se ha ganado las simpatías de muchos autores (Miller, Fischer, Kinch, Elliott, Robin, Spergel, Short), pero también se le han puesto algunas reservas (Bordua, Matza, Schrag, Yablonski); en su conjunto, parece ser el fruto más maduro del enfoque estructuralista-funcionalista.

### 3. LA NUEVA ESCUELA DE CHICAGO

Partiendo de un análisis más cuidado de las fases del proceso de la desviación, los autores de esta escuela (Becker, Lemert, Goffman, Matza, Tannembaum, Kitsuse) llegan a conclusiones que parecen como el desarrollo de algunas indi-

caciones del enfoque funcionalista. En efecto, para ellos la desviación no sólo se define como una *reacción contra las incongruencias* estructurales de la sociedad, sino también como un efecto de los mecanismos de control montados por el sistema para *estigmatizar* los intentos de disconformidad cultural. Lo que constituye la desviación es la *acción de manipulación, definición y reducción* que tiende a neutralizar y marginar al que se desvía, considerado como un atentador potencial o actual contra el cuadro normativo del *establishment*. En este sentido, sugiere Lemert que se utilice una distinción clara entre desviación primaria y desviación secundaria.

La *desviación primaria* corresponde a la violación de una norma social mediante un acto disconforme con la misma. Suele tratarse de una conducta reactiva, movida por el influjo de circunstancias favorables y que, no obstante, se realiza en medio de muchas dificultades, en cuanto que el sujeto advierte, al menos confusamente, que está cumpliendo un acto condenable. Justamente por ello, el sujeto trata de superar la dificultad o haciendo hincapié en su libertad interior, que le permite infravalorar la estigmatización a que se arriesga, o neutralizando los sentimientos de culpabilidad inherentes a la violación de las metas culturales institucionalizadas. La elección del comportamiento desviado depende en un segundo momento de un proceso de *aprendizaje social* (Becker), en el que la estructura actual del *self* hace de mediación selectiva entre la situación ambiental (micro y macrosociológica) y el cuadro de las necesidades, motivaciones y valores psicológicamente importantes para el sujeto. En otras palabras, el individuo encuentra *significativa* la res-

puesta desviada en relación con las situaciones-estímulo que se le plantean en ese momento. En la perspectiva de la Nueva Escuela de Chicago no se ha profundizado mucho en este aspecto, ya que la verdadera causa de la desviación es el momento sucesivo a la *estigmatización social*, hasta el punto de que Lemert no vacila en definir como *fortuitos* los factores que influyen en la desviación primaria. Es la lenta sucesión de los comportamientos desviados primarios, intercalados por estigmatizaciones sociales cada vez más graves, la que explica que se vaya instaurando una personalidad desviada. En definitiva, la desviación primaria es sintomática y situacional; es decir, es una violación de las normas provocada y sostenida por factores que incitan de diversas maneras al disconformismo (desviación sintomática) o una adaptación a situaciones imprevistas y nuevas que no se corresponden con modelos tradicionales válidos (desviación situacional).

La *desviación* se hace, en cambio, sintomática o *secundaria* cuando algún grupo que ejerce su control sobre el individuo interviene con un acto definitorio, declarando disfuncional el comportamiento *distinto* en relación con el sistema de medios-fines de la sociedad. La estigmatización se manifiesta mediante términos negativos o despectivos, más o menos explícitos, y sobre todo se concreta en la institución de agencias destinadas a controlar la desviación, a lo mejor justificadas con objetivos terapéuticos y recuperativos falsos. Este acto de condena produce muchos efectos negativos en el sujeto, sobre todo cuando se lo recluye en las llamadas *instituciones totales*; entonces surgen en su psicología los sentimientos de carencia, la

autodevaluación y la crisis de identidad, que a largo plazo lo bloquean en su comportamiento y canalizan su conducta hacia modelos disconformes. Fuera de algún que otro caso de autocastigo, el sujeto vive el sentimiento de segregación y de marginación como una imposición de roles bien precisos e irreversibles, imposición que a veces se refuerza con la pertenencia y participación en grupos para los que la desviación se convierte en la *razón de vida* esencial. Por eso la persona desviada se ve excluida progresivamente incluso de los grupos sociales para los que la desviación no debería ser un motivo suficiente de exclusión (por ejemplo, del trabajo); se la juzga teniendo como única mira el que sea *distinta*, aun cuando esto no es de hecho el criterio fundamental que determina su *status*; se la condena al aislamiento, pues la sociedad no cree en su capacidad de integración conformista (o considera más funcional que siga en la desviación), aunque se preocupe por establecer instituciones de terapia o de recuperación. Por lo demás, es difícil convencer a los centros de control social de la sinceridad de los desviados en relación con su *reinserción*.

El *encapsulamiento en una subcultura desviada* (arraigada o no en un grupo determinado) ofrece ciertamente algunas ventajas al desviado; le permite neutralizar sentimientos de culpa o de exclusión, aprender conductas capaces de asegurarle cierta supervivencia y mantener ciertas relaciones institucionales con la sociedad; pero la verdad es que le obliga a reorganizar su propia vida en torno a intereses nuevos, haciendo así irremediabilmente más profundo el *gap* con el *establishment*. En esta última fase de la desviación es característica la *laboración de*

*una ideología*, que es fundamentalmente un intento de racionalizar y de legitimar *post factum* una situación de marginación. Esta ideología puede contener motivaciones objetivamente fundadas (por ejemplo, la conciencia de que la propia marginación está en función de la estructura social y del correspondiente control ejercido por los centros de poder); pero con frecuencia se evapora en pseudomotivos (como, por ejemplo, la convicción de que en el fondo la desviación es una conducta no sólo legítima, sino incluso la mejor ideal y moralmente), a medida que se va radicalizando la marginación.

Las intuiciones de la Nueva Escuela de Chicago han sido ampliamente acogidas y desarrolladas por sociólogos y agentes sociales empeñados en resolver los problemas de la delincuencia de menores y adulta, de la enfermedad mental, de la adaptación física y psíquica, de las minorías étnicas y lingüísticas, de la marginación en general. Los escritos y las intervenciones más recientes se han ocupado del proceso de exclusión por el que se transforma a los *distintos* en *desviados*. En el centro de este proceso se ha descubierto el carácter autoritario e inhumano de una sociedad que se ha dado un modelo de desarrollo tal que exige a todos los miembros del sistema no sólo el asentimiento a la ideología de la productividad y del conflicto, sino también un nivel elevado de eficiencia [ *Desventaja* ].

De aquí que no se tolere a los sujetos imposibilitados para producir o decididos a rechazar la ideología; más aún, que se intente aislar a los *distintos* en instituciones totales, en las que se pretende recrear para ellos un mundo aparte, donde viven bajo el signo de la condena y en una

alienación progresiva [ *Institución total* ].

La praxis que se deriva de la toma de conciencia de estos problemas se orienta claramente en dos direcciones: por una parte, denuncia el carácter alienante y manipulador de las instituciones totales (cárcel, instituto de reeducación, manicomio, cuartel, asilo de ancianos, etc.) y en general de las estructuras asistenciales (orfanato, hospicio, etc.); por otra, promueve experiencias alternativas, que tienden a abrir tales instituciones, a fin de reinsertar gradualmente y con pleno derecho a los *distintos* en la sociedad [ *Asistencia* ].

Obviamente, esta praxis tiene un *significado y un alcance político*, pues entraña desde su origen una crítica radical del modelo de sociedad (identificado con el capitalista) que produce la desviación, y plantea, además, otra exigencia política, la de una sociedad distinta, democrática e igualitaria.

G. Milanese

BIBLIOGRAFÍA: Antón J. de, *Juventud difícil y delincuencia juvenil*, Dirección General de Juventud y Promoción Socio-Cultural, Madrid 1982.—Ballester Ros I., *Notas sobre la evolución y características de la delincuencia española*, en "Rev. Internacional de Sociología" 90 (abril-junio 1965) 243-253, 91-92 (julio-diciembre 1965) 435-459.—Basaglia F. y Basaglia F., *La mayoría marginada*, Laia, Barcelona 1973.—Becker H.S., *Los "otros" entre nosotros*, Saguatario, Barcelona 1966; *Los extraños. Sociología de la desviación*, Tiempo Contemporáneo, Buenos Aires 1971.—Best J. y Luckenbill D., *Organizing Deviance*, Prentice-Hall, Hemel Hempstead, England Spring, 1982.—Clinard M.B., *Anomía y conducta desviada*, Paidós, Buenos Aires 1967.—Friedlander K., *Psicoanálisis de la delincuencia juvenil*, Paidós, Buenos Aires 1961.—Horas P.A., *Jóvenes desviados y delincuentes*, Humánitas, Buenos Aires 1972.—Kvaraceus, *La delincuencia de menores*, UNESCO, Paris 1964.—Lemert E.M., *Social Pathology*, McGraw-Hill, New York 1951; *Human*

*deviance, social problems and social control*, Prentice Hall, Englewood Cliffs 1967.—Merton R.K., *Teoría y estructura sociales*, FCF, México 1964.—Pitch T., *Teorías de la desviación*, Nueva Imagen, México 1980.—Wheeler S., *Desviación social*, en Smelser (ed.), *Sociología*, Euroamérica, Madrid 1970.

## DISCRIMINACION

SUMARIO: I. Definición y marco conceptual - II. Discriminación positiva y negativa - III. Dimensión empírica y dimensión ética - IV. Relaciones prejuicio-discriminación - V. Criterios, formas y ámbitos de discriminación - VI. Consecuencias de la discriminación: segregación, conflicto, efectos económicos, poder y "status", reacciones psicológicas.

### I. Definición y marco conceptual

Discriminar, en su sentido más amplio y neutral, significa *distinguir* o diferenciar. La distinción o discriminación se hace siguiendo unos criterios que pueden disponerse en escala desde los aceptados como profundamente válidos y legítimos hasta los considerados, en cambio, como inválidos e injustos.

Sobre estas bases, pueden darse tres tipos de discriminación:

1) *Discriminación normativa*: trato diferencial que se basa en modelos aceptados de superioridad o de propiedad, y que a menudo se encuentra codificado en las leyes y normas positivas (por ejemplo, la distinción legal entre niño, adulto, anciano, etc.).

2) *Discriminación social*: trato considerado generalmente como inválido, que se basa en criterios inaceptables por violar costumbres o leyes, que, no obstante, es aceptado por sectores significativos de la sociedad y que es sostenido por normas secundarias (por ejemplo, el re-

chazo de la convivencia con determinados grupos étnicos).

3) *Discriminación individual*: trato diferencial referido a la esfera individual y personal, que viola todos los modelos establecidos, leyes o costumbres, y que no cuenta con apoyo alguno de parte de subgrupos o de normas secundarias (por ejemplo, el profesor que favorece a un alumno).

La sociología se interesa por los dos primeros tipos, en especial por la discriminación social. Puede decirse que la discriminación es un hecho universal que, en último análisis, encuentra su fundamento en las diferencias existentes entre los hombres; una concepción que considerase iguales a todos los hombres sería fuertemente discriminatoria. Muchas veces la discriminación está institucionalizada y sancionada por la cultura; por eso es tan poco perceptible, considerándose como justa y/o natural. Los sociólogos convienen en definir la discriminación social como un trato diferencial que se da a ciertas personas por el hecho de pertenecer a determinados grupos. En otras palabras, la discriminación es un trato diferencial que se basa en criterios arbitrarios, irrelevantes e injustos, con el resultado de que algunas personas, en cuanto pertenecientes a determinados grupos, gozan de ventajas indebidas o sufren desventajas injustificadas.

Estudiando la discriminación, Antonovsky ha dado con las motivaciones y las condiciones que hacen que surja y se mantenga este fenómeno. Entre las motivaciones cabe enumerar:

- posibles beneficios económicos, sociales o políticos;
- ventajas derivadas del control monopolista;

- miedo y otros motivos parecidos.

Las condiciones son:

- escasez de recompensas y oportunidades;
- objetivos compartidos;
- desigualdad en cuanto a poder.

Por su parte, el economista Becker ha elaborado una teoría de la discriminación desde el punto de vista del mercado, completando el análisis psicológico y sociológico de las causas de la discriminación con un análisis económico de las consecuencias.

Los principales estudios sobre el problema de la discriminación (que, junto con el prejuicio y el conflicto de grupo, son los aspectos más tratados de las relaciones entre los grupos) son de tipo sociológico y psicológico, prevaleciendo, por desgracia, con demasiada frecuencia uno de estos aspectos sobre el otro. Lo que se debería hacer es descubrir y distinguir en la discriminación las partes que dependen de las variables de la personalidad, de las variables de la estructura social y de la interacción entre unas y otras. A la personalidad y a la estructura social (el poder) también hay que añadir como causas y explicaciones probables de la discriminación el contexto cultural y las experiencias vividas como únicas y personales.

## II. Discriminación positiva y negativa

Hablamos antes de las ventajas y desventajas, dado que la discriminación puede ser positiva o negativa, es decir, favorable o desfavorable.

El hecho de que en general seamos más sensibles a la discriminación negativa se debe probablen-

te a nuestra psique; en efecto, somos más reacios a reconocer un trato diferencial (discriminación positiva). En el análisis de este fenómeno importa distinguir si la pertenencia a los grupos que supone la discriminación es una pertenencia asignada o adquirida, teniendo en cuenta, lógicamente, que esta dicotomía no es absoluta. Por ello, el problema del individuo es el de pertenecer a grupos discriminados positivamente o a grupos que no sufren ninguna discriminación negativa, con todas las implicaciones que se derivan de la tendencia al oportunismo o a la adhesión al principio ético contrario a los cambios de pertenencia. Todo individuo, por el hecho de que forma parte a un tiempo de varios grupos sociales (pluripertenencia), sufrirá discriminación o se beneficiará de ella según qué grupo o combinación de grupos destaque en una situación discriminatoria determinada. Por eso es importante saber cuál de los grupos de pertenencia está afectado por la discriminación. La forma más fuerte de discriminación es la que se basa en la pertenencia a un solo grupo, excluyendo a todos los demás.

## III. Dimensión empírica y dimensión ética

Para calificar el trato diferencial o los criterios en que éste se basa hemos utilizado los adjetivos válido, legítimo, injusto, arbitrario, irrelevante, etc. Como puede advertirse por estos mismos calificativos, la discriminación nos coloca frente a dos cuestiones de fundamental importancia: a) la discriminación, ¿tiene justificación ética o moral? b) ¿puede justificarse en términos analíticos o empíricos?

Sustancialmente, dos son las dimensiones de la discriminación. La primera nos plantea si tiene justificación moral el trato diferencial; la segunda, si esa posible justificación tiene algún sentido lógico, si es racional con vistas a conseguir ciertos objetivos. El análisis de la discriminación en estas dos dimensiones requiere obviamente instrumentos diversos. En general, se puede decir que la discriminación parece suscitar graves cuestiones morales y que toda cuestión moral parece situarse más allá del ámbito del análisis y de la determinación científica. En este último campo, la racionalidad de la discriminación se reduce a la cuestión de si es lógicamente consistente con los objetivos fijados. Se puede observar, por ejemplo, que la discriminación en el ámbito del empleo (se rechaza a los negros para ciertos trabajos) no es racional, si se tienen en cuenta los objetivos del proceso selectivo, que piden sin más para un puesto determinado una persona preparada y capaz, independientemente del grupo a que pertenezca. Es difícil admitir el comportamiento irracional, mientras que es muy común la discriminación (irracional) justificada a base de racionalizaciones.

## IV. Relaciones prejuicio-discriminación

En el estudio de las relaciones entre los grupos es preciso distinguir entre actitud o tendencia a obrar (prejuicio) y comportamiento o acción manifiesta (discriminación). La tendencia a obrar no siempre desemboca en una acción abierta y manifiesta, como tampoco el comportamiento supone siempre una actitud. Por ende, las relaciones en-

tre prejuicio y discriminación pueden sintetizarse de este modo:

- *prejuicio sin discriminación*: cuando no se tiene la oportunidad de traducir una actitud hostil en un comportamiento discriminatorio o cuando existen fuertes inhibiciones que impiden dicha operación;

- *discriminación sin prejuicio*: cuando se discrimina por simple tendencia al conformismo o por presiones externas, sin que exista la actitud correspondiente.

A la pregunta de si el prejuicio es causa de discriminaciones —cosa muy frecuente, sin que dejen de intervenir también otros factores— o de si la discriminación se encuentra entre las causas del prejuicio —a partir de un comportamiento discriminatorio se puede llegar, mediante racionalizaciones, a adquirir fuertes prejuicios—, parece que lo más oportuno es responder que en la mayor parte de los casos, comprobados incluso por la realidad empírica, se trata de un reforzamiento recíproco de ambas dimensiones [ *↗ Prejuicio* ].

## V. Criterios, formas y ámbitos de discriminación

Los criterios o las diferencias simbólicamente más importantes en los que se basa la discriminación varían mucho de una sociedad a otra y dependen sustancialmente de la dinámica de los contactos entre los grupos, es decir, del modo histórico como se han desarrollado estas relaciones y de los valores básicos del grupo dominante. Sin pretender ser exhaustivos, podemos decir que los principales criterios en que se basa la discriminación son la raza, la nacionalidad, la religión, la cultura, y

hasta la edad, el sexo, las profesiones, la clase social, el *status*, la eficiencia física, la “normalidad” psíquica, etc.

Lo mismo que los criterios, también las formas y los ámbitos en que se manifiesta la discriminación pueden ser muy variados. Las formas pueden clasificarse en tres tipos, que son los más importantes:

- restricciones en el campo de la movilidad social, es decir, negación de oportunidades;

- restricciones en el campo de la movilidad física, es decir, segregación;

- obstáculos contra la adquisición de autoestima y de la armonía psíquica.

Los ámbitos en los que con mayor frecuencia se manifiesta la discriminación social son:

- 1) *Empleo*. En el mundo laboral, y por lo que se refiere a proporcionar puestos de trabajo, se ha dado un incremento de la discriminación y de la segregación en contraste con la selectividad funcional. Lógicamente, hay también sectores en los que ciertas discriminaciones no son posibles. En general, puede decirse que la discriminación y la estratificación (jerarquía entre los diversos grupos) suelen caminar juntas. En los grupos socialmente discriminados en sentido negativo se observa una dosis fuerte de subempleo; son también éstos los primeros en quedar en paro.

- 2) *Sector económico* (en general). La discriminación se puede manifestar en numerosas entidades, instituciones y agentes económicos. Los bancos no dan préstamos, las entidades aseguradoras no aceptan determinados contratos, los productos no encuentran salida en el mercado, etc.

- 3) *Asentamiento*. Aquí la discriminación se traduce en segregación residencial. El grupo dominante no quiere mezclarse con otros grupos, a los que por ello impone una distancia espacial (negando permisos de construcción o arrendamientos de pisos).

- 4) *Educación*. Con frecuencia se observa un nivel bajo de educación en los grupos discriminados. Esto puede deberse a la falta de escuelas o a la escasa calidad de las mismas o a la prohibición de acceder a las escuelas de la clase dominante. En otros casos, para no seguir siendo discriminados por el tipo de educación, los miembros de un grupo minoritario (ordinariamente étnico) acceden a las escuelas de la clase dominante, que se convierten así en vehículos de asimilación.

- 5) *Participación social y política*. Además de la discriminación que se manifiesta mediante el rechazo de contactos interpersonales, impidiendo las agrupaciones informales (entre miembros de grupos diversos) o formales (asociaciones, clubes) y otras muchas actividades sociales (culturales, recreativas, etc.), se observa también la creación de obstáculos contra la participación en la vida política. La representación de los grupos discriminados en los órganos electivos o en las instituciones políticas en general muchas veces es débil o inexistente. En una palabra, estos grupos no gozan de todos los derechos civiles y políticos.

- 6) *Otras formas*. También los órganos estatales llevan a cabo una actividad discriminatoria considerable con sus procedimientos: expulsiones, limitaciones de residencia o recorte de derechos en general, persecución penal desproporcionada con las transgresiones, etc. En el ámbito sanitario y religioso se han

descubierto también numerosos casos de discriminación.

## VI. Consecuencias de la discriminación

Las consecuencias de la discriminación pueden dividirse en dos grandes categorías: consecuencias socio-económicas y consecuencias psicológicas. De todas formas, no hay que olvidar que, siendo la discriminación un aspecto de las relaciones entre los grupos, las consecuencias o las reacciones contra la discriminación no son más que una fase de ese círculo vicioso en que las consecuencias asumen el rol de causa de las discriminaciones sucesivas. En último análisis, la acción discriminatoria provoca resistencias y oposiciones que pueden desembocar en conflictos incluso violentos o bien erosiona la cohesión y la conciencia del grupo, lo cual puede llevar a la desorganización social y psíquica.

Las consecuencias o las reacciones psicológicas las analizaremos aquí tanto desde el punto de vista del discriminado como desde el de quien discrimina.

- 1) *Segregación*. La segregación puede ser una consecuencia, mas también una forma de discriminación. Analíticamente, puede subdividirse en voluntaria e involuntaria. El segundo tipo, que es el que nos interesa, implica esencialmente la imposición de una distancia social entre el grupo dominante y el grupo discriminado (al que se considera como inferior e indeseable), la cual se expresa en una separación física. La forma más frecuente y llamativa es la segregación residencial (gueto, chabolismo); pero no faltan ejemplos de otros tipos de segregación

social (restaurantes para negros, segregación en los medios de transporte, etc.). Puede considerarse como un medio de control de la clase dominante sobre la minoría.

2) *Conflicto*. La relación entre discriminación y conflicto no siempre es lineal y unidireccional. Sin embargo, la respuesta a la discriminación es a menudo una reacción de hostilidad abierta. La paciencia alcanza un punto de ruptura (determinado también por abundantes factores y situaciones ocasionales), con lo que la relación se transforma en un conflicto más o menos violento. La última fase de este proceso puede ser la eliminación física o el genocidio. Estos fenómenos conflictivos los ha estudiado ampliamente la teoría psicoanalítica de la agresividad como respuesta a las frustraciones. La existencia de los fenómenos conflictivos depende mucho del contexto político y cultural. Podemos añadir que otros fenómenos no suelen ir precedidos de una preparación (pensemos en la explosión de las rebeliones raciales, que son uno de los tipos más frecuentes) e incluyen fuertes cargas emotivas. Los que pertenecen al grupo dominante difícilmente consiguen disociar la actitud hacia las manifestaciones violentas de la actitud (y comportamiento) hacia los que pertenecen al grupo discriminado.

3) *Efectos económicos*. La cuestión de las repercusiones económicas de la discriminación en general es bastante compleja, si se quieren analizar los costes y los beneficios tanto del discriminador como del discriminado. En efecto, a las ventajas en términos de prestigio y de poder económico que consigue el grupo dominante hay que oponer los cos-

tes y las pérdidas que origina el mantener a los demás grupos en un estado de subordinación. Está claro que lo que hace que persista el fenómeno de la discriminación es el margen de *utilidad* que proporciona al grupo dominante. Merece una valoración parecida el problema de la mayor o menor productividad total que se sigue de la discriminación. Dada esta desventaja económica (explotación) para los grupos discriminados, son muchos los que ven en ella la única motivación que está detrás de la discriminación. En este campo, los autores se han dedicado principalmente a analizar como indicadores de la situación de discriminación la evolución de la renta media, per cápita o familiar, su distribución por los diferentes sectores de empleados y las tasas de desempleo correspondientes a los diversos grupos.

4) *Poder y "status"*. El debilitamiento del poder y el control del grupo discriminado son una de las consecuencias principales de la discriminación; es más, con frecuencia son hasta el objetivo de la misma. La proporción entre el nivel del poder y la cuantía de los miembros del grupo discriminado normalmente es inversa: mientras más importante y elevado es el nivel del poder, menos numerosos son entre sus detentadores los que pertenecen al grupo discriminado. Hay una estratificación de la sociedad que asigna a los grupos distintas posiciones (a los discriminados, las inferiores; a los dominantes, las superiores) y que repercute fuertemente en el *status* de cada uno de los que pertenecen a los grupos subordinados. Estos experimentan una incongruencia y una pérdida de *status* al ser discriminados en razón de su pertenencia.

5) *Reacciones psicológicas*. Las consecuencias de este tipo han sido analizadas profusamente por la psicología y por las demás ciencias y disciplinas relacionadas con ella. Entre las principales consecuencias que afectan a los sujetos discriminados pueden citarse la inseguridad, la necesidad de *status*, el sentimiento de culpabilidad, la proyección, la represión, la compensación, el contra-juicio, el cinismo, la apatía, etc. Entre los discriminados, en cambio, pueden observarse sobre todo la esquizofrenia moral, la necesidad de racionalizaciones y el sentimiento de culpa. Desde el punto de vista psicodinámico, algunas de estas reacciones se consideran como mecanismos de defensa.

E. Sussi

BIBLIOGRAFÍA: Allport G.W., *La naturaleza del prejuicio*. Eudeba, Buenos Aires 1962.—Becker G.S., *The economics of discrimination*, University of Chicago Press, Chicago 1957.—Heintz P., *Los prejuicios sociales. Un problema de la personalidad, de la cultura y de la sociedad*. Tecnos, Madrid 1968.—Katz D. y Braly K., *Los estereotipos verbales y el prejuicio racial*, en H. Proshansky y B. Seidenberg, *Estudios básicos de psicología social*, Tecnos, Madrid 1973, 332-341.—Martin J.C. y Franklin C.W., *Minority group relations*, Merrill, Columbus 1973.—Moscovici S., *Psicología de las minorías activas*, Morata, Madrid 1981.—Myrdal G., *An american dilemma*, Harper & Row, New York 1962.—Pinillos J.L., *Estereotipos raciales de universitarios españoles, ingleses y norteamericanos*, en "Rev. de Psicología General y Aplicada" 15 (octubre-diciembre 1960).—Rose A.M. y Rose C.B., *Minority problems*, Harper & Row, New York 1972.—Santa Cruz H., *Racial discrimination*, United Nations, New York 1971.—Simpson G.E. y Yinger J.M., *Racial and cultural minorities—An analysis for prejudice and discrimination*, Harper & Row, New York 1965.—UNESCO, *L'apartheid*, Jaca Book, Milano 1969.—Williams R.M., *Strangers next door*, Prentice Hall, Englewood Cliffs 1964.—Yetman N.R. y Steele C.H., *Majority and minority*, Allyn and Bacon, Boston 1971.—Young J., *Psicología social del prejuicio*, Paidós, Buenos Aires 1969.

## DRUGA

SUMARIO: I. Problemas de definición y de clasificación - II. Problemas de cuantificación - III. Problemas de interpretación y comprensión del fenómeno: predisposiciones psicológicas, correlaciones microsociológicas, correlaciones macrosociológicas - IV. Recuperación del toxicómano.

La difusión creciente de la droga en los países industrializados de Occidente ha vuelto a plantear un problema que ya tuvo gran relevancia en otras épocas. Pero el fenómeno se presenta hoy con características nuevas y complejas.

### I. Problemas de definición y de clasificación

Desde hace unos cuarenta años, los autores se esfuerzan por definir la droga y los comportamientos humanos relacionados con ella, sin haber llegado todavía a una terminología común. Sin embargo, contamos ya con algunos conceptos bastante identificables:

*Droga*: fármaco, es decir, sustancia modificadora de algunas funciones del organismo y, desde este supuesto, capaz de crear dependencia o toxicomanía.

*Toxicomanía*: estado de intoxicación (alteración psíquica y eventualmente somática), periódica o crónica, producido por el uso o consumo repetido de una sustancia. Los aspectos típicos de esta intoxicación parecen ser los siguientes: *deseo* irrefrenable o necesidad de seguir consumiendo un fármaco, tendencia a *augmentar la dosis* (o sea, tolerancia), *dependencia psíquica* (necesidad compulsiva de los efectos psíquicos que produce la sustancia tóxica) y/o *dependencia física* (caracterizada por el *síndrome de dependencia*, es decir, por una serie de síntomas que apa-

recen de improviso cuando se interrumpe el consumo de una droga), junto con otros *efectos negativos* para el individuo y para la sociedad.

**Hábito:** condición derivada del consumo repetido de una droga, que entraña deseo, mas no necesidad, de esa sustancia (dependencia psíquica y no física), que no induce tolerancia y que produce efectos nocivos para el individuo, mas no para la sociedad.

Existe una variedad enorme de drogas y su clasificación resulta sumamente difícil, prestándose a abundantes controversias por los muchos criterios que en ella pueden adoptarse (criterios clínicos, químicos, farmacológicos). De todas formas, una descripción completa debería tener en cuenta el origen de la sustancia, la eventual dependencia psíquica (DP) o física (DF), el grado de tolerancia (T), los efectos a corto o a largo plazo, cuando se trate de dosis medias o masivas y de un consumo continuado. Sin dejar de remitir a los trabajos de los especialistas sobre el tema (Varenne, por ejemplo), podemos señalar al menos las siguientes distinciones:

1) *Alucinógenos:* comprenden los productos derivados de la *cannabis* india (como la marihuana, el hachís, el THC) y del *ácido lisérgico* (como el LSD, el DMT, el STP, la mescalina, la psilocyбина, etc.). El primer subgrupo se caracteriza por una DP moderada, una DF incierta y una T ausente; el segundo, por una DP baja, por una DF nula y por una T segura.

2) *Excitantes o estimulantes:* comprenden sobre todo las *anfetaminas* (benzedrina, metedrina, dexedrina y semejantes), caracterizadas por una DP y una DF nulas y una T segura, y los productos *cocainicos*,

con una DP alta, una DF nula y una T alta. Pueden añadirse los *anti-depresivos* (DP baja, DF nula y T esporádica), los *cafeínicos* y los *nicotínicos* (DP parecida a la de los productos cocainicos).

3) *Estupefacientes:* comprenden ante todo los productos *opiáceos* (o narcóticos), como la heroína, la codeína, la metadona, el opio, etc., con una DP, una DF y una T altas. Pueden añadirse también los *tranquilizantes* (con DP y DF moderadas y T ausente), los *barbitúricos* (nembutal, seconal, etc., de efectos parecidos a los de los narcóticos), los *inhalantes* (aerosol, etc., con DP alta, DF nula y T posible) y los *alcohólicos* (con DP alta, DF moderada y T posible).

Para que esta clasificación pueda considerarse exhaustiva tiene que completarse con una descripción más precisa de otros elementos que determinan el cuadro global de los efectos producidos por cada una de las sustancias: dosis, pureza, presencia de otras drogas, modalidades de consumo, duración media del efecto, personalidad del sujeto, ambiente en que se droga, etc.

Finalmente, hay que añadir que generalmente a la nicotina, a la cafeína y al alcohol no se les considera como drogas en sentido estricto; esto no quita para que el abuso de estas sustancias provoque efectos nocivos, incluso graves, tanto en los individuos como en la sociedad.

## II. Problemas de cuantificación

El fenómeno de la venta y consumo de la droga escapa en gran parte a una observación estadística exacta, justamente porque se trata de un comportamiento desviado, declarado ilegal y perseguido como tal en

muchas sociedades. Las cifras de que se dispone son todas muy hipotéticas, al tratarse de estimaciones basadas en criterios heterogéneos. Además, hay que subrayar que esta clase de estadísticas muchas veces carecen de indicaciones relativas, por ejemplo, al tipo de droga, a la frecuencia y modalidades de su consumo, a las características psicossociológicas de los toxicómanos (edad, sexo, nivel socio-económico y educativo, empleo, etc.), a las actitudes más extendidas en relación con la droga, etc. Más que citar cifras, que resultarían poco fiables por su continuo aumento, es útil recordar algunas consideraciones globales sobre el conjunto del fenómeno:

1) el consumo de drogas va en aumento en todo el mundo;

2) las formas de toxicomanía varían según las diversas culturas, predominando los alucinógenos, los anfetamínicos, la heroína, etc.;

3) las formas de difusión van acompañadas de un aumento de la ilegalidad (violencia y crimen);

4) la difusión parece que es mayor entre los jóvenes;

5) aparte de su mayor propagación entre los varones y entre los estudiantes, parece que la droga está también extendida entre sujetos de diversas clases sociales, niveles económicos, grupos raciales y étnicos, y en las sociedades de desarrollo socio-económico elevado.

Además de estas *líneas tendenciales* globales, hay que señalar que las estadísticas sobre el fenómeno de la droga pueden utilizarse y manipularse artificiosamente con finalidades ideológicas y consumistas. Inflar las cifras de manera alarmista puede servir a veces para crear un falso problema que haga de *corina de humo* que oculte las contradicciones reales del sistema, o que convierta al

drogadicto en *chivo expiatorio* sobre el que hacer caer la responsabilidad de la desviación y de otros comportamientos disconformes que se consideraran peligrosos para la sociedad. El alarmismo puede serles útil también a los vendedores o distribuidores y, en general, a todos los que se beneficien de una mayor difusión de la droga. Lógicamente, divulgar indiscriminadamente los problemas de la droga en determinados ambientes no puede por menos de suscitar una curiosidad morbosa en sujetos que todavía se mantienen indemnes. No por ello hemos de minimizar el problema. Las toxicomanías representan realmente para la sociedad de nuestro tiempo un problema muy serio y aún sin resolver.

## III. Problemas de interpretación y comprensión del fenómeno

Hace tiempo que se palpa la necesidad de un enfoque multidisciplinar de este problema; pero mientras que los factores explicativos de tipo somatológico, endocrinológico y biológico cada vez van perdiendo más credibilidad, adquieren mayor peso las explicaciones psico-sociológicas relativas al origen y desarrollo del comportamiento toxicómano. En este sentido es fundamental la distinción de Lemert entre *desviación primaria* y *desviación secundaria*, distinción que patentiza las diferencias existentes entre un comportamiento disconforme de carácter episódico, ocasional o fortuito, y un comportamiento de carácter estructurado, habitual y subcultural. En el caso de la droga, esta distinción sugiere que la toxicomanía primaria, si bien guarda relación con una serie de factores *fortuitos*, adquiere consistencia definitiva por el impacto de

factores macrosociológicos mucho más determinantes. En otras palabras, la toxicomanía secundaria, caracterizada como subcultura marginada y conflictiva, brota bajo el impulso de necesidades estructurales y culturales del sistema, que se expresan mediante los procesos del control social.

Llegados a este punto, conviene analizar las correlaciones existentes entre toxicomanía y predisposiciones psicológicas, que en ciertos casos podrían constituir un presupuesto verosímil de la toxicomanía primaria.

#### 1. PREDISPOSICIONES PSICOLÓGICAS

El enfoque psicológico de los problemas de la toxicomanía sigue diversos caminos.

Las *teorías psicoanalíticas* subrayan sobre todo el mecanismo de la *huida* como instrumento de defensa y, por tanto, también de readaptación en los casos en que el conflicto entre las instancias del *ello* y las instancias contrapuestas del *ego* y del *superego* se presenta como insuperable. La huida provoca comportamientos regresivos, que le evitan al sujeto tener que enfrentarse con una realidad demasiado dura. En efecto, se hace remontar la regresión a fases pregenitales en las que el individuo podía eludir los problemas del complejo de Edipo y gozar de los beneficios de una relación con otras imágenes de la madre. Se habla también de *fijación oral*, de *homosexualidad inconsciente*, de *preocupaciones narcisistas*, describiendo así al toxicómano como una personalidad egocéntrica.

Sin embargo, las más de las veces el enfoque psicológico se aprovecha de la *teoría de los rasgos*, que trata

de construir una lista de las características típicas de la personalidad de los toxicómanos en general y de algunos subgrupos en particular. La inseguridad, la inestabilidad, la falta de autocontrol, la introversión, la frialdad, la agresividad, la dureza, el sentimiento de futilidad, la actitud negativa ante la vida, la ansiedad, la depresión, la impulsividad, la dependencia emotiva, la inmadurez emotiva, la falta de identidad sexual, la escasa resistencia ante la frustración, etc., son los rasgos más específicos que señalan las distintas investigaciones. Pero en los últimos tiempos se ha abandonado esta teoría de los rasgos o porque no ofrece en realidad una *estructura específica* de la personalidad del toxicómano o porque parecen más provechosos los análisis sobre las *motivaciones* más o menos conscientes que aducen los sujetos para explicar su comportamiento toxicómano.

Tampoco ha dado mejores resultados el recurso a *explicaciones patológicas*, al margen de la perspectiva psicoanalítica; la enfermedad mental como base de la toxicomanía sigue siendo una hipótesis plausible al menos en algunos casos; aunque ciertamente no puede generalizarse a todos los casos, siempre resulta determinante cuando interactúa con otros factores ambientales.

En definitiva, se puede concluir:

1) Los factores psicológicos, tomados aisladamente, no contienen una explicación exhaustiva de la toxicomanía en la generalidad de los casos; esto vale tanto para la teoría de los rasgos como para la psicoanalítica o la patológica.

2) Parece que puede afirmarse la existencia de un porcentaje de toxicómanos con problemas de tipo patológico; pero es difícil decir si di-

cho porcentaje es superior al que puede observarse en las poblaciones no seleccionadas.

3) Los rasgos típicos o patológicos, las disfunciones o faltas de integración de la personalidad, así como cualquier otro problema no resuelto, que según el psicoanálisis se remontan a la primera infancia, no constituyen *precedentes* que necesariamente tengan que entrar en conexión con el fenómeno de la droga, a no ser en situaciones cuyo cuadro de factores ambientales favorezca la toxicomanía como respuesta adecuada del sujeto a sus problemas de personalidad. Consiguientemente, esta conclusión remite a las explicaciones micro y macrosociológicas.

#### 2. CORRELACIONES MICROSOCIOLÓGICAS

Han sido muchas las investigaciones que han comprobado la existencia de ciertas correlaciones entre la toxicomanía y las variables microsociológicas. Por ejemplo, siguiendo especialmente las indicaciones de la Escuela de Chicago (Sutherland, Shaw y McKoy), se ha llegado a la constatación casi general de que la difusión de la droga es particularmente evidente en el *contexto urbano*, si bien es verdad que, tras la proliferación reciente de las llamadas *drogas blandas*, no se puede sostener que el fenómeno se concentre, como en un tiempo, en los barrios calificables como *áreas de desorganización social*, en los que predominan los grupos étnicos minoritarios y segregados, los emigrantes, las clases sociales más bajas, etc.; esto podría ser verdad referido a las drogas duras (sobre todo las opiáceas), mas está aún por comprobar en referencia a las nuevas drogas (anfetaminas y alucinógenos), las cuales se propa-

gan de forma bastante homogénea (y quizá por motivos varios) por todo el contexto urbano.

Muchos estudios han establecido una correlación segura entre toxicomanía y ciertas *características estructurales-culturales de la familia*. Por una parte, aparece que los toxicómanos proceden de familias en las que son evidentes las *carencias de las figuras parentales* (ausencia física o psíquica del padre, superpresencia de una madre absorbente, modelos parentales insignificantes), las *contradicciones de la praxis educativa* (exceso o falta de autoridad y de disciplina), la *no funcionalidad de las relaciones entre los miembros* (conflictos, incomprensiones, separación, divorcio). Por otra parte, en muchas familias de toxicómanos se observa la presencia de uno o de varios miembros estancados ya en la droga. Estos factores explican la dificultad o la ausencia de comunicación, que para Cancrini es la causa predisponente decisiva. En efecto, las familias de toxicómanos revelan siempre una situación en la que la comunicación es difícil o por la inexistencia real de relaciones o por el rechazo del otro a consecuencia de conflictos. El comportamiento toxicómano que se deriva de esta situación es una de las respuestas posibles (acompañada casi siempre de la huida en sentido físico) a una situación de conflicto entre las exigencias de autonomía del adolescente y las instancias de dominio de sus padres, dentro de un sistema de comunicaciones gravemente deficitario, comprometido o nulo.

Finalmente, se han hecho otras consideraciones sobre la correlación entre toxicomanía y *comportamiento delictivo*. Del conjunto de las investigaciones realizadas se desprenden las siguientes conclusiones:

1) La droga está difundida en áreas de una concentración delictiva elevada, aunque no es ella la causa de los delitos (si se exceptúan los crímenes relacionados con la búsqueda de la droga misma).

2) Los *gangs* juveniles metidos en actividades delictivas no son los mayores difusores de la droga, a pesar de que en ellos es bastante común el consumo de la misma.

3) En casos concretos, el consumo de la droga precede al comportamiento delictivo, mientras que en otros es su consecuencia; es difícil, pues, establecer una correlación de causalidad entre ambos fenómenos. Y es aún más problemático afirmar la existencia de vínculos correlativos entre *otras variables*; no obstante, la importancia de estos factores es relativa.

En efecto, son las variables macrosociológicas preponderantes las que mejor explican la instauración de comportamientos toxicómanos estabilizados.

### 3. CORRELACIONES MACROSOCIOLÓGICAS

Buscando una explicación más global de la toxicomanía, nos encontramos con dos teorías de cierta consistencia: el enfoque estructuralista-funcionalista y la teoría del estigma (o del control social).

El *enfoque estructuralista-funcionalista* clásico (Merton, Cloward y Ohlin, Cohen) define casi unánimemente la toxicomanía en términos de comportamiento *abstencionista* o de *huida*, estructurado dentro de una organización subcultural [*Desviación*]. Merton define la toxicomanía como una variante fenomenológica del tipo de *adaptación por renuncia*, que implica tanto el abandono de las metas como el de

los medios aptos para alcanzarlas. Cloward y Ohlin especifican que el abstencionista es un fracasado en lo que se refiere al uso no sólo de los medios legítimos, sino también de los ilegítimos; en otras palabras, el toxicómano es un desviado por no haber tenido éxito. De este modo queda excluida toda eficacia directa o indirecta de la denuncia que el drogadicto eleva contra la sociedad del *establishment*; la droga carecería de carga revolucionaria y no ofrecería sistemas alternativos de organización o de significado sociales. Cohen también admite la existencia de una subcultura específica de la droga. El problema consiste en precisar si es posible hablar de toxicomanía en términos de subcultura en el sentido global de la palabra, es decir, como comportamiento ligado a las frustraciones institucionales relacionadas con la propia clase social, con el propio *entorno* socio-económico y microambiental.

Otros autores más recientes (Sut-ter, Blumer, Finestone, Fiddle) niegan que se pueda hablar de una subcultura de la droga en sentido genérico; en efecto, este concepto debería reservarse sólo para algunas experiencias típicas, es decir, para las experiencias de grupos que, además de poseer un grado elevado de integración, se distinguen por unos valores netamente diferentes de los del *establishment*, agarrándose a la droga como *razón de vida* y organizando en torno a ella toda su experiencia cotidiana. El modelo subcultural funcionalista es válido para explicar las toxicomanías graves (heroína, cocaína, etc.) originadas en situaciones de marginación social radical, pero no para comprender el fenómeno de la difusión de los alucinógenos y de las anfetaminas, el cual supera las barreras tradiciona-

les en que se basa la subcultura. Por lo demás, el recurso a la droga representa para algunos jóvenes (aislados y en grupo) no tanto un mecanismo de defensa o de huida como un *vehículo expresivo* de su oposición a los valores del *establishment* e, indirectamente, una *propuesta alternativa*. La filosofía lúdica de la droga de masas es ciertamente un atentado contra la ideología de la sociedad industrial, basada en la eficiencia, en el pragmatismo, en el éxito, en la realización del individuo, y es un desafío al sistema, dado que implica una renuncia consciente a las promesas (que son también expectativas) de la sociedad con el fin de tratar de descubrir con mayor libertad valores que el comportamiento conformista impide alcanzar: la intimidad, la autenticidad de conciencia, una comunicación más profunda, la experiencia religiosa, etcétera. Desde esta perspectiva, la toxicomanía juvenil se puede considerar como un fenómeno de desviación subcultural, que hunde sus raíces en las frustraciones institucionales de la condición juvenil (y no ya en las de las pertenencias tradicionales de clase) y que se caracteriza por su rechazo de la sociedad establecida, rechazo implícito en la opción por una filosofía de la vida de carácter lúdico o al menos no pragmático [*Juventud*].

Es verdad que la toxicomanía no es la única respuesta posible a la alienación; hay otras también posibles (como la política, la religiosa, la cultural) e incluso más abiertas a una dimensión global, que no se automargina en la subcultura. Y también es verdad que no todos los toxicómanos tienen la suficiente conciencia del significado político y social de su comportamiento, y que a la larga las actitudes de protesta se

transforman en interés exclusivo por la droga misma. Pero, a pesar de todo, la toxicomanía representa siempre un síntoma no despreciable de una falta más o menos profunda de integración en la sociedad.

La *teoría del estigma* se inserta en la explicación que de la toxicomanía ofrece el enfoque estructuralista-funcionalista, al que añade un elemento nuevo: el impacto de la acción controladora de la sociedad. Como las demás desviaciones, la toxicomanía es al principio (desviación primaria) un comportamiento meramente *sintomático* (simple violación de normas, debida a factores que empujan al cambio de uno u otro modo) o *situacional* (adaptación a situaciones nuevas e imprevisibles que no se corresponde con modelos tradicionales válidos). Los motivos que en esta primera fase empujan a la droga son los motivos *fortuitos* ya antes mencionados (aburrimiento, curiosidad, necesidad de experimentar, desintegración de la personalidad, imitación, hedonismo), mas también los estructurales, es decir, los relacionados con el fracaso al que se ven abocados los jóvenes al intentar alcanzar las metas de la *affluent society* (de aquí la droga como comportamiento de huida, como actividad compensatoria, como reacción de desconfianza, como desafío al sistema). Sin embargo, todos estos motivos son insuficientes para explicar el arraigo del comportamiento toxicómano como conducta estable y definitiva, pues el factor determinante es el *proceso de estigmatización*, que consiste sustancialmente en la definición social de la desviación en términos negativos y despectivos, y en el intento de someter al desviado a agencias adecuadas de control, a lo mejor *racionalizadas* con objetivos terapéuticos y recupe-

rativos falsos. Las razones que disparan la desviación son muchas (a menudo acumuladas en un mismo individuo): al drogadicto se le considera como un criminal en potencia o como un enfermo social, como un peso para la sociedad o como una amenaza para la ideología dominante. Además, la estigmatización produce efectos muy concretos: etiquetación o calificación a partir de prejuicios y de creencias condenatorias precientíficas, crisis de la propia imagen y coacción dirigida a definir el propio *status* desde la marginación subcultural, exclusión de muchos ámbitos normales de la vida (trabajo, diversiones, etc.), elaboración necesaria de una ideología de la droga que sirva para legitimar la inclusión definitiva dentro del grupo de los toxicómanos.

Además, el proceso de estigmatización es *sumamente funcional* desde el punto de vista de quien ejerce el control social; aísla la desviación reprimiendo su fuerza subversiva; al definirla, aprovecha para precisar y diferenciar los valores hegemónicos; al condenarla, canaliza las cargas agresivas, que, de no ser así, se volverían contra el sistema. En definitiva, la toxicomanía se hace necesaria a la sociedad, es decir, se transforma en un área de marginación en la que se puede neutralizar a la porción de sujetos disconformes, como han demostrado la creación de condiciones favorecedoras de la permanencia de los sujetos en la subcultura desviada (mayor permisividad, estigma limitado, etc.) y la fundación de instituciones recuperativas voluntariamente ineficientes.

#### IV. Recuperación del toxicómano

El carácter punitivo propio del estigma se traduce necesariamente en

las normas legales que regulan la distribución y el consumo de las drogas. Hasta hace poco tiempo las legislaciones de los distintos países no establecían una clara distinción entre distribuidores y poseedores de sustancias tóxicas, castigando indiscriminadamente a unos y otros y aceptando implícitamente la definición del toxicómano como delincuente. Pero en los últimos años han cambiado mucho las actitudes de los políticos, de los sociólogos y de los agentes sociales en relación con la toxicomanía. En primer lugar, impera ya la tendencia a elaborar legislaciones mucho más severas con los distribuidores y vendedores de drogas. Por otra parte, se está extendiendo y consolidando un movimiento de opinión favorable a la despenalización progresiva de la simple tenencia de drogas y a la legalización de algunas de ellas (*cannabis* y derivados), cuya peligrosidad, según se afirma, es limitada o nula. Finalmente, los proyectos de ley más recientes insisten más en las normas relativas a la recuperación del toxicómano (considerado, por tanto, como un *enfermo* y no como un delincuente) que en las que tienden a la represión [ *Enfermedad* ].

Sin embargo, por lo que se refiere a la recuperación se plantean muchos problemas que siguen abiertos: a) la *identificación* del toxicómano corre el riesgo de convertirse en un proceso punitivo si se continúa utilizando en ella estructuras de control y de coacción; por eso muchos afirman que el toxicómano debe tener acceso a los servicios terapéuticos por medio de una relación libre y privada, y no a través de los complejos procesos policiales o fiscales; b) el problema que presenta la *estructura de las instituciones* recuperativas es parecido. Dejando aparte

la configuración de las *instituciones* totales tradicionales, que agravan los problemas del toxicómano, se aboga por unos servicios que compaginen la seriedad de las intervenciones terapéuticas (farmacológicas, psiquiátricas, sociales) con una organización sustancialmente informal y espontánea, por la presencia activa de especialistas *full time* y de voluntarios, y por la curación auténtica con actividades *normales*, más o menos programadas y autodirigidas. Todo ello en una relación libre, que debería incluir, a ser posible, la no institucionalización del toxicómano; c) además, está claro que la recuperación sólo puede tener lugar *si se suprimen* no sólo los síntomas, sino también las *causas micro y macrosociológicas* originadoras de la toxicomanía. Si en cada caso individual se puede tal vez intervenir sobre algunas predisposiciones psíquicas o ambientales (familia, amistades, escuela, trabajo) o sobre algunas condiciones que facilitan la *reinserción* en la sociedad, la cosa se vuelve sumamente compleja cuando se quiere llegar hasta los condicionamientos estructurales que permiten o favorecen el fenómeno de la droga. De todo lo que hemos dicho se desprende con claridad que se trata de una *intervención política*, que pone radicalmente en tela de juicio la sociedad misma, sus presupuestos ideológicos, sus procesos de integración y sus instituciones de control. El tema llevaría necesariamente a la propuesta, en definitiva utópica, de una sociedad abierta y flexible, capaz de alentar la creatividad, de reducir la desadaptación, de acoger la disen-

sión alternativa y de impedir las huidas autodestructivas.

En efecto, de nada serviría la recuperación del toxicómano, si éste se viera destinado a reinsertarse en la misma sociedad que, debido a sus contradicciones, determinó su comportamiento desviado. En muchos contextos, sin embargo, no existen los presupuestos para una acción global incisiva, por lo que la recuperación de los toxicómanos se reduce a una obra de reintegración parcial, que en muchos casos no puede por menos de ser ambigua y provisional.

G. Milanesi

BIBLIOGRAFÍA: Andreoli V., *L'uso della droga*. Tamburini, Milano 1975.—Arenas R., *Il mondo allucinante*. Rizzoli, Milano 1971.—Benítez F., *Peyoteros. Viaggio nella terra magica della droga*. Il Saggiatore, Milano 1968.—Bianco P., *Droga di classe*. Samonà e Savelli, Roma 1972.—Cancrini L., *Esperienze di una ricerca sulle tossicomanie giovanili in Italia*. Mondadori, Milano 1971.—Espinazo García J., *La droga (Aspectos criminológicos)*. Instituto de Criminología, Madrid 1980.—Fiume S. y Del Monaco F., *Le intossicazioni croniche voluttuarie*. Ediz. Paoline, Catania 1974.—Gassotte R.M. y otros, *Tratamiento del abuso de drogas*. El Ateneo, Buenos Aires 1975.—González Duró E., *Consumo de drogas en España*. Villalar, Madrid 1978.—Huxley A., *Las puertas de la percepción. Cielo e inferno*. Edhasa, Barcelona 1981.—Lucarini S., *Informe sobre la droga*. Sigüeme, Salamanca 1976.—Mantelli Caraccia C., *La política della droga*. Napoléone, Milano 1973.—Negro J.L., *Drogas*. Alhambra, Madrid 1979.—Nowlis H., *La verdad sobre la droga*. UNESCO, París 1975.—Rusconi M. y Blumir G., *La droga e il sistema*. Feltrinelli, Milano 1972.—Snyder S.H., *Usos de la marihuana*. Intermedica, Buenos Aires 1975.—Varenne G., *L'abuso delle droghe*. Ediz. Paoline, Catania 1974.—Verdejo G., *La marihuana en la salud*. Consejo General del Colegio de Farmacéuticos, Madrid 1973.



## ECOLOGIA

SUMARIO: I. Introducción - II. Antropología, geografía y ecología - III. Ecología y economía - IV. Economía y sociología: 1. Enfoques ecológicos en sociología; 2. Aportaciones de las ciencias sociales a la ecología; 3. Ciencias sociales abstractas y ecosistema concreto; 4. Crítica sociológica de la ideología ecológica - V. Sociología y planificación ecológica - VI. Ecología política y relaciones internacionales.

### I. Introducción

*Ecología* es un término introducido en 1868 por E. Haeckel para indicar la ciencia que estudia las relaciones entre los organismos vivos y su ambiente. Limitándose al principio al estudio de los organismos vegetales y del ambiente físico-químico, la ecología incluyó rápidamente en su campo también a los animales apenas se hizo evidente que el desarrollo, la reproducción y la propagación de las plantas no dependían sólo de las relaciones que mantienen entre sí y con los elementos climáticos y agrológicos, sino también de las que mantienen con las diversas especies animales: desde las bacterias, que modifican la estructura química del suelo, hasta los insectos parásitos y polinizadores y hasta los animales superiores, que, al nutrirse de vegetales, influyen de diversos modos en su crecimiento y pro-

pagación. De la ecología animal, que centra su atención en las relaciones entre el animal y su hábitat, era inevitable pasar a la ecología humana, en cuanto ciencia que estudia las relaciones entre el hombre y el ambiente natural —suelo, clima, flora, fauna—, utilizando los conceptos, métodos y principios de la ecología biológica [ *↗* *Ambiente*].

Por tener sus raíces en las ciencias naturales, la ecología compite como alternativa con la sociología en cuanto ciencia del hombre. Mientras que la sociología deriva más de las disciplinas históricas, filosóficas, jurídicas y económicas, la ecología se sitúa al lado de la psicología, de la antropología y de la geografía humana, a mitad de camino entre las ciencias físicas y biológicas y las ciencias culturales *humanistas*. La psicología pone al individuo en el centro de su análisis; en cambio, tanto la antropología como la geografía humana estudian la especie, las poblaciones, las colectividades, los grupos y los *sistemas* humanos, por lo que coinciden en un mismo objeto con la ecología humana.

### II. Antropología, geografía y ecología

Parece, pues, necesario referirse a las diferencias entre antropología,

geografía humana y ecología humana. Se trata sobre todo de diferencias de tradición intelectual. En primer lugar, hay que recordar que la antropología se divide con bastante claridad en antropología *física* y antropología *cultural*. La primera se ha especializado en el estudio de las relaciones recíprocas entre estructura física y estructura socio-cultural del hombre, con una atención especial a la tecnología. Después de haberse ocupado notablemente del problema de las razas, hoy parece preferir el estudio de la evolución de la especie humana (paleo-antropología). En cambio, la antropología cultural se ha especializado en el estudio de las relaciones entre estructura biopsíquica, estructura socio-cultural y ambiente físico, especialmente en las sociedades diferentes de la occidental moderna, como las sociedades *primitivas*, en las que estas relaciones parecen más inmediatas y evidentes, bien por la ausencia aparente de complicaciones debidas a la historia, bien por su nivel tecnológico más simple. Sin embargo, las ciencias antropológicas, además de la atención que, junto con la ecología humana, prestan a las influencias ambientales y tecnológicas, muestran un marcado interés por los símbolos y los sistemas culturales, como el lenguaje, los ritos y los mitos, que las vinculan con la etnología, la lingüística, la historia de las ideas, la filosofía y las disciplinas humanísticas en general, así como con las diversas psicologías. La ecología humana, por el contrario, más que por los significados subjetivos y culturales, se interesa por las consecuencias del comportamiento humano en el territorio y en los ecosistemas. Por ejemplo, mientras que para el antropólogo la religión es un objeto fundamental de estudio, ya que invade

todos los niveles individuales y colectivos, privados y públicos del comportamiento y del pensamiento humano, al ecólogo la religión le interesa sólo como fuente de actitudes y comportamientos relacionados con la reproducción, con los demás grupos humanos, con las demás especies vivas o con el ambiente natural en general.

Debido a este interés predominante por los aspectos externos y por las consecuencias visibles del comportamiento humano, la ecología se acerca mucho a la geografía. La diferencia entre ambas estriba esencialmente —además de tener un origen y una tradición intelectual distintos— en el hecho de que la geografía es eminentemente descriptiva, mientras que la ecología es experimental; la geografía se contenta generalmente con describir la distribución de las cosas y de los acontecimientos en el territorio, esperando llegar, como máximo, a principios explicativos mediante comparaciones sistemáticas, mientras que la ecología trata de descubrir los principios que regulan las relaciones ecológicas elementales, cuyo variado combinarse en las grandes superficies y en los ecosistemas complejos es demasiado imprevisible para dar lugar a una ciencia, por lo que sólo puede estudiarse desde una perspectiva evolucionista, es decir, histórica. En esto se parece más a la geología que a la geografía. Otra diferencia entre las dos ciencias la expresa el hecho de que el concepto fundamental de la geografía es el espacio, el territorio, mientras que el de la ecología es el ecosistema. El primero es un concepto esencialmente estático; el segundo, dinámico. El primero destaca las relaciones espaciales; el segundo, las relaciones funcionales-evolutivas-temporales.

### III. Ecología y economía

De todas formas, a pesar de sus diferencias, la antropología y la geografía se asemejan a la ecología mucho más que las demás ciencias sociales, entre las que hay que mencionar la economía. La identidad de la raíz —*oikos*, casa— indica que economía y ecología son, las dos, ciencias de las relaciones entre organismo y ambiente físico; sin embargo, han evolucionado de modo muy diverso. La economía se ha convertido en ciencia de la utilización más ventajosa posible de los recursos físicos (materias, energía) en orden a los objetivos humanos; la economía es la ciencia de los costes y de la escasez de los bienes materiales en relación con las necesidades humanas. El único organismo que se considera como sujeto es el humano, mientras que todos los demás se tratan como objetos, bienes, factores de producción, etc. La ecología, incluso cuando es ecología humana, coloca al hombre como organismo entre los organismos. El concepto fundamental de la economía es la utilidad; el de la ecología, la interdependencia. Naturalmente, las diferencias entre ambas ciencias son muy numerosas y radicales: por su procedencia intelectual, por sus métodos, por el grado de su institucionalización social y por los valores que predominan entre sus cultivadores. No obstante, su común origen indica que es posible, y probablemente necesario, su acercamiento mutuo, si el hombre quiere evitar la catástrofe; incluso parece que tal reconciliación está en curso con una velocidad y fuerza crecientes. Son ya numerosas las publicaciones que se ocupan de los aspectos económicos de la conservación del ambiente natural o de los efectos ecológicos del

desarrollo económico e industrial [ *↗ Economía* ].

### IV. Ecología y sociología

Las relaciones entre ecología y sociología son difíciles, a veces equívocas y siempre complejas. Podemos distinguir: 1) enfoques ecológicos en sociología; 2) aportaciones de las ciencias sociales a la ecología.

Nuestra tesis es que la ecología, en cuanto ciencia del ecosistema, del que el sistema social no es más que un componente, es la ciencia que alcanza el mayor nivel de generalidad; las distintas ciencias sociales y naturales han de encontrar su integración en el cuadro ecológico. Esta integración es tanto más indispensable cuanto más urgentes y graves sean los problemas ecológicos a escala mundial. En cuanto ciencia del ecosistema global, la ecología es la aplicación de la teoría general de los sistemas a los problemas hombre-ambiente [ *↗ Sistemica* ].

#### 1. ENFOQUES ECOLÓGICOS EN SOCIOLOGÍA

En los manuales de sociología, por *ecología humana* normalmente se entiende el estudio de los aspectos demográficos y geográficos de la sociedad: los problemas de la natalidad y de la mortalidad, la influencia del clima y del suelo en las actividades agrícolas, culturales y sociales, la distribución por el territorio de las poblaciones y de los fenómenos sociales, como la renta, la criminalidad, las razas, etc. A esta parte de la sociología, por su carácter descriptivo y por lo mucho que se sirve de ciencias distintas de la sociología, a veces se la llama también *morfología social*.

Sin embargo, con más frecuencia por *ecología humana* se entiende específicamente la doctrina propia de la Escuela de Chicago de los años veinte, entre cuyos exponentes más conocidos se encuentran Park Burgess y Wirth. Esta escuela se caracteriza, desde un punto de vista teórico, por su adhesión a algunos postulados del *darwinismo social* (competencia individualista como principal fuerza sociológica, disminución de la importancia de los valores y de las instituciones políticas como reguladores sociales, *laissez faire*, etc.) y sobre todo por la introducción en la teoría sociológica de conceptos y principios tomados de la ecología biológica (sucesión, dominio, área natural, etc.).

Por el objeto de sus estudios (en gran parte los grupos marginados de Chicago), por su estricto empirismo, por su actitud reformadora, la Escuela de Chicago constituye una aventura original y sumamente fecunda en la historia de la sociología.

Su importancia está fuera de discusión; pero la validez de sus resultados es, por suerte, muy independiente de lo que se presentaba como el cuadro de referencia teórico. Fue muy cómodo para los principales exponentes de la escuela negar —ante sus claras deficiencias teóricas— que hubiesen pretendido nunca construir una teoría de la ecología humana distinta de la teoría sociológica general.

En la Escuela de Chicago tienen su origen las actuales tendencias relativas a *ecología humana* y *social*.

Después del eclipse de los años treinta y cuarenta, el enfoque ecológico en sociología, tras las correcciones y enriquecimientos oportunos, fue relanzado por A. Hawley. En lugar de la pura y simple analogía entre los ecosistemas naturales y

las comunidades urbanas, típicas de la Escuela de Chicago, Hawley se aprovechaba del *nuevo darwinismo*, del progreso de la antropología, de los conocimientos sobre los mecanismos evolutivos y sobre la continuidad entre el mundo orgánico y el cultural. Hawley presentó las instituciones socio-culturales, políticas, económicas, etc., como la forma típicamente humana de adaptación al ambiente, como un mecanismo evolutivo particular, dotado de dinámica y de principios propios e irreducible a los fenómenos del mundo vegetal y animal, aunque derivado de éste por vía evolutiva y sin solución de continuidad. Persistían en Hawley el interés por el estudio de los aspectos territoriales de la comunidad humana y las influencias recíprocas entre sociedad y ciudad, típicos de Chicago. Su concepción, completada con la antropológica, da origen al *enfoque ecológico-evolucionista de la sociología*, cuyo máximo representante es G. Lenski. En esta perspectiva, la atención se centró en la sociedad humana, teniendo especialmente en cuenta los factores ambientales y tecnológicos que fundamentan el cambio socio-cultural y la evolución de las civilizaciones.

Otra corriente de *ecología social* prescinde completamente de los postulados teórico-ideológicos de la Escuela de Chicago, refiriéndose sobre todo a su metodología, que se distingue por el empirismo, la cuantificación y el interés por la distribución espacial de los fenómenos. En particular, se ha denominado análisis ecológico a la comparación entre distribuciones de variables diversas en determinadas unidades espaciales o áreas ecológicas; por ejemplo, la distribución de las preferencias políticas, el nivel de renta, la movilidad y la profesión en las circunscripcio-

nes electorales. Esta técnica —que recientemente ha experimentado un fuerte desarrollo gracias a la gran capacidad de los cerebros electrónicos— se basa en premisas epistemológicas y metodológicas diferentes de las que regulan la validez de las investigaciones mediante muestras y entrevistas, en las que la unidad de análisis es el individuo. Permite utilizar con fines científicos los datos acumulados oficialmente con ocasión de elecciones, censos, reclutamientos militares, etc., que sólo se proporcionan en ciertas agregaciones de base territorial. Por *análisis ecológico* se entiende, pues, más ampliamente, el estudio de la distribución de las principales variables sociológicas en el territorio. Con frecuencia, *ecológico* es simplemente la traducción a la jerga sociológica de lo que en lenguaje corriente se llama *geográfico* o *territorial*, sin referencia alguna a la ecología como ciencia de las relaciones entre organismo y ambiente, y ni siquiera a los estudios de la Escuela de Chicago.

Más recientemente se ha avanzado la propuesta de llamar *ecología social* a la que otros autores denominan *teoría general de la planificación*.

La propuesta se basa en los siguientes argumentos:

a) La ciencia, como la cultura, no es más que una forma e instrumento de adaptación humana al ambiente; el fin de la ciencia, de todas las ciencias, es afrontar y resolver los problemas que encuentra el hombre en sus actividades en el ambiente físico.

b) Los problemas que hoy surgen son los ecológicos, que se caracterizan por su complejidad, debida a la mezcla de muchos elementos naturales, psicológicos y socio-cultura-

les; estos problemas los tiene que afrontar una ciencia también compleja y compuesta.

c) La aplicación de la ciencia a la solución de los problemas complejos tiene lugar, a largo plazo, a través de los procesos de la planificación social. La planificación social es de suyo un proceso lleno de dificultades y problemas, que hay que afrontar científicamente con la ayuda de las ciencias de la administración, de la organización, de la elección política (*policy sciences*) y de la *dirección social*.

d) La *teoría general de la planificación* es esencialmente la versión aplicada, operativa, de la teoría general de los sistemas cibernéticos y de las organizaciones formales controladas.

e) Según esta concepción, los diversos sistemas de control (que a su vez han de ser controlados) constituyen una *población* en la que tienen lugar procesos de competencia, adaptación, extinción, irradiación, jerarquización, etc., análogos a los que se dan entre los organismos en el ecosistema.

En síntesis, la expresión *ecología social* se propone en este sentido por dos motivos principales: a) porque los problemas más importantes que se han de afrontar son de tipo ecológico, y b) porque tanto la teoría de la planificación como la ecología en sentido lato coinciden bastante con la teoría general de los sistemas (Ozbekhan, Landheer, Emery y Trist).

## 2. APORTACIONES DE LAS CIENCIAS SOCIALES A LA ECOLOGÍA

Podemos distinguir dos aportaciones principales de las ciencias sociales a la ecología.

En primer lugar, las ciencias sociales pueden elaborar un cuadro teórico, un modelo de sistema social que se inserte y se integre bien en el cuadro teórico de la ecología, en el modelo del ecosistema global. Esto se presenta ciertamente difícil, si se tienen en cuenta la multiplicidad y las incertidumbres de los modelos de sistema social propuestos no sólo por las diversas ciencias sociales, sino también por distintas corrientes sociológicas. Pero no es imposible si se tienen bien claros los objetivos de la operación: la construcción de una ciencia ecológica integral que constituya la base teórica y el instrumental metodológico para una planificación racional del ecosistema global.

En segundo lugar, las ciencias sociales pueden y deben ejercer constantemente una función de crítica científica de las eventuales distorsiones ideológicas, a las que la ecología parece potencialmente bastante propensa, bien porque su apoyatura científica es todavía incierta, bien porque trata problemas e intereses de vital importancia.

## 3. CIENCIAS SOCIALES ABSTRACTAS Y ECOSISTEMA CONCRETO

Los sociólogos convienen en sostener que el objeto de las ciencias sociales son las acciones y los comportamientos humanos, sus motivaciones y finalidades, los valores y los significados, así como las estructuras y las instituciones que surgen de su cristalización y estabilización. Las cosas físicas, comprendido el organismo biológico, los alimentos, los procesos fisiológicos, los edificios y cuanto suele llamarse *ambiente*, sólo tienen cabida en el campo

de estudio de los sociólogos en cuanto objeto de percepción y valoración o como vínculo externo de la actuación humana, como materia prima de su manipulación simbólica, etc. En todo caso, las ciencias sociales son siempre ciencias de acontecimientos y no de cosas; el hecho social no se agota nunca en la cosa física.

Esta es ciertamente una postura legítima y fecunda. La sociología simplifica su propio objeto, liberándolo de la dimensión física, a fin de estudiar a fondo los aspectos simbólicos, los significados, los procesos inter e intracerebrales antes que los neuromusculares, los flujos de información antes que los de energía (A. Kuhn, *The logic of social systems*, 1974).

Por otra parte, son también evidentes los límites de esta concepción desencarnada y abstracta, inespacial e inmaterial, del sistema social. En primer lugar, se corre el riesgo de caer en *trampas* idealistas, olvidando, por ejemplo, que los valores culturales son una elaboración, todo lo fantástica que se quiera, de necesidades biopsíquicas y, por tanto, materiales; que los roles, por más que sean múltiples y profundamente diversos, en definitiva se congregan en torno a un individuo físico; que las comunicaciones tienen caracteres y consecuencias diversos, según que sean *cara a cara* o a través de instrumentos tecnológicos (de aquí la importancia de las relaciones de proximidad-distancia), o, en fin, que la violencia física se ejerce con medios materiales, por lo que las amenazas tienen significado distinto según que las esferas de los contendientes sean o no *penetrables*. Estos son sólo algunos ejemplos de la importancia de los hechos físicos en las relaciones sociales y, por tanto, de los límites

de una concepción rigurosamente abstracta.

En segundo lugar, las ciencias abstractas son susceptibles de peligrosos procesos de esclerotización ideológica y de *reificación*.

Las ventajas y desventajas, lo mismo a nivel teórico que a otros niveles, de la tendencia de las ciencias a la abstracción se hallan representadas de forma típica en el caso de la economía, en la que las exigencias de formalización han ocasionado un gradual distanciamiento desde su sustancia originaria —la maximización de los bienes necesarios para el bienestar general— hacia abstracciones como el *producto nacional* y la moneda. La economía se ha convertido en la más importante y eficiente de las ciencias humanas, y a la vez en la más alejada de las cosas físicas y de las necesidades biológicas.

En el caso de las ciencias sociales, los daños de la concepción abstracta afortunadamente no son tan graves, debido al relativo retraso e impotencia de estas ciencias; pero podrían llegar a serlo si un día los políticos o sus consejeros económicos, en lugar de guiarse por su buen sentido, se sirviesen de los consejos de *expertos* sociólogos. Una idea aproximada de lo que pudiera ocurrir se puede deducir de la experiencia nada consoladora de la psicología, rápidamente institucionalizada no por haber sido elevada al empíreo político, sino merced a los medios de comunicación de masas.

Entre las ciencias del sistema social, la sociología y la ciencia política son, por diversas razones, las que menos corren este riesgo de ser institucionalizadas e ideologizadas prematuramente, aun cuando en las diversas doctrinas de la *contestación* de los años sesenta, se advirtió un

fuerte componente de origen sociológico.

En todo caso, parece necesario superar las ciencias sectoriales y abstractas del sistema social como *sistema de acción* y elaborar una ciencia del sistema (o, mejor, de los sistemas) social en el *ecosistema*, es decir, una ecología humana como ciencia del ecosistema global, del que los sistemas humanos son un componente. Sólo de este modo se puede hacer que enraíce el conocimiento científico en los problemas reales y concretos, en las necesidades humanas básicas. Sólo de este modo podrá la ciencia constituirse en instrumento compacto e integrado, necesario para resolver los grandes problemas de nuestro tiempo (derroche, hambre, contaminación, superpoblación, alienación urbana, retraso rural, etc.).

#### 4. CRÍTICA SOCIOLOGICA DE LA IDEOLOGÍA ECOLÓGICA

En segundo lugar, la sociología puede someter a análisis crítico a las ideologías de base ecológica. Como cualquier otra teoría científica, también la ecología se presta a distorsiones más o menos intencionadas y a instrumentalizaciones ideológicas. Los diversos centros de poder pueden servirse de valores y de fraseologías ecológicas para introducir de matute ideas e intereses de otra naturaleza. Los grupos industriales pueden ver en la ecología una fuente de beneficios mediante la venta de bienes de consumo, servicios y equipos relacionados con la conservación o el disfrute del *ambiente natural*; el poder político puede ver en la moda ecológica una vía de salida para drenar y despistar a la oposición política; ésta puede utilizar las emociones que suscitan los proble-

mas ecológicos para someter a acusación a los dueños del poder; los pobres del mundo pueden ver en los alarmismos ecológicos un truco para bloquearlos en su miseria o una prueba del despilfarro de los ricos, etc.

Como quiera que afronta problemas de enorme y vital importancia, la ecología se presta a despertar emociones profundas y está dotada de un enorme potencial ideológico, que es mantenido cuidadosamente bajo control con los medios críticos de la sociología. Por ejemplo, se pueden promover análisis de las fuerzas sociales, políticas y económicas, que sostienen versiones particulares de las teorías ecológicas; o de los medios de comunicación de masas, a través de los cuales se difunden valores ecológicos particulares, etc.

#### V. Sociología y planificación ecológica

La ciencia es esencialmente un instrumento para solucionar problemas. La exigencia humana a que responde la ciencia ecológica es un control más adecuado del ambiente, un conocimiento más profundo de la red de causalidades por las que los comportamientos humanos repercuten en el ambiente físico, volviéndose a veces contra el hombre. El estudio de los ecosistemas constituye un campo fascinante de investigación pura y de ejercicio de curiosidad intelectual; pero su función principal es la de ayudar a corregir la relación hombre-naturaleza. Como esta relación está estructurada a través de los grandes sistemas y las complejas organizaciones sociales o socio-técnicas, el control de sus efectos en el ambiente sólo puede reali-

zarse a través de los procesos de planificación. La planificación puede dividirse en económica, territorial, social, etc.; pero las diversas planificaciones *sectoriales* tienen que ser integradas luego en una planificación comprensiva y global. La ecología, en su acepción más amplia, constituye el cuadro científico básico del que extrae la planificación sus instrumentos conceptuales, sus principios teóricos y la justificación de sus valores. No es, pues, inútil recordar aquí lo mucho que la sociología puede contribuir a una planificación ecológica correcta. Esta contribución puede concretarse en dos niveles: a) La sociología puede descubrir eventuales incompatibilidades entre los valores culturales predominantes y los valores necesarios para conservar el ambiente, así como sugerir medios e instrumentos institucionales adecuados para superar tales conflictos. Puede ayudar a que sean eficaces las organizaciones encargadas del control del ambiente, y promover formas de comportamiento colectivo que favorezcan las finalidades ecológicas; puede cooperar en la difusión de la conciencia ecológica, sugiriendo técnicas adecuadas de persuasión y socialización; puede recuperar valores y modelos con una orientación más ecológica, aunque sean propios de culturas no occidentales, etc.; b) Se trata de influir no sólo en el público en general, sino también en los mismos realizadores de la planificación ecológica, especialmente en los *técnicos*: ingenieros, biólogos, geógrafos, administradores, economistas, etcétera. En espera de la integración de las ciencias y de la formación de los *generalistas* de la planificación, es inevitable que ésta tenga que ser durante mucho tiempo todavía obra de especialistas. A pesar de las técni-

cas de la colaboración interdisciplinar, es también inevitable que toda especialización científica y profesional lleve consigo sus propios valores, sus propios intereses y su propia visión del mundo. También los técnicos y planificadores tienen inevitablemente ideas políticas y comparten valores sociales, lo cual influye en su trabajo. Por eso es necesario que tales ideas y valores ya no se tomen casualmente de la tradición, de la experiencia personal o de intuiciones acerca de la *naturaleza* de la sociedad; el sistema social es demasiado complejo y opaco para que pueda conocerse como es debido con estos métodos primitivos. El conocimiento científico de la sociedad lo necesitan todos, sobre todo quienes ocupan puestos cruciales relacionados con la organización de las relaciones con el ambiente. En otras palabras, también los planificadores del territorio y del ambiente deben adquirir un conocimiento científico del mundo social. Las ciencias sociales, las ciencias del hombre como constructor de sistemas, organizaciones e instituciones, deberán ser parte integrante de la formación profesional de los planificadores ambientales. La ingenuidad sociológica de los científicos de la naturaleza es tan inadmisibles como la ignorancia de los sociólogos acerca de los problemas biológicos, ecológicos o de ingeniería; mientras que la opinión de los sociólogos sobre la toxicidad de un agente contaminante o sobre los efectos hidrogenológicos de un sistema de saneamientos no suele ser de gran trascendencia, la opinión de los planificadores sobre los mecanismos sociales y políticos, sobre los valores culturales, etc., puede ser un factor muy importante en su trabajo. Consiguientemente, es necesario suscitar en quienes se dedican a la

planificación ecológica una profunda sensibilidad social, una atención a las consecuencias sociales de la intervención en el ambiente, etc., mediante una educación *humanística*, que hoy no puede menos de ser predominantemente sociológica.

## VI. Ecología política y relaciones internacionales

Los valores y las ideas de la ecología, que van difundándose por todo el mundo hasta el punto de inducir a las grandes organizaciones internacionales a dedicar una atención cada vez mayor a los problemas del ambiente (Conferencia de Estocolmo de 1982, organizada por la ONU), son un elemento innovador incluso en las relaciones sociales y políticas *internas*. Constituyeron uno de los elementos de la *contestación* juvenil de los años sesenta, especialmente en USA (Reich, *The greening of America*, 1970). En general, la destrucción de la naturaleza y la agresión a la misma se han visto como una de las principales manifestaciones del espíritu *depredador* del capitalismo, considerándose la necesidad de administrar racionalmente los recursos naturales y de conservar los equilibrios ecológicos como otra demostración de la necesidad de la regulación social del proceso económico. La ecología, por tanto, refuerza, por lo general, las tendencias a la planificación y al socialismo en sus diversas formas, lo que, en todo caso, implica un posterior alejamiento de los modelos de la iniciativa privada. Incluso las fuerzas tradicionalmente más hostiles a la intervención pública en la actividad económica reconocen que los problemas ecológicos no pueden resolverse sin ella.

Sin embargo, donde ha producido efectos más espectaculares la ecología como filosofía social es en el ámbito de las relaciones internacionales. Por un lado, la concepción ecológica pone de relieve la continuidad y la interdependencia de los problemas en toda la biosfera, independientemente de los confines nacionales; como se repite a menudo, las contaminaciones del aire y del agua no se detienen en las fronteras. Ella, pues, proporciona nuevos y poderosos argumentos a los promotores de la integración y de la unidad internacional, dado que los grandes problemas ecológicos no se pueden resolver con iniciativas locales o limitadas a una o pocas naciones; se precisan agencias internacionales de control del ambiente y, en definitiva, un *homoestado global* (Laszlo, *A strategy for the future*, 1974) que, además de eliminar los efectos contaminantes de la actividad humana, provea también a una justa distribución de los recursos; en una palabra, que actúe como gobierno mundial.

Por otro lado, la *moda* ecológica a muchos sectores de la sociedad mundial les parece un intento de las naciones ricas de estabilizar la situación mundial en beneficio propio. Se señala que los problemas ecológicos, tanto los relativos a la contaminación ambiental como los relativos al agotamiento de los recursos, los crean las economías más avanzadas y los países más ricos y derrochadores, mientras que son los países pobres los que sufren las consecuencias. Las distintas propuestas de control global del ambiente y de un *homoestado mundial* se ven como una nueva encarnación del imperialismo y de la voluntad de las naciones ricas de institucionalizar su dominio sobre los pobres; incluso las

más modestas propuestas de disminuir los ritmos de desarrollo hasta lograr el *crecimiento cero* se consideran como el componente estratégico de un terrorismo ecológico que pretende bloquear la ascensión de otras naciones.

Los ataques más duros del Tercer Mundo se dirigen contra las teorías ecológicas que ven en el crecimiento demográfico la fuente última de todo problema económico o ecológico (neomaltusianismo) y que sugieren el control de la natalidad como primera condición de toda política racional encaminada a restablecer el equilibrio entre hombre y ambiente. No obstante, se observa que cada individuo de los países industrializados consume tantas reservas y produce tanta contaminación como centenares de individuos de los países más pobres, y que en éstos la fuerza-trabajo y, por tanto, la población es una riqueza al menos potencial.

El vigor con que las naciones pobres rechazan las soluciones demográficas que apuntan las teorías ecológicas, tiene ciertamente fundamentos emocionales, además de científicos; por lo demás, aparece en todos los debates ecológicos. Aquí la cuestión nos interesa sobre todo porque con este gran debate sobre sus implicaciones políticas, la ecología como ciencia, como filosofía y como movimiento colectivo ha obtenido si no otra cosa, sí mucha publicidad, provocando numerosos escritos, investigaciones y congresos, incluso a nivel mundial. Pero por encima de todo esto parece innegable que, a pesar de la diversidad de posturas entre países ricos y países pobres sobre algunos aspectos importantes, la concepción ecológica constituye una fuerza importante de integración internacional. Pues, por un lado, em-

puja hacia la convergencia entre el sector occidental y el oriental de la sociedad industrial, favoreciendo la evolución de los sistemas de mercado hacia formas de economía cada vez más administradas y planificadas. Por otro, ofrece instrumentos conceptuales y científicos para un enfoque más natural y universal del hombre y de sus necesidades básicas; echa abajo los mitos económicos fundados en la monetización de la renta y en la medición del bienestar en términos de consumo, sustituyéndolos por los valores ecológicos de bienestar como satisfacción de las necesidades primarias y como armonía con el ambiente. Permite e impone una revisión del ordenamiento económico internacional, con el fin de acabar con las discrepancias entre distribución de los recursos y distribución de las necesidades. Todo ello abre el camino a una visión universalista de los problemas humanos que supere a la nacionalista, etnocéntrica o localista. La conciencia de un mundo común (*oneworld consciousness*) es la condición primera de toda acción política conducente a una mayor integración internacional.

R. Strassoldo

BIBLIOGRAFÍA: Aguesse P., *Guía all'ecologia*, Feltrinelli, Milano 1972.—Bonifazi E., *La guerriglia ecologica*, Bulgarini, Firenze 1973.—Bookchin M., *Por una sociedad ecológica*, Gustavo Gili, Barcelona 1978.—Cahn R., *Footprints on the planet: a search for an environmental ethic*, Universe Books, New York 1978.—Commoner B., *Energías alternativas*, Gedisa, Barcelona 1980; *The closing circle*, Bantam Books, New York 1974.—Duchaufour Ph., *Introducción a la ecología*, Alianza, Madrid 1981.—Ehrlich P.R. y otros, *El hombre y la ecosfera*, Blume Hermann, Madrid 1979.—Enzensberger H.M., *Para una crítica de la ecología política*, Anagrama, Barcelona 1974.—Falk R.A., *The endangered planet—Projects and proposals for human survival*, Vintage Books, New York 1971.—Feenberg A., *El debate eco-*

*lógico*, Tecnos, Madrid 1982.—Gorz A., *Ecología y política*, El Viejo Topo, Barcelona 1980.—Hawley A.H., *Ecología humana*, Tecnos, Madrid 1962; *La estructura de los sistemas sociales*, Tecnos, Madrid 1966.—Kingsley D., *La ciudad*, Blume Hermann, Madrid 1976.—Kormondy E.J., *Conceptos de ecología*, Alianza, Madrid 1978.—Kozlik A., *El capitalismo del desperdicio*, Siglo XXI, Madrid.—Lévi-Strauss Cl., *Estructuralismo y ecología*, Anagrama, Barcelona 1974.—Margalef López R., *Perspectivas de la teoría ecológica*, Blume, Madrid 1981.—Nebbia G. (ed.), *L'uomo e l'ambiente*, Tamburini, Milano 1972.—Peccei A., *La calidad humana*, Taurus, Madrid 1977.—Pelt J.M., *Por una sociedad ecológica*, Ruedo Ibérico, Barcelona 1980.—Phillips J.G., *Fisiología ecológica*, Blume Hermann, Madrid 1976.—Schumacher E.F., *Lo pequeño es hermoso*, Blume Hermann, Madrid 1982.—Tamames R., *Ecología y desarrollo*, Alianza Editorial, Madrid 1977.—Terrades J.A., *Ecología hoy*, Teide, Barcelona 1980.—Theodorson G., *Estudios de ecología humana*, Labor, Barcelona 1974.—Tibaldi E., *Anti-ecología*, Anagrama, Barcelona 1980.—Varios autores, *Manifiesto para la supervivencia*, Alianza Editorial, Madrid 1972.—Word B. y Dubos R., *Una sola tierra. El cuidado y la conservación de un pequeño planeta*, FCE, México.

## ECONOMIA

SUMARIO: I. Introducción - II. Cuadro de las variables económicas de un sistema económico tradicional: 1. Problema económico; 2. Correlación entre necesidad, utilidad y satisfacción de la necesidad; 3. Actividad económica; 4. Sectores económicos; 5. Producción; 6. Renta nacional, balance económico nacional y distribución de la renta; 7. Empleos de la renta: consumo, ahorro e inversión; 8. Moneda, crédito, cambios - III. Cuadro de las variables sociológicas: relaciones entre el subsistema económico y los demás subsistemas (a nivel cultural, político y de relaciones de solidaridad), influjos en la producción, desarrollo económico y cambio social - IV. Cuadro de las variables antropológicas: 1. Economías tradicionales; 2. Cambio socio-económico, crecimiento y desarrollo: análisis de las secuencias - V. Conclusión.

### I. Introducción

Teniendo en cuenta que "la función de la sociología económica es

fundamentalmente la de reintegrar los fenómenos económicos en el contexto de la vida social" (R. Kö-nig), abordaremos sucesivamente: 1) el cuadro de las variables *económicas* de un sistema económico tradicional; 2) el cuadro de las variables *sociales* que correlacionan el sistema económico con los factores culturales, con las variables políticas y con las variables más específicamente sociológicas; 3) el cuadro de las variables *antropológicas* que la antropología económica tiene presentes en su ambiciosa aspiración a elaborar, mediante el "análisis teórico comparado de los diversos sistemas económicos reales y posibles" (M. Godelier), una "teoría general del proceso y de la estructura económica en la que la teoría económica contemporánea no sea más que un caso especial" (E. Le Clair).

Este tratamiento sucesivo de distintos cuadros de variables, completado con las indicaciones bibliográficas y con las referencias a otras voces, permite ofrecer las pistas esenciales para una ulterior investigación, la cual está claro que no puede ni siquiera bosquejarse en el solo espacio de una voz de diccionario. Al mismo tiempo, elude todas las cuestiones relevantes de carácter epistemológico a que hacen referencia los términos de economía, sociología y antropología económica.

### II. Cuadro de las variables económicas de un sistema económico tradicional

El término tradicional distingue la economía occidental de tipo *mixto* de las de tipo socialista, así como de las propias de los países subdesarrollados y de las sociedades primitivas.

#### 1. PROBLEMA ECONÓMICO

Para una persona o grupo de personas, el problema económico surge en concreto cuando, para satisfacer una o más necesidades, esa persona o grupo de personas disponen de una cantidad de bienes (y/o servicios) útiles que es limitada en comparación con la multiplicidad, intensidad y periodicidad de dichas necesidades.

Indicándose con el término *sujeto económico* las personas que, desde la limitación de bienes (y servicios), están empeñadas en la solución de un problema económico concreto, se evidencia que los puntos esenciales de este problema son: las *necesidades* de un sujeto, los *bienes* (y servicios) limitados frente a tales necesidades y la *utilidad* de estos bienes (y servicios) en relación con las necesidades que satisfacer.

#### 2. CORRELACIÓN ENTRE NECESIDAD, UTILIDAD Y SATISFACCIÓN DE LA NECESIDAD

Los bienes son útiles si satisfacen las necesidades. A medida que las necesidades quedan satisfechas, disminuye su intensidad; al mismo tiempo, disminuye también la utilidad de los bienes empleados, toda vez que esta utilidad no es otra cosa que una consecuencia de las necesidades del sujeto económico. El bien es útil no en abstracto, sino porque puede satisfacer una necesidad personal; al disminuir la necesidad, disminuye la utilidad del bien. En otras palabras, el descenso de las necesidades y el descenso de la utilidad de los bienes relacionados con ellas son dos aspectos de un mismo fenómeno: la solución gradual del problema económico.

### 3. ACTIVIDAD ECONÓMICA

El sujeto económico resuelve sus propios problemas económicos mediante el ejercicio de una actividad llamada también económica, dada su finalidad.

Si el bien económico (es decir, limitado) se tiene ya disponible, la actividad del sujeto económico es esencialmente una actividad económica de *consumo*: consumo directo de un bien.

Si el bien económico no se tiene disponible o se lo tiene sólo mediante algunas transformaciones, la actividad del sujeto económico se concreta en una actividad económica productiva: *producción*, mediante bienes instrumentales, de un bien de consumo.

En estrecha relación con la actividad productiva está la distributiva del flujo de bienes producidos (distribución de la *renta real*). La conexión entre estos tres elementos: producción, distribución y consumo, se realiza a través de la actividad económica de la *circulación* de bienes, actividad que comúnmente se denomina comercial y que utiliza sobre todo tres instrumentos: el instrumento monetario, el instrumento crediticio y la organización comercial de la distribución (puntos de venta) [ *Comercio* ].

La distinción clásica de la actividad económica en cuatro tipos se comprende así mucho mejor en la unidad de los cuatro momentos, unidad que el progreso de la economía moderna ha hecho más evidente.

### 4. SECTORES ECONÓMICOS

Las actividades económicas indicadas, particularmente la productiva, distributiva y circulatoria, se desenvuelven en los llamados *sectores económicos*.

La división tradicional en tres sectores económicos (primario: agricultura; secundario: industria; terciario: servicios) puede ampliarse con un cuarto: el de la *informática*.

El progreso económico (despegue, desarrollo) de un país está sujeto al hecho de que la población activa se traslada de las actividades económicas del sector primario a las de los otros sectores. Y ello porque el sector primario produce sobre todo bienes de demanda rígida, con un ciclo productivo generalmente más largo y con menor posibilidad de seguridad frente a los riesgos, ya sea *económicos* (dificultad de adecuar la disponibilidad de bienes —oferta— y su reclamación —demanda—), ya *técnicos* (ligados a las técnicas productivas).

### 5. PRODUCCIÓN

Por *producción* se entiende hoy la actividad económica encaminada a crear o aumentar los valores (*utilities*) económicos.

Esta creación o aumento de valor (*utility*) puede realizarse en elementos materiales o bien modificando la colocación espacial y temporal de los bienes.

La producción es esencialmente un proceso (*ciclo productivo*) de organización técnico-económica de algunos elementos (*factores productivos*) en orden a obtener un resultado útil (*producto*).

Son factores productivos la naturaleza (tierra, materias, energías), los instrumentos de producción, la organización y el trabajo.

A este conjunto de factores originarios y derivados, a este *fondo* de bienes producidos y no producidos destinados a la producción y no al consumo inmediato, le corresponde la denominación de *capital*.

Así que tenemos capitales *naturales*, capitales *instrumentales* y capitales *personales* (organización y trabajo).

Todo proceso productivo origina productos que, en relación con el *fondo* de bienes producidos y no producidos que se emplean en la producción (*capital*), constituyen el *flujo* de bienes denominado *renta*.

Capital y renta (fondo y flujo) son, pues, dos conceptos correlativos e indican dos realidades económicas estrechamente enlazadas.

*Producción y distribución.* Esta conexión se expresa también en el ámbito de las actividades económicas. En efecto, la producción, mediante la utilización de un capital (*fondo*), permite la consecución de una renta (*flujo* de bienes y servicios), cuyo valor (real o monetario) se asigna, de una forma más o menos correcta (justicia e injusticia social), a cada uno de los factores productivos como compensación de la respectiva aportación al proceso productivo (*renta* al factor naturaleza, *interés* a los capitales monetarios, *salario* al trabajo, *beneficio* a la organización).

*Producción y coste.* La adquisición y la organización de los factores productivos, que corren a cargo de la *empresa* (entendida como la organización técnico-económica de la producción), implica un coste.

Desde el punto de vista empresarial, el coste pierde su significado de sacrificio para adquirir el de desembolso, el de *gasto*.

El *coste total* de un proceso productivo lo constituye la suma total de los *costes fijos* y de los *costes variables*.

En economía se han realizado importantes investigaciones sobre el significado comparado del *coste medio unitario* y del *coste marginal*, y

ello para determinar tanto la dimensión óptima de las empresas en régimen de libre competencia (coste marginal igual al precio de mercado) como su recíproca diversificación (coste medio diverso).

El concepto de coste y el de *productividad* mantienen entre sí una relación inversa, en cuanto que a productividad creciente corresponde coste decreciente y a productividad decreciente corresponde coste creciente.

En nuestros días, el proceso productivo tiene presente siempre, por no decir exclusivamente, el mercado; hoy se produce para el *mercado*. Este no es una realidad espacial, sino una realidad funcional resultante del encuentro entre una demanda y una oferta colectivas, que determinan el *precio de mercado*.

Como la curva de la demanda es esencialmente una curva de utilidad, de comportamientos subjetivos, y la curva de la oferta es esencialmente una curva de costes (medios), de elementos objetivos, puede afirmarse que el *precio*, que se determina por su intersección expresa el *valor* del bien que se considere; la teoría del valor de los bienes puede simbolizarse mediante una figura en forma de tijera: una de sus hojas o filos representa la utilidad y la otra el coste.

El mismo concepto puede expresarse también así: el valor de un bien está en función directa de su demanda (utilidad) y en función inversa de su oferta (coste).

El modo diverso como se encuentran la demanda y la oferta origina una *pluralidad de mercados*, caracterizados por un modo diverso de formación del precio (régimen de libre competencia, de monopolio, de competencia imperfecta y de oligopolio).

La realidad difícilmente presenta regímenes de mercado en estado puro; las clasificaciones posibles son meramente indicativas de la dinámica de una economía dominada por el precio (*economía de mercado*). Si la economía de mercado, dominada por el *precio*, se completa con la intervención del Estado en formas no puramente casuales o de mera participación, sino en formas programadas (*economía de planificación*), podemos hablar entonces de sistema económico de carácter mixto o, simplemente, de *economía mixta*. Desde 1933, ésta ha sido de hecho la orientación predominante en las economías de los países industrialmente desarrollados del mundo occidental.

#### 6. RENTA NACIONAL, BALANCE ECONÓMICO NACIONAL Y DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA

*Renta real y renta monetaria.* La economía de un país se puede estudiar partiendo de la renta nacional en su conjunto. La renta nacional no consiste en una suma monetaria (por grande que sea), sino en el total de bienes y de servicios producidos por un país en un determinado período de tiempo (por lo general, un año).

La renta nacional real, pues, estará determinada por la cantidad de bienes y de servicios producidos por la nación en un año. Si la producción se valora al precio del día, tendremos la renta *monetaria* nacional, que asumirá diversos valores según la variación del valor de los precios respectivos de los bienes y de los servicios.

Por comodidad, la renta nacional se expresa en términos monetarios; pero el bienestar del país depende de la renta nacional real.

*Renta nacional y economía en progreso.* Para muchos, una economía se considera en progreso sólo cuando consigue destinar una parte de la renta nacional a nuevas inversiones de capitales reales (máquinas, instalaciones, etc.), si bien *después de haber remunerado suficientemente a las fuerzas de trabajo disponibles* (aunque no se hayan utilizado) y de haber provisto a la amortización y al mantenimiento de los capitales reales existentes. En otras palabras, el concepto de coste social incluye también el coste que la colectividad debe sostener para el mantenimiento de una fuerza de trabajo inutilizada.

*Cálculo de la renta nacional por el método del valor añadido.* El método más usado para calcular la renta nacional es el de medir en moneda la renta cuando se produce, extrayendo los datos necesarios de las estadísticas del producto neto de la agricultura, de la industria, del comercio, etc., completándolos con los datos relativos a los servicios personales. El *valor añadido* es el valor que cada sector productivo añade al valor de las materias primas empleadas.

Si del valor añadido se quita la cuota de amortización y de mantenimiento del capital empleado en cada sector, se obtiene el *producto neto* del sector considerado.

*Balance económico nacional.* Considerando la nación como un todo único, se puede formular anualmente un balance económico nacional (aparece expuesto todos los años en la relación general sobre la situación económica del país), en el que figuran:

a) las *entradas*, que están constituidas por el flujo de bienes y servicios producidos cada año en la na-

ción y por los bienes importados del extranjero, y cuyo total representa, por tanto, el conjunto de los *recursos disponibles*;

b) y las *salidas* o *empleos* de los recursos disponibles, es decir, el total de los bienes consumidos por los particulares y por la administración

pública, el total de las inversiones (amortizaciones, mantenimiento e inversiones nuevas) y el total de los bienes exportados.

*Distribución de la renta a escala mundial.* El anuario "El País" de 1985 presentaba los siguientes datos:

#### 1. Países con renta per cápita superior a 10.000 dólares (1982)

Países	Población (en miles)	Renta per cápita (en \$)
Emiratos Arabes Unidos	1.100	24.080
Brunei	200	22.150
Qatar	300	22.060
Kuwait	1.600	19.160
Suiza	6.400	16.960
Arabia Saudí	10.000	15.820
Luxemburgo	360	14.270
Noruega	4.100	14.010
Suecia	8.300	13.840
Estados Unidos	231.500	13.160
R. F. Alemana	61.600	12.300
Bermudas	60	12.770
Dinamarca	5.100	12.350
Islandia	230	12.110
Francia	54.000	11.860
Groenlandia	50	11.330
Islas Feroe (Din.)	50	11.380
Japón	118.400	11.140
Holanda	14.300	10.400
Australia	15.200	10.790
Bélgica	9.900	10.480
Canadá	24.600	10.050

#### 2. Algunos datos sobre la renta per cápita inferior a 10.000 dólares percibida por algunos países característicos (1982)

España	37.900	5.380
Israel	4.000	5.320
Brasil	126.800	2.170
Indonesia	152.600	580
China	1.008.000	300
India	717.000	260

Nota.—No hay datos disponibles para la URSS.

7. EMPLEOS DE LA RENTA:  
CONSUMO, AHORRO  
E INVERSIÓN

La ciencia económica ha insistido durante años en el análisis de los equilibrios económicos, parciales y generales.

Con Keynes se ha tomado mayor conciencia de la ambigüedad radical de las posiciones de equilibrio entre ahorro (S) e inversión (I), ya que se puede llegar a ellas ( $S = I$ ) desde dos situaciones netamente diferenciadas (S mayor que I), es decir, desde una posición de ahorro infrautilizado, situación de evidente paro de factores productivos, y *S menor que I*, posición reveladora de una tensión productiva, que si no encuentra de algún modo otros factores disponibles, es decir, ahorrados, se traduce en un proceso inflacionista (aumento de precios).

A diferencia de los clásicos, que consideraban el paro como un fenómeno transitorio, ya que él mismo provoca su propio correctivo, los estudiosos de la escuela keynesiana han puesto de manifiesto que las posiciones de equilibrio de pleno empleo, en lugar de ser la regla, constituyen la excepción.

El fenómeno del paro no puede reabsorberse en absoluto mediante los correctivos automáticos internos del sistema (paro = reducción de salarios = reducción de costes = posibilidad de aumento de la producción = absorción del paro).

En efecto, la ocupación depende del nivel de la demanda real, y ésta depende de las dimensiones de la renta nacional.

Este enfoque diverso vuelve a aparecer cuando se trata de motivar, según las dos escuelas, la dinámica de la inversión y del ahorro. Según los clásicos, en una situación de libre

mercado, con el juego de las variaciones hacia arriba o hacia abajo de los tipos de interés, viene a igualarse la oferta del ahorro (S) con su demanda, en función de la inversión (I).

Según Keynes, en cambio, los dos fenómenos del ahorro y la inversión dependen de dos móviles distintos: el primero, de la *tendencia a ahorrar* (que es función de la renta), y el segundo, del *tipo de interés*.

8. MONEDA, CRÉDITO, CAMBIOS

*La moneda como intermediaria de los cambios.* En sentido técnico, se llama moneda al instrumento de cambio que, en una sociedad basada en la división del trabajo,

a) tiene un ilimitado poder liberatorio de toda deuda, y que

b) constituye la medida común del valor de cambio de todos los bienes, simplificando así enormemente las relaciones comerciales, dado que todas las relaciones de cambio pueden expresarse en moneda (precios).

La evolución histórica de los diversos sistemas monetarios presenta, con arreglo a las circunstancias, sistemas monetarios constituidos por monedas de metal (*sistemas metálicos*) y sistemas monetarios (*crediticios*) constituidos por títulos de crédito (billetes de banco) con poder liberatorio ilimitado y convertibles (de curso legal) o no (de curso legal y forzoso) en metal.

La *circulación monetaria* se completa, especialmente cuando la actividad comercial es muy intensa, con una *circulación fiduciaria*, constituida sobre todo por giros y letras de cambio (moneda bancaria), cuyo poder liberatorio está condicionado

por la aceptación (*confianza*) del acreedor.

*Poder adquisitivo de la moneda.* Un problema fundamental es el del poder adquisitivo de la moneda (valor comercial o de cambio); en líneas generales, puede afirmarse que *el poder adquisitivo de la moneda (A) mantiene reciprocidad con el nivel general de los precios (P)*; es decir, cuanto más altos son los precios, menor es el poder adquisitivo de la moneda en que se expresan, y viceversa:

$$(A = \frac{I}{P}).$$

¿Cómo se explican las variaciones del poder adquisitivo (y correlativamente de los precios) de la moneda? La teoría que por su orientación consigue aportar indicaciones útiles, referidas sobre todo a periodos largos, es la llamada *teoría cuantitativa*.

Su estudio nos llevaría a tener que analizar los fenómenos de la inflación y de la deflación.

*Valor de la moneda en el tiempo: teoría del crédito.* La demanda y la oferta de moneda constituyen un mercado, llamado *mercado monetario* cuando se hace referencia a un período breve (tipo de descuento), y *mercado financiero* cuando se considera un período de duración media y larga (tipo de interés).

El desarrollo del crédito, en cuanto mercado del ahorro a corto y a largo plazo, es esencial para el desarrollo de una economía moderna, la cual encuentra en el anticipo de los capitales necesarios la posibilidad radical de poner en marcha procesos productivos creadores de renta y, en consecuencia, de ahorro, base de futuras inversiones. Naturalmente,

el desarrollo debe ser regulable para que no provoque hipertrofias productivas, difícilmente absorbibles por el mercado y generadoras de períodos de recesión (paro). La idoneidad de una política económica, antes que en términos de desarrollo, debe expresarse en términos de relativa estabilidad del desarrollo mismo, en el sentido de reducir los máximos de la explosión y los mínimos de la recesión económica, que constituyen una forma peligrosa de rebote centrífugo del empleo, sobre todo del empleo de los trabajadores con retribución fija.

*Valor de la moneda en el tiempo y en el espacio: teoría de los cambios.* Los pagos internacionales pueden hacerse en cualquier tiempo:

a) con créditos y préstamos del exterior;

b) con movimientos de oro: tiene sus riesgos, más gastos de transporte y ausencia de intereses;

c) con divisas (títulos de crédito en el exterior): instrumento menos arriesgado y costoso, y hasta rentable.

La venta o adquisición de divisas se efectúa normalmente en los bancos, donde se activa un mercado de divisas, llamado *mercado de cambios*.

La esquemática exposición económica que hemos hecho debería completarse con la de la política económica y social, lo que nos obligaría a examinar la relación Estado-economía, las organizaciones públicas y privadas de bienes y personas, las estructuras económicas dualistas de muchos países, el desarrollo y el subdesarrollo, la ruptura de los esquemas tradicionales de economía internacional a consecuencia de la consolidación de las multinacionales

y de la crisis petrolífera. En ella, a pesar de su limitación, son claramente perceptibles las *variables de tipo económico*: sujetos económicos, necesidades y bienes (y servicios) económicos, valores económicos, actividades (consumo, producción, distribución, circulación) y sectores (primario, secundario, terciario, cuaternario) económicos; factores productivos (naturales, instrumentos de producción, organización, trabajo), empresas, capitales (fondo), riquezas disponibles, rentas (intereses, salarios, ganancias), costes (fijos y variables, medios y marginales); mercado (demanda y oferta), precio, valor económico, regímenes de mercado; marginalidad; renta nacional (real y monetaria), progreso económico, valor añadido, disponibilidad y empleos de la renta nacional (balance económico nacional), distribución internacional de las rentas; interrelación entre consumo, ahorro e inversión; moneda, sistemas monetarios, circulación monetaria y fiduciaria, poder adquisitivo, inflación y deflación; crédito (mercado monetario y financiero, tipo de descuento y de interés, mercado de bolsa); mercado de cambios (precio de paridad y corriente, estabilización y fluctuación de cambios); balanza económica de pagos; organizaciones económicas internacionales, etc.

### III. Cuadro de las variables sociológicas

Seguimos aquí, a grandes rasgos, la exposición de la *Sociología económica* de N. J. Smelser.

Respecto del sistema social global, el sistema económico, el sistema político, el sistema cultural y el sistema de las relaciones de solidaridad

(parentales y étnicas) pueden considerarse como *subsistemas*.

*Relaciones entre el subsistema económico y los demás subsistemas.* En el ámbito cultural, se pueden estudiar los efectos (positivos o negativos) que producen en la vida económica los sistemas escolares y de formación profesional, la mentalidad económica (presente o ausente), los valores (el espíritu ascético, la religión, la libre iniciativa, el éxito, etcétera), las ideologías y los conflictos que éstas pueden generar, las sanciones, etc.

En la esfera política, pueden analizarse:

a) las relaciones políticas entre las empresas (competencia, dimensiones, grado de concentración, precios, inversiones, políticas de control, las multinacionales y los sistemas políticos, etc.);

b) las relaciones con los *consumidores* (relaciones de mercado, control de los precios, cooperativas, supermercados, etc.), con los *accionistas* (relación entre propiedad del capital y poder de decisión, etc.), con los *trabajadores* (situaciones conflictivas individuales y organizadas, asociaciones de obreros, sindicatos y partidos, posibles complicaciones étnicas, etc.);

c) las relaciones entre las unidades económicas y el gobierno (colectivización, nacionalización, dominio cultural y/o territorial sobre los países satélites, influencia y control económico sobre el gobierno, etc.).

En el ámbito de las *relaciones de solidaridad* (grupos familiares y étnicos), los intereses de la sociología económica confinan, y a menudo se superponen, con los de la antropología económica y con los de la mis-

ma etnografía. Y así, se perfilan investigaciones:

a) sobre los estímulos y/o sobre los influjos negativos de los grupos de familias en la actividad económica;

b) sobre la interacción entre vida industrial urbana y familia moderna, entre empleo femenino y estructura familiar;

c) sobre los problemas de los ancianos (exclusión, aislamiento, pérdida de identidad social);

d) sobre las relaciones entre inmigración (y pertenencias étnicas correlativas) y consiguientes situaciones económicas y sociales y color racial, entre presiones dentro del grupo y tensiones y experiencias de vida fuera del grupo.

Se ha percibido una coherencia notable, de carácter estructural:

a) entre estructuras económicas y *estratificación social*, tanto en las explotaciones agrícolas como en la sociedad industrial;

b) entre sistema de estratificación y tipo de movilidad social y económica, habida cuenta de la dinámica adscripción-adquisición.

Son muchas las variables sociológicas que influyen en la producción, distribución, intercambio y consumo.

En particular, *influyen en la producción*:

a) algunos factores físicos y biológicos relacionados con el proceso productivo concreto (dimensiones de la fábrica y de la empresa, la estabilidad estacional y cíclica del esquema productivo, el tipo de cambios técnicos, la iluminación y el ruido del ambiente de trabajo y las

consecuencias biológicas para los trabajadores);

b) la ordenación técnica del trabajo (ritmos de trabajo, nivel que se exige de capacidad; grado de complejidad de la división del trabajo; interacción social; cooperación, comunicación, autoridad; exigencias y efectos de la automación);

c) los roles ocupacionales y profesionales: división del trabajo (directivos, jefes de sección, trabajadores semiespecializados, etc.); mercado del trabajo y de las capacidades empresariales; *status* relativos y su tendencia a la cristalización;

d) la organización formal (autoridad, burocracia, comunicaciones, productividad, participación) e informal (pertenencia al grupo, moral del grupo, disponibilidad a la innovación).

En el examen de los *aspectos sociológicos del desarrollo económico*, reviste importancia el *cambio social*.

Los cambios pueden realizarse de formas muy diversas:

a) cambios *dentro* de estructuras: *procesos sociales* (movilidad social, redistribución del poder político, sustitución del elenco político, etcétera);

b) cambios originados por el *proceso de proliferación* de unidades estructurales adicionales, que no difieren cualitativamente de las unidades existentes;

c) *cambios estructurales*, con la creación de nuevos roles y organismos.

Sin embargo, "los cambios tecnológicos, agrícolas, industriales y ecológicos tienden a influir en la estructura social de forma análoga. Todos dan origen a los siguientes cambios estructurales, que se difunden en la sociedad: 1) la *diferenciación estruc-*

tural, o sea, la instauración de unidades estructurales más especializadas y más autónomas (...); 2) la *integración*, o sea, la instauración de nuevas estructuras coordinativas, en especial de tipo jurídico, político y asociativo, a medida que el viejo ordenamiento social resulta anticuado como consecuencia de los procesos de diferenciación; 3) las *perturbaciones sociales*, tales como la historia colectiva, las explosiones de violencia, los movimientos religiosos y políticos, que reflejan las tensiones sociales creadas por los procesos de diferenciación y de integración" (N. J. Smelser).

Contribuyen al desarrollo económico:

a) el ahorro disponible y su inversión. Las inversiones pueden encontrar obstáculos notables en la supervivencia de tradiciones rituales-parentales. Fuera de estos contextos más primitivos y tradicionales, la caída de las inversiones puede ocurrir o por desconfianza en la situación política general de un país o por falta de creatividad y de aceptación de riesgos por parte de la clase empresarial del mismo;

b) los trabajadores. Las organizaciones sindicales pueden dar su ayuda al proceso de desarrollo no sólo garantizando los derechos de los trabajadores y participando lo más posible en las decisiones, sino también llevando a cabo un amplio proceso de responsabilización. Un país en el que la relación de la población activa con la no activa fuese de uno a tres, si no de uno a cuatro (teniendo en cuenta el desinterés de los obreros formalmente admitidos frente al trabajo), no puede ciertamente hacerse ilusiones con realizar un despegue económico garantizado en el tiempo.

El desarrollo económico *no* se realiza *de forma unívoca* en todos los contextos sociales. Pues en él influyen:

a) el sistema de valores de una sociedad;

b) las motivaciones políticas del desarrollo: sentido de seguridad, prestigio nacional, aspiración de la prosperidad, coerción política, presión demográfica y/o social;

c) las secuencias y los tiempos de modernización: industria pesada o ligera, industria de elevada intensidad de capital o de elevada capacidad de absorción de mano de obra;

d) la nueva estratificación social provocada por el despegue;

e) las perturbaciones sociales, nacionales o internacionales, y/o catástrofes naturales.

Estos y otros factores pueden marcar diversas *vías nacionales* de desarrollo.

A su vez, todo proceso de desarrollo se expresa en *diversificaciones* profundas (y nuevas *integraciones* correlativas) de las actividades económicas, de los roles familiares, de los sistemas religiosos, de los sistemas de estratificación social, de las comunidades locales y de las estructuras políticas.

Por lo demás, la dinámica de estos procesos de diferenciación y de integración, al sufrir discontinuidades, puede motivar profundas *perturbaciones sociales*, con reacciones ininterrumpidas de ansiedad, de hostilidad y de actitudes anarcoides [↗ *Desarrollo*].

Todo esto puede hacer que surja un problema: una sociedad de notable desarrollo, ¿exige un gobierno fuerte y centralizado?

El cometido del sociólogo no es el de indicar el deber ser, sino registrar las manifestaciones de lo existente. Sin embargo, el *hombre sociólogo* puede felicitarse de que los términos *fuerte* y *centralizado* no sean entendidos como un despojar al desarrollo de sus rasgos fundamentales de libertad y de participación creadora.

#### IV. Cuadro de las variables antropológicas

"La antropología económica estudia las pautas sociales de la economía, describiendo actividades y actitudes culturales y analizando los procesos de transacción y sus relaciones en las comunidades pequeñas y preindustriales de las áreas subdesarrolladas, y también estableciendo comparaciones entre las economías primitivas y rurales y las industrializadas y desarrolladas. Compara, además, los elementos y los sectores de la economía: la asignación o reparto de la tierra y del trabajo, la organización del trabajo, la utilización del producto, la organización monetaria y el uso de las distintas formas monetarias, de mercado y de comercio exterior. En una palabra, existen diferencias muy importantes entre las economías, tanto en su estructura como en su funcionamiento, y su comparación puede arrojar resultados analíticos válidos" (G. Dalton).

Veamos las *categorías analíticas* y los *problemas de la antropología* según un cuadro que presenta el mismo Dalton:

##### I. ECONOMÍAS TRADICIONALES

1.1. Tipos de economías tradicionales:

1.1.1. primitivas sin organización política centralizada (tiv);

1.1.2. primitivas con organización política centralizada: *chefferies*, reinos, imperios (nupe, bantú, inca);

1.1.3. rurales (pescadores malayos, economías rurales latinoamericanas).

1.2. Secciones analíticas:

1.2.1. organización;

1.2.1.1. dimensiones de la economía, tecnología, dotación de recursos naturales;

1.2.1.2. modos de transacción (reciprocidad, redistribución, intercambio de mercado, modelos de integración dominantes y subalternos);

1.2.1.3. procesos de producción: a) asignación de los recursos (adquisición, uso y transferencia de la tierra; adquisición y empleo del trabajo; adquisición, uso y transferencia de instrumentos y aperos); b) organización del trabajo; c) utilización del producto; d) servicios especializados y su remuneración;

1.2.1.4. organización y rol, o roles, del comercio exterior (intercambio de dones recíprocos; intercambios políticamente controlados; intercambios de mercado);

1.2.1.5. organización y rol, o roles, de los mercados internos y de los lugares de mercado (economías sin mercado, mercadillos, pequeñas economías integradas sobre la base del mercado; mercados de los recursos y de los productos);

1.2.1.6. organización monetaria y usos de la moneda (monedas polivalentes y monovalentes; usos comerciales y no comerciales de la moneda; relaciones entre usos monetarios y modos de transacción);

1.2.1.7. mecanismos operativos: mecanismos de registro, contabilidad y medida (*quipu*: piedras para contar); mecanismos de contrato

cultural (comercio silencioso, mercados fronterizos, escalas comerciales);

1.2.1.8. economía de prestigio en cuanto opuesta a la economía de subsistencia (esferas de transacción y ámbitos de conversión; precio de la esposa; transferencias ceremoniales; valores y tesoros como monedas monovalentes);

1.2.1.9. relaciones entre organización económica y organización social (lugar de la economía en la sociedad); control social de la asignación de los recursos, de la organización del trabajo y de la utilización del producto; garantía social de la subsistencia por medio de la signación de los recursos y del suministro de medios de emergencia.

## 1.2.2. Funciones:

1.2.2.1. número de bienes y servicios especializados producidos o adquiridos;

1.2.2.2. nivel de la renta; sus fluctuaciones; frecuencia de penurias o carestías (mecanismos de emergencia en caso de penurias o carestías; recurso a los socios comerciales para dones de emergencia; uso de alimentos menos preferidos; conversiones de emergencia, es decir, venta de tesoros o personas a cambio de alimento);

1.2.2.3. distribución de la renta real: ¿igual o desigual?, ¿por qué?;

1.2.2.4. distribución de los bienes de subsistencia como opuesta a la de los bienes de prestigio (esferas de intercambio; ámbitos de conversión entre las varias esferas).

1.3. Problemas particulares de las economías rurales:

1.3.1. naturaleza y dependencia de la organización de mercado en relación con las economías desarrolladas de mercado a nivel nacional;

por qué el *penny capitalism* constituye una descripción apropiada de las economías rurales;

1.3.2. la cultura y la economía rural antes y después de la revolución industrial;

1.3.3. la mezcla de economía de mercado y tradicional, de la tecnología moderna y tradicional, de los elementos de la cultura tradicional y de la organización social, así como de los elementos de la cultura moderna;

1.3.4. la sociedad y la economía rural en relación con la sociedad y la economía primitiva y en relación con la sociedad y la economía del capitalismo industrial.

## 2. CAMBIO SOCIO-ECONÓMICO, CRECIMIENTO Y DESARROLLO: ANÁLISIS DE LAS SECUENCIAS

2.1. Contextos del cambio y del desarrollo: contacto entre cultura indígena y colonialismo, independencia y modernización a nivel nacional y de aldea.

### 2.2. Tipos de cambio:

2.2.1. degeneración: disgregación cultural y ausencia de formas constitutivas de organización;

2.2.2. introducción de las culturas industriales, sin desarrollo: economías primitivas que se transforman en rurales; adopción de actividades que dan réditos monetarios, con escasa o ninguna disgregación de la vida tradicional y sin innovaciones tecnológicas o de otro tipo que diversifiquen o apoyen el crecimiento de la renta;

2.2.3. desarrollo: crecimiento autopropulsivo de la renta de las comunidades locales mediante la integración económica, política y cultural en las unidades socio-económicas más amplias, de las que forman par-

te sin pérdida de identidad étnica o sin turbaciones sociales.

## V. Conclusión

Comparando el cuadro de las variables antropológicas y sociológicas y su respectiva correlación con las económicas, es fácil percibir su *superposición cruzada*, que plantea problemas delicados de tipo epistemológico y, al mismo tiempo, revela la complejidad del fenómeno económico, por implicar globalmente al hombre en sus dimensiones espirituales o de otro tipo. Pretender dominar cognoscitiva y operativamente la fenomenología económica en la fase actual de los conocimientos y experiencia es una verdadera prefunción; ya sería mucho que los esfuerzos conjuntos de los hombres, sin falsas conciencias de naturaleza ideológica, consiguieran precisar y prever sus modalidades fundamentales.

A. Ellena

BIBLIOGRAFÍA: Ackley G., *Teoría macroeconómica*, Uteha, México 1970.—Bornstein M., *Sistemas económicos comparados*, Amorrortu, Buenos Aires 1970.—Boulding K., *Principios de política económica*, Aguilar, Madrid 1963.—Branson W.H., *Teoría y política macroeconómica*, FCE, México 1978.—Brus W., *Problemas generales del funcionamiento de la economía socialista*, Oikos-Tau, Barcelona 1969.—Cuadrado J.R. y otros, *Política de rentas*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid 1980.—Dalton H., *Sistemas económicos y sociedad*, Alianza Editorial, Madrid 1974.—Denton G., *Economía de la planificación indicativa*, Vicens-Vives, Barcelona 1974.—Domínguez del Brío F., *La política fiscal en acción*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid 1973.—Dorner P., *Reforma agraria y desarrollo económico*, FCE, México 1974.—Dürr E., *Política de crecimiento en una economía social de mercado*, ESIC, Madrid 1979.—Eücken W., *Fundamentos de política económica*, Rialp, Madrid 1956.—Figuerosa E. de, *Curso de política económica*, 2 vols.,

Edit. de Derecho Privado, Madrid 1969.—Fisher D., *Política monetaria*, Vicens-Vives, Barcelona 1977.—Forte F., *Manuale di politica economica*, Einaudi, Torino 1970.—Galbraith J.K., *El nuevo estado industrial*, Ariel, Barcelona 1969.—Gough J., *Economía política del Estado del bienestar*, Hermann Blume, Madrid 1982.—Halm G.N., *Sistemas económicos*, Rialp, Madrid 1974.—Helleiner G.K., *Comercio internacional y desarrollo económico*, Alianza Editorial, Madrid 1975.—Hernández Andrew J., *Historia económica de España*, CECA, Madrid 1978; *Historia económica mundial*, CECA, Madrid 1976.—Higgins B., *Desarrollo económico*, 2 vols., Gredos, Madrid 1970.—Horvart B., *Teoría de la planificación económica*, Oikos-Tau, Barcelona 1970.—Katona J., *Análisis psicológico del comportamiento económico*, Rialp, Madrid 1965; *Psicología de la economía*, El Ateneo, Buenos Aires 1979.—Kirschen E.S. y otros, *Política económica contemporánea*, Edit. Occidente, Barcelona 1965.—Lecman W.A., *Capitalismo, socialismo de mercado y planificación central*, Ariel, Barcelona 1974.—Liberman E., *Plan y beneficio en la economía soviética*, Ariel, Barcelona 1968.—Lipsey R., *Introducción a la economía positiva*, Vicens-Vives, Madrid (varias ediciones actualizadas desde la de 1967).—Marx K., *Manuscritos de economía y filosofía*, Alianza, Madrid 1968.—Mishan E.J., *Los costes del desarrollo económico*, Occidente, Barcelona 1970.—Myrdal G., *El Estado del futuro*, FCE, México 1961.—Nath S.K., *Una perspectiva de la economía del bienestar*, Vicens-Vives, Barcelona 1976.—Papandreou A.G., *El capitalismo paternalista*, Alianza Edit., Madrid 1973.—Pinazos Salazar D., *Algunos creadores del pensamiento económico contemporáneo*, FCE, México-Madrid 1980.—Reynold L.I.G., *Los tres mundos de la economía: capitalismo, socialismo y países menos desarrollados*, Alianza, Madrid 1975.—Robertson D., *Política económica del comercio internacional*, Vicens-Vives, Barcelona 1975.—Rojo Duke I.A., *Teoría económica*, Servicio de Publicaciones de la Universidad Complutense de Madrid, 1972.—Rowley Ch.K., *Política antitrust y eficacia económica*, Vicens-Vives, Barcelona 1977.—Samuelson P., *Curso de economía moderna*, Aguilar, Madrid (varias ediciones actualizadas desde la de 1968).—Sik O., *La tercera vía*, FCE, México 1977.—Shaw G.K., *La política fiscal*, Vicens-Vives, Barcelona 1974.—Stilwell J.B., *Política económica regional*, Vicens-Vives, Barcelona 1973.—Tentori T. (ed.), *Antropología económica*, Angeli, Milano 1974.—Watrin C., *Alternativas de orden económico y de sociedad*, ESIC, Madrid 1978.—Watson D.S., *Política económica*, Gredos, Madrid 1965.—Weber M., *Economía y sociedad*, FCE, México 1964.

## EDUCACION

SUMARIO: I. Análisis sociológico de los procesos y estructuras de la educación - II. Principales sectores de estudio de la sociología de la educación - III. Cuatro enfoques teóricos principales del estudio de la relación educación-sociedad - IV. Interdependencias entre el subsistema educativo y los demás subsistemas sociales - V. Crisis de las funciones socializadoras y selectivas de la escuela.

### I. Análisis sociológico de los procesos y estructuras de la educación

Por sociología de la educación se entiende el estudio de *todo el proceso* de la educación y/o de las *relaciones* escuela-sociedad y/o de la *estructura escolar*.

La primera acepción es ciertamente la más amplia, aunque también la más vaga, y tiende a identificar la educación con todo el proceso de socialización. Aunque tal identificación es muy frecuente, tratándose de una definición es oportuno precisar que la educación constituye el conjunto de los estrictos aspectos formalizados e institucionalizados de la socialización, entraña siempre una relación —por lo demás, no necesariamente asimétrica— entre quien enseña y quien aprende, y presenta un grado determinado de conciencia del proceso mismo en quienes se encuentran implicados en él.

La socialización, en cambio, comprende todo lo que activa y pasivamente concurre a la inserción de un individuo en los grupos sociales, y especialmente, desde el punto de vista sociológico, todos los elementos de la compleja relación existente entre la estructura social y la formación de la personalidad [*↗ Socialización*].

Para no caer en el peligro, al que ya se expuso implícitamente Mann-

heim, de generalizar demasiado el campo de análisis, creemos más correcto definir la sociología de la educación como el *estudio de las instituciones formativas tanto en sus relaciones con la sociedad global como en sus propias características intrínsecas*.

Toda sociedad, simple o compleja, de pequeñas o de grandes dimensiones, para poder sobrevivir necesita siempre *formar* a sus propios miembros, contando para ello con instituciones apropiadas. Estas, según las épocas históricas y los contextos sociales a que se haga referencia específica, pueden ser *unifuncionales*, cuando desempeñan tan sólo la función educativa, o *plurifuncionales*, cuando desempeñan varias funciones, entre ellas la educativa, como ocurre, por ejemplo, en el caso de la familia.

De hecho, en nuestra sociedad la única institución formativa unifuncional es la escuela, que constituye por ello el centro de interés de los sociólogos de la educación.

En la mayor parte de los casos, éstos se limitan al examen de los problemas internos de la escuela (análisis intrainstitucional), descuidando las relaciones existentes entre esta última y las demás instituciones educativas (análisis interinstitucional) y entre la escuela y la sociedad.

El recurso a las teorías de la organización se está demostrando muy útil para comprender más a fondo cuanto ocurre en la escuela; pero implica el riesgo de descuidar todas las demás temáticas de orden macrosociológico, las cuales, sobre todo en estos tiempos de profunda crisis institucional en todos los ámbitos, requieren un esfuerzo máximo de análisis.

Incluso el estudio más refinado sobre la *organización* de la escuela,

si no tiene en cuenta las interrelaciones existentes entre esta última y la sociedad, carecería prácticamente de validez, quedándose en puro ejercicio formal, dado que la misma organización escolar acusa de modo decisivo y manifiesto los condicionamientos socio-económicos y culturales, que no sólo la rodean, sino que también la impregnan.

Nos hemos centrado hasta ahora en la escuela, porque la sociología de la educación se ha ocupado casi exclusivamente de ella, examinando las demás estructuras formativas sólo de una manera marginal y debido casi siempre a sus implicaciones directas en el sistema escolar. Esta especificación tiene su origen en el hecho —inequívoco— de que, entre todas las estructuras empeñadas en los procesos formativos, la escuela ha asumido un rol que históricamente ha ido creciendo progresivamente. La ampliación y el peso de su rol es ya tal, que los términos educación y escuela se usan como sinónimos, como si la primera no pudiese conseguirse más que a través de la segunda.

Es verdad que, paralelamente a esta virtual monopolización de los procesos formativos por parte de la escuela, se han multiplicado iniciativas educativas distintas del sistema escolar institucional; pero hasta ahora han permanecido sustancialmente subordinadas a este último y relegadas a un segundo plano, ejerciendo un rol más bien marginal.

En consecuencia, los tres primeros cuartos de nuestro siglo han conocido el predominio de un *sistema formativo decididamente centrado en la escuela*, cuyo soporte lo constituyen precisamente las instituciones escolares.

El sistema formativo centrado en la escuela ha dado lugar, a su vez, a

un auténtico fenómeno de *paraescolaridad*, en virtud del cual la formación escolar tiene un peso excesivo en comparación con la extraescolar.

De un sistema formativo centrado en la familia, propio de la sociedad preindustrial, se pasó, con la sociedad industrial, a un sistema formativo centrado en la escuela; pero a medida que vamos entrando, entre crisis y tensiones, en la sociedad postindustrial, se hace cada vez más evidente que —sin llegar a la tesis radical de la desescolarización— la institución escuela pierde de hecho su función casi monopolista y mantiene a duras penas un poder certificador, que se halla en crisis debido a la calidad de su *output*.

En una visión del sistema formativo centrado en la escuela, el espacio educativo por excelencia es el escolar. Pero es necesario tomar plena conciencia de las muchas organizaciones e instancias formativas que existen fuera de la escuela y que no raras veces contrastan abiertamente con ella. En concreto, se trata de comprender y, por tanto, de estudiar el paso de una concepción y de una realidad centrada en la escuela a una concepción y a una realidad policéntrica de nuestro sistema formativo.

Este cambio implica, a su vez, un improrrogable debate sobre el objeto de análisis privilegiado hasta hoy por la sociología de la educación: ¿Debe esta última seguir ocupándose sólo o preferentemente de la escuela o bien ha de ampliar su investigación a las demás organizaciones? ¿Debe limitarse sólo a los procesos formativos institucionalizados o ha de interesarse también por los procesos no institucionalizados?

La respuesta a estas preguntas no puede dejar de tener en cuenta tanto la realidad educativa actual como la

probable realidad educativa futura; los elementos cognoscitivos de que se dispone autorizan a inclinarse por una ampliación del campo tradicional de análisis propio de la sociología de la educación, porque ya hoy, y sin duda en el futuro, la escuela, tal como se ha configurado, será cada vez menos capaz de garantizar *por sí sola* los procesos formativos de las generaciones jóvenes y de las no jóvenes.

Por lo demás, sólo las investigaciones y los estudios que se lleven a cabo ayudarán a definir con más precisión los confines de la sociología de la educación de mañana.

## II. Principales sectores de estudio de la sociología de la educación

El análisis de los textos de los especialistas en sociología de la educación pone de manifiesto poco interés general por los grandes problemas teóricos, comprobándose, en cambio, una riquísima producción de investigaciones experimentales. De los principales temas abordados por estas investigaciones, nos limitaremos a recordar algunos.

Ante todo, se ha estudiado ampliamente la educación en sus relaciones con el sistema de estratificación social. El énfasis puesto en los *status* adquiridos en comparación con los adscritos y en la *igualdad inicial de oportunidades* ha llevado a sobrevalorar el rol de la escuela como canal de movilidad vertical; no obstante los resultados de muchos estudios *optimistas*, ya en 1958 Floud señalaba que no había habido todavía ningún intento serio de comprobar la hipótesis dudosa de que la educación ha conseguido desempeñar, a través del empleo, un rol cada vez más importante en orden a la movilidad.

Una segunda corriente de investigaciones es la relativa a la influencia de los factores que condicionan el acceso a los estudios y el éxito en los mismos. El interrogante que está en su origen concierne al peso de los factores genéticos en comparación con los ambientales. Aunque todavía no ha sido posible cuantificar la inteligencia innata, estas investigaciones han ayudado a reforzar la hipótesis de que las mismas diferencias intelectuales, constatables realmente entre los individuos y entre los diversos grupos sociales y étnicos, en gran medida están determinadas socialmente. Estas investigaciones han contribuido también a desencantar la excesiva confianza en los *tests* (incluidos los llamados *cultural free*), demostrando que sus resultados están influidos por los factores socio-económicos y culturales del ambiente.

Una tercera corriente significativa es la que tiene por objeto la institución escolar. Estas investigaciones analizan la comunidad escolar, la cultura y las subculturas dominantes, la interacción social, los roles y los conflictos de roles entre quienes ocupan las distintas posiciones existentes en el sistema escolar. Más recientemente se ha comenzado a afrontar el estudio de este último recurriendo a las teorías de la organización. A medida que la escuela tiende a configurarse como una gran organización, a menudo burocratizada, el interés por la problemática organizativa ha ido aumentando y se han puesto a punto hipótesis de trabajo nuevas y sugestivas, que, sin embargo, no pocas veces corren el riesgo de no tener en cuenta el impacto que, desde el punto de vista cultural, económico y político, produce en la escuela el ambiente externo.

Una cuarta corriente, a caballo entre la sociología de la educación y la de las profesiones, la constituye la temática concerniente a los educadores.

Sobre todo en los últimos tiempos, estos estudios insisten cada vez más en los problemas con que se encuentran maestros y profesores por el hecho de ser miembros de una organización. En particular, estas investigaciones se centran preferentemente en tres aspectos: la elección de esta ocupación, que a menudo se presenta como una elección estratégica; el *status* profesional, que se estudia generalmente por medio de comparaciones con otras categorías profesionales; las relaciones con los alumnos, con los colegas y con los superiores para definir los modelos de interacción y las tensiones que surgen.

## III. Cuatro enfoques teóricos principales del estudio de la relación educación-sociedad

La relación educación-sociedad ha sido objeto de discusión y de reflexión desde los tiempos más remotos; pero hasta la segunda mitad del siglo pasado no se dispuso de los primeros análisis rigurosamente sociológicos de tal relación. Fue Durkheim —considerado como el fundador de la sociología de la educación— el que echó las bases de este análisis al sostener y demostrar que el sistema educativo dependía totalmente de la sociedad global.

Esta dependencia genérica de la educación en relación con la sociedad —que se concreta en una funcionalidad absolutamente exacta de la primera respecto de la segunda— la precisa Weber en el sentido de

que la educación está dirigida a formar a los hombres conforme a las exigencias específicas de la estructura del poder; según que éste se configure como carismático, tradicional o legal, el ideal educativo será, respectivamente, el del iniciado, el del hombre culto o el del especialista.

Del análisis del planteamiento marxista se puede deducir una estrecha relación de dependencia, aunque no esté explicitada en él. La educación, al igual que cualquier otro elemento o proceso cultural, pertenece al orden de lo superestructural, y, como tal, tiene su origen en el orden estructural, concretamente en las relaciones de producción, que ponen siempre de manifiesto una contraposición neta entre dos clases: la de los explotadores y la de los explotados.

Según esta concepción dicotómica global, el sistema formativo institucionalizado es querido, poseído y sostenido por los primeros, que se lo imponen a los segundos mediante procedimientos e intervenciones diversos; la educación sería, pues, uno de los instrumentos de represión a que recurre la clase de los opresores frente a la clase de los oprimidos.

Aunque los tres enfoques teóricos fundamentales aludidos son profundamente diversos entre sí, tienen en común que conciben siempre la educación como una *variable dependiente*; en efecto, para Durkheim la educación depende de la sociedad entera; para Weber, de la estructura del poder; para Marx, de las relaciones de producción.

El cuarto y más reciente enfoque, el estructural-funcionalismo, tiende, en cambio, a configurar la relación entre educación y sociedad según el principio de la interdependencia, en el sentido de que, si es indudable la dependencia del subsistema educati-

vo respecto de los demás subsistemas que constituyen la sociedad, es igualmente irrefutable la dependencia de los segundos respecto del primero; sólo esta interdependencia entre las distintas partes que componen un sistema social garantizaría a este último su armonía funcional.

De estos cuatro enfoques más significativos, el que ha predominado desde finales de los años sesenta ha sido el último, es decir, el estructural-funcionalismo.

La razón hay que buscarla en el hecho de que al menos tres cuartos de las obras de sociología de la educación proceden de los Estados Unidos, donde hasta ahora ha dominado este tipo de lectura de lo social.

Pero en los últimos años se ha ido consolidando una postura crítica frente al estructural-funcionalismo, la cual ha puesto en evidencia la insuficiencia de su análisis en lo que se refiere a los procesos de cambio social, su matriz ideológica fuertemente conservadora y su énfasis excesivo en los roles, todo lo cual ha llevado a perder de vista al hombre como unidad integral [ *Función* ].

A pesar de la importancia de estas limitaciones, en América la sociología de la educación (como, por lo demás, toda la sociología) sigue privilegiando aún este tipo de enfoque, mientras que en Europa —después de un período fuertemente condicionado por la literatura proveniente del otro lado del Atlántico— se ha vuelto el interés hacia las aportaciones teóricas de Durkheim, de Marx y de Weber.

Sin embargo, no ha habido serios intentos de superar estos enfoques, ya clásicos y fundamentales; es decir, faltan referencias teóricas nuevas a partir de las cuales se puedan formular hipótesis de trabajo capaces de profundizar en el conocimien-

to y en la interpretación de la realidad educativa actual.

#### IV. Interdependencias entre el subsistema educativo y los demás subsistemas sociales

Deteniéndonos ahora en la indudable importancia que tiene el examen de las relaciones del subsistema educativo con la sociedad, hay que señalar ante todo que la interdependencia entre economía y educación la demuestra el hecho de que la educación es siempre una condición esencial del desarrollo de la economía y de que, a la vez, del nivel de desarrollo de esta última depende en gran medida la posibilidad real de invertir en *capital humano* mediante la ampliación y la elevación de la escolarización.

Igual de fundamental, aunque quizá menos evidente, es la interdependencia entre política y educación; en efecto, todo régimen político se esfuerza por imponer su propia ideología a las instituciones educativas, dado que su estabilidad depende también de la medida en que estas últimas, en su rol de centros de control social, contribuyan a formar *ciudadanos leales*. Por eso es natural que, mientras más importancia estratégica adquiere la escuela para la sociedad, mayor atención le dedica la estructura del poder y en mayor medida depende de ella el destino del sistema político.

También para la cultura es indispensable el rol de la educación formal e informal. Toda sociedad, en efecto, posee y trata de mantener un conjunto propio de valores, de orientaciones motivacionales, de modelos de comportamiento y de conocimientos que, en su conjunto,

constituyen la cultura. Esta tiene que ser aprendida, al menos parcialmente, por los miembros nuevos y reforzada mediante procedimientos rituales y simbólicos especiales.

Las instituciones encargadas de satisfacer esta exigencia funcional son justamente las educativas, cuya función primaria consiste en transmitir la cultura. La capacidad de aprender, de organizar en formas simbólicas lo que se aprende, de comunicarlo como conocimiento a los demás miembros de la especie y de obrar en conformidad con lo aprendido y conocido es la fuente de todos los fenómenos culturales.

Toda cultura, así como la civilización que en ella se funda, tiene que depender de la capacidad de la civilización misma para articular y transmitir su propio contenido, entendido como contenido de los sistemas cognoscitivos semiautomáticos. Estos representan el conocimiento acumulado en todos los campos de investigación y comprenden el contenido de toda educación.

Finalmente, la educación está inseparablemente ligada a la solución de los problemas integrativos de la sociedad. Mientras los modelos de socialización preparan a los individuos para entrar a formar parte de un grupo, los modelos integradores tienen por fin coordinar las relaciones sociales existentes dentro del grupo; en cualquier caso, tanto unos como otros modelos tienen que ser aprendidos.

Pero situándonos en una perspectiva dinámica y pasando a la enunciación teórica de estas cuatro relaciones y al examen concreto de las mismas en la situación escolar actual, podemos observar, en relación con cada una, una serie de problemas cruciales que, por lo general, no ha abordado el enfoque estructural-

funcionalista tradicional, más interesado por el consenso y la estabilidad que por el conflicto y el cambio.

En efecto, las relaciones entre educación y economía cada vez se vuelven no sólo más complejas, sino también más precarias a causa de la aparición simultánea de los siguientes fenómenos, estrechamente conexos entre sí: la consolidación de un sector cuaternario, centrado en la investigación y la innovación, la falta de una correspondencia equilibrada entre sistema educativo y sistema ocupacional, el aumento del paro tecnológico y la devaluación de los títulos de estudio.

Tampoco faltan perplejidades en el ámbito de las relaciones entre educación y política. Incluso la adhesión a la ideología democrático-igualitaria plantea serios interrogantes acerca de la distribución de las oportunidades y de las recompensas, que dependen en gran medida del funcionamiento del sistema educativo. La formación, en efecto, es al mismo tiempo un bien de producción (oportunidad) y una parte de la estructura de distribución (recompensa); en consecuencia, cualquier cambio en la escuela que afecte a la estructura de las oportunidades tiende a producir cambios en la estructura de las recompensas, y viceversa.

Igual de problemáticas son las relaciones entre educación y cultura. Siendo precisamente la cultura el contenido de la educación, mientras más se halle en crisis, sea inestable y abunde en contradicciones la primera, más insegura, inadecuada y deficiente será la segunda; traducir en términos pedagógicos y didácticos la vida de la sociedad se convierte en una empresa muy ardua, si no imposible, debido a que cada vez somos menos capaces de distinguir los contenidos del patrimonio cultural

tradicional que se han quedado anticuados y los que aún siguen siendo válidos.

Por último, la interpretación de las relaciones entre educación e integración social varía según que se tenga preferencia por teorías sociológicas del consenso o por teorías de la coerción.

En efecto, cuanto más nos inclinemos por una teoría de la integración social fundada en el consenso, tanto más se concebirá la educación como un medio para socializar a los nuevos miembros en la línea de los valores comunes; mientras que cuanto más nos inclinemos por una teoría fundada en la coerción, tanto más se considerará la educación como un medio para socializar a los nuevos miembros en la línea de los valores del grupo dominante. En consecuencia, la escuela se configura como una institución orientada principalmente a subrayar el momento creativo de la personalidad del joven, en el primer caso, y el momento represivo, en el segundo.

En último análisis, el problema fundamental de la integración social atañe al espacio que se deja a la libre expresión individual y, por tanto, al grado de conformismo que se exige o impone al sistema escolar.

#### V. Crisis de las funciones socializadoras y selectivas de la escuela

La serie de interrogantes relativos a cada una de las cuatro interdependencias indicadas abarca suficientemente la relación educación-sociedad; para ahondar en esta relación es útil hacer una exposición de las principales funciones que desempeña la institución escolar, a saber: la socialización y la selección social.

A diferencia de cuanto ocurría en la sociedad estacionaria del pasado, los contenidos y las instituciones socializadoras están actualmente en crisis, lo mismo que los criterios que constituyen la base de la selección y, por tanto, de la movilidad social.

Respecto de la socialización que lleva a cabo la escuela, resulta evidente su inadecuación, tanto desde el punto de vista de la *educación intelectual*, entendida como adquisición de conocimientos específicos a través de un sistema formal de adiestramiento, como desde el punto de vista de la *educación moral*, entendida como aprendizaje de valores, de normas y de modelos de conducta.

Según los distintos órdenes y niveles de estudio y las situaciones de clase específicas, podrá variar el *peso* de cada uno de estos dos componentes —destacando, por ejemplo, el predominio gradual del componente intelectual o cognoscitivo conforme se avanza desde los niveles educativos inferiores a los superiores—; sin embargo, la copresencia de los dos componentes es algo intrínsecamente conexo con la actividad socializadora, también escolar, incluso en el caso en que el socializador y/o el socializado tiendan a privilegiar de forma exclusiva a un solo componente.

Así que, desde el punto de vista de la función socializadora, todo análisis de la institución escolar debe tener en cuenta necesariamente ambos componentes.

Sentado esto, en la sociedad estacionaria preindustrial el patrimonio cultural era bastante estable; los conocimientos, las técnicas, los valores y los modelos de comportamiento podían transmitirse de una generación a otra sin demasiado esfuerzo. En la escuela se enseñaban las nor-

mas tradicionalmente previstas para las diversas posiciones sociales, normas que conocían perfectamente tanto los padres como los maestros, y que podían constatarse con facilidad en la comunidad.

En la sociedad actual, la situación ha cambiado radicalmente, pues presenta problemas nuevos y dramáticos, que conciernen tanto a la educación intelectual como a la moral.

Los elementos acumulativos de la cultura, a saber, los de carácter lógico-empírico, entre los que figuran las ciencias formales y las ciencias empíricas, contenido de la educación intelectual, tienden a aumentar con un ritmo cada vez más rápido, provocando continuas modificaciones en el subsistema económico y en la estructura ocupacional.

Frente a estas incesantes transformaciones, la escuela se encontrará siempre desfasada cronológicamente, dado que su cometido institucional —exceptuando los institutos superiores y universitarios de investigación— no es ni puede ser la innovación tecnológica y científica, sino acoger y evaluar las innovaciones, traducirlas en términos didácticos y transmitir las luego a los alumnos.

Incluso cuando este proceso de seguimiento y adaptación de las innovaciones es realizado por la institución escolar con la mayor rapidez posible, inevitablemente subsiste siempre el *lag* que imponen estos *tiempos técnicos*, los cuales deberían implicar cambios continuos en el sistema educativo o al menos en los elementos del mismo afectados en cada caso o convertidos ya en obsoletos.

Esta diacronía existente entre los descubrimientos científicos y su transmisión por obra de los canales

educativos formales tiende hoy a ser muy acentuada, ya que la institución escolar ha demostrado y sigue demostrando ante las innovaciones, más que apertura y disponibilidad, resistencia y desconfianza, por lo que los *tiempos técnicos* en general se alargan.

Si, como hemos indicado, la multiplicación incesante de los elementos acumulativos de la cultura implica serios problemas en el ámbito de la educación intelectual, el afán y la efervescencia conflictiva de los elementos no acumulativos —como las ideologías y los sistemas filosóficos— se reflejan directamente en el ámbito de la educación moral.

Nuestra sociedad, en efecto, se distingue por un pluralismo de tipo conflictivo, en el que la cultura no acumulable y no material se configura como una multiplicidad de sistemas de valores, de normas, de modelos de comportamiento y de orientaciones ideológicas, que a menudo contrastan entre sí de modo más o menos profundo y manifiesto.

Esta situación repercute directa e indirectamente en la acción educativa, la cual, debido precisamente a sus lazos particulares con la cultura, constituye siempre un *segundo momento*, o sea operativo, que descien- de de un *primer momento*, en el que la sociedad se encuentra dividida, a veces de modo dramáticamente inconciliable.

En particular, cuando la institución escolar se apoya en postulados intelectuales, morales y, más en general, culturales bien definidos, seguros y compartidos, tiene cometidos inequívocos que desempeñar; por eso los que actúan en ella como docentes conocen las exigencias específicas de su propio rol, aunque no estén necesariamente en condiciones de fijar el modo mejor de

ejererlo. Pero cuando estos postulados son confusos y contradictorios, la institución escolar se encuentra frente a una serie de posibles estrategias alternativas: tratar de imponer con autoridad uno solo de los sistemas morales e intelectuales; tratar de aislar a los alumnos de las demás entidades socializadoras con el fin de transmitirles una cultura alternativa o diferenciadora de la predominante en la sociedad; tratar de comprender los conflictos culturales existentes fuera de ella; tratar de acoger las tensiones que surgen sin acentuarlas, y tratar de elaborar una nueva síntesis cultural.

Sin embargo, por hallarse las más de las veces en una situación de pluralismo cultural de tipo conflictivo, la institución escolar tiende a refugiarse en el neutralismo ideológico, esforzándose por no chocar con la dinámica cultural dominante en la sociedad, ostentando y proclamando un desinterés oficial por la dialéctica ideológica.

En Italia, la *concepción neutral* de la socialización escolar encuentra, además, un apoyo teórico en las hipótesis idealistas, todavía influyentes. A nivel microsociológico de la relación docente-alumno, la neutralidad tenderá a configurarse como rechazo apriorístico del maestro a afrontar con los estudiantes los problemas actuales y más cruciales de la vida colectiva, limitando con ello irremediamente la acción socializadora escolar.

Si queremos luego comprender mejor el significado funcional, quizá más latente que manifiesto, de la pretendida neutralidad, observamos que de hecho la neutralidad en la actividad educativa no puede existir efectivamente, o que en realidad la proclamada neutralidad favorece el mantenimiento del *statu quo* y no su

transformación; aunque no siempre de una manera explícita, la neutralidad encubre una opción ideológica de tipo conservador.

Así pues, la institución escolar, embozada en la neutralidad, toma partido una vez más por posiciones conservadoras, contribuyendo a la integración conformista, ciertamente nada crítica, de las nuevas generaciones.

A estos problemas inherentes a la función socializadora que desempeña la escuela no se puede dejar de añadir los relacionados con la selección social. Sorokin ha sostenido autorizadamente que la escuela constituye una de las "instituciones que exploran principalmente las cualidades generales de los hombres, determinando sólo de modo general y aproximativo en cuál de los estratos fundamentales debe ser colocado un individuo y qué tipo de actividad debe desarrollar". El dictamen escolar es revisado y verificado luego por las asociaciones profesionales de las instituciones económicas, que, a su vez, someten a prueba las capacidades específicas de los individuos.

Por otra parte, el dictamen relativo a los factores generales condiciona ya mucho el destino ocupacional, ya que, como norma, cierra el acceso a determinadas profesiones.

En resumen, incluso la escuela más democrática y abierta a todos, si desempeña correctamente su cometido —prosigue Sorokin—, constituye siempre un mecanismo de *aristocratización* y de *estratificación* de la sociedad, y no de *nivelación* y de *democratización*.

En relación con este esquema interpretativo de los procesos de selección y de movilidad vertical, por no limitarnos a una *sociología formal*, hay que comprobar en seguida quiénes son los seleccionados, es decir,

quiénes son los que efectivamente pasan a través de la red del cedazo escolar.

Aunque con acentos diversos, todas las investigaciones realizadas sobre este fenómeno demuestran que la institución escolar sigue confirmando de hecho las desigualdades iniciales, con lo cual contribuye a privilegiar, mediante la concesión de un *status* adquirido elevado, a quien es ya privilegiado desde su nacimiento debido a su extracción social. Es indudable que, con el desarrollo de la sociedad industrial, han cambiado los organismos de selección más importantes; pero las estadísticas demuestran que cuanto más se pasa de una escuela de menor prestigio a otra de mayor prestigio y de una clase inferior a otra superior, los seleccionados siguen viniendo de los estratos sociales superiores y medios, como si *los dotados y merecedores* fueran notablemente más numerosos entre los jóvenes pertenecientes a estos estratos.

Si, por una parte, condicionamientos socio-económicos y culturales —existentes tanto fuera como dentro de las instituciones escolares— siguen ejerciendo una acción discriminante entre la población estudiantil, por otra, los mismos seleccionados encuentran dificultades cada vez mayores para insertarse adecuadamente en la estructura ocupacional actual; la correspondencia tradicional entre nivel de estudios conseguido y nivel de colocación profesional tiende a desaparecer.

Por tanto, la institución escolar, en cuanto organismo de selección social, está en crisis no sólo por ser todavía fuertemente discriminadora, justamente contra quienes más necesidad tienen de *promoción social*, sino también por no estar ya en condiciones de garantizar a quienes

consiguen pasar por el filtro escolar un destino ocupacional preciso; la consecución de un título superior de estudios es un requisito cada vez menos seguro para la movilidad social.

Hasta no hace mucho, el doctorando no sólo tenía la seguridad de encontrar una buena colocación profesional, sino que era incluso un miembro potencial de la élite del país, con la que se identificaba por anticipado; era la época de la *universidad de élite*.

Al difundirse la universidad de masas, el número de doctores tiende a ser superior al número real de puestos de trabajo disponibles y reservados tradicionalmente a ellos. A la subocupación y al desempleo de licenciados se une una subocupación y un desempleo cada vez más manifiesto de doctores, con el fenómeno consiguiente de la devaluación de los títulos de estudio.

V. Cesareo

BIBLIOGRAFÍA: Aguila J.C., *Sociología de la educación*. Paidós, Buenos Aires 1968.—Alonso Hinojal I., *Educación y sociedad. Las sociologías de la educación*, CIS, Madrid 1980.—Azevedo F. de, *Sociología de la educación*, FCE, México 1969.—Barbagli M. (ed.), *Scuola, potere e ideologia*, Il Mulino, Bologna 1972.—Bonani G., *Sociologia dell'educazione*, Le Monnier, Firenze 1973.—Bourdieu P., *La reproducción*, Laia, Barcelona 1977.—Carbonaro A., *Struttura sociale e socializzazione*, La Nuova Italia, Firenze 1968.—Castillo Castillo J. (dir.), *La educación en la España de la transición democrática*, en *Informe sociológico sobre el cambio social en España (1975/1983)*, IV Informe FOESSA, vol. II, Euroamérica, Madrid 1983.—Centro de Estudios Sociales, *La educación en España*, Anales de Moral Social y Económica, Valle de los Caídos, Madrid 1970.—Cesareo V., *Socializzazione e controllo sociale*, Angeli, Milano 1974.—Coombs Ph.H., *La crisis mundial de la educación*, Peninsula, Barcelona 1975.—Dewey J., *Democracia y educación*, Losada, Buenos Aires 1971.—Durkheim E., *Educación y sociología*, Edicions 62, Barcelona 1975; *Educación como socialización*, Sigüeme,

Salamanca 1976.—Eysenck H.J., *Raza, inteligencia, educación*, Aura, Barcelona 1973.—Freire P., *Pedagogía del oprimido*, Siglo XXI, Madrid 1975; *La educación como práctica de la libertad*, Siglo XXI, Buenos Aires 1975.—Gramsci A., *La alternativa pedagógica*, Nova Terra, Barcelona 1976.—Illich I., *Alternativas*, Joaquín Mortiz, México 1977.—Illich I. y otros, *La educación sin escuela*, Península, Barcelona 1975.—Johnson D.W., *Psicología social de la educación*, Kapelusz, Buenos Aires 1972.—Lerena C., *Escuela, ideología y clases sociales en España*, Ariel, Barcelona 1976.—Mannheim K., *Introducción a la sociología de la educación*, Publicaciones de la revista de Derecho Privado, Madrid 1966.—Marx K., *Textos sobre educación y enseñanza*, Alberto Corazón, Madrid 1978.—Mead M., *Educación y cultura*, Paidós, Buenos Aires 1962.—Miguel A. de, *La educación en el año 2000*, en Anales de Moral Social y Económica, *La sociedad del año 2000*, Centro de Estudios Sociales del Valle de los Caídos, Madrid 1971.—Ministerio de Educación y Ciencia, *La educación en España. bases para una política educativa*, El Libro Blanco, Madrid 1969.—Neill A.S., *Summerhill*, Laia, Barcelona 1973.—Ortega y Gasset J., *Misión de la universidad*, Rev. de Occidente, Madrid 1930.—Ottaway A.K.C., *Educación y sociedad*, Kapelusz, Buenos Aires 1965.—Pereira L. y Foracchi M., *Educación y sociedad*, El Ateneo, Buenos Aires 1970.—Romero Peñas J.L. y González-Anleo J., *Sociología para educadores*, Cíncel, Madrid 1978.—Sánchez de Horcajo J.J., *La gestión participativa en la enseñanza*, Narcea, Madrid 1979.—Santoni A., *Le scienze dell'educazione*, Sansoni, Firenze 1974.—Schwartz B., *Hacia otra escuela*, Narcea, Madrid 1979.—Tena J., *La educación y el desarrollo económico-social*, Ministerio de Educación Nacional, Madrid 1962.

## ELABORACION DE DATOS

SUMARIO: I. Definición - II. Elaboración manual - III. Elaboración automática - IV. Los ordenadores - V. El uso del ordenador por los investigadores sociales - VI. La programación - VII. Los "packages" - VIII. Conclusión.

### I. Definición

La elaboración de datos puede definirse como un conjunto de operaciones que tienen un orden se-

cuencial y que se realizan sobre hechos o ideas debidamente formalizados. En el caso de la investigación social, dichas operaciones pueden ser tanto las de cálculo, exigidas por el tipo de análisis cuantitativo —en general, estadístico— al que se ha decidido someter los datos, como operaciones conceptuales muy simples, tales como la ordenación y selección, según determinados criterios, de los elementos (*records*) que componen una recogida de datos (*file*). La elaboración de los datos no interviene sólo en la fase final de una investigación social, ya que a menudo a ésta le antecede una *fase exploratoria*, que busca precisar la hipótesis del investigador o hacerle algún retoque; además, muchas investigaciones van precedidas de un *pre-test*, en el que se someten a prueba los instrumentos de medida previstos.

### II. Elaboración manual

La elaboración de los datos puede efectuarse manualmente o de manera automática. La elaboración manual puede servirse de los llamados tableros de codificación o bien de tarjetas perforables. En el primer caso se emplea simplemente una representación formalizada de los datos que permita su transcripción en un único tablero, sobre el cual se pueden realizar las pocas y simples operaciones de cálculo que requiere este tipo de elaboración. Así, por ejemplo, en el caso de una investigación realizada mediante entrevista con cuestionario, se pueden transferir las respuestas de cada cuestionario a una línea del tablero. La representación del dato puede formalizarse ya anotando el valor codificado (es decir, traducido al pertinente símbolo numérico o alfabético) de la

respuesta, ya marcando uno de los espacios previstos en el tablero para cada una de las posibles respuestas a cada pregunta; se puede también resumir de forma muy sintética el contenido de las respuestas. Como es obvio, se trata de una forma de elaboración de datos sumamente simple y rudimentaria, cuya aplicación se limita a los casos en que la información es escasa y más bien breve (o sea, cuando son pocas las variables que medir en cada sujeto); las necesidades del análisis estadístico de los resultados, cada vez menos limitado al examen de las distribuciones de frecuencia o de los cruces entre variables, imponen formas de elaboración en que el error humano sea más difícil.

Otra forma de elaboración manual consiste en utilizar tarjetas de márgenes perforables como soporte para representar los datos; estas tarjetas, de distintos formatos, se encuentran en el comercio y presentan orificios en sus márgenes. Cada uno de ellos puede elegirse para representar una determinada modalidad de respuesta. Las operaciones de elaboración se efectúan con una aguja, la cual, introducida en un determinado orificio, permitirá separar de las demás las tarjetas perforadas desde el mismo orificio, obteniéndose también con ello los sujetos que han dado la correspondiente respuesta. Este sistema no se usa mucho por los mismos motivos indicados al hablar de la elaboración mediante representación gráfica en el tablero de codificación.

En conjunto, puede decirse que las formas de elaboración manual han quedado reemplazadas por la creciente disponibilidad, a costo relativamente bajo, de instrumentos para la elaboración automática de datos.

### III. Elaboración automática

En el curso de su historia, el hombre ha intentado una y otra vez poner a punto instrumentos y máquinas que le facilitasen la operación de elaborar los datos, sobre todo por lo que se refiere al aspecto del cálculo; algunos son muy simples, como el ábaco o la regla de cálculos; otros, más complejos, como las máquinas calculadoras de Pascal y de Leibnitz o la máquina de Babbage, realmente muy avanzada para la tecnología de la época en que fue concebida (siglo XIX) y que puede considerarse como pionera de los modernos ordenadores o computadoras (*computers*).

Una etapa muy importante la constituye la introducción, debida al americano H. Hollerith, de la tarjeta mecánicamente perforada como soporte del registro de datos. Utilizada a gran escala por primera vez en el censo americano de 1890, la tarjeta perforada se compone actualmente de 80 columnas y 12 líneas, en las que pueden registrarse las 10 cifras (de 0 a 9), todas las letras del alfabeto inglés y algunos símbolos especiales mediante la perforación hecha en una o más líneas de cada columna. Su empleo ha facilitado mucho la elaboración automática de datos, la cual puede definirse como un proceso, en gran parte autorregulado, que se realiza con un mínimo de intervención humana. Al principio se efectuaba con dispositivos electromagnéticos, que todavía hoy son característicos de algunos centros mecanográficos: máquinas seleccionadoras, ordenadoras, lectores de tarjetas, etc. Estos se mueven mediante corriente eléctrica; pero su funcionamiento es de tipo mecánico, y a ello se debe la lentitud de sus elaboraciones, si las comparamos

con las de los ordenadores o calculadores electrónicos.

#### IV. Los ordenadores

Los ordenadores, con los que se ha introducido la automatización en este sector, se han servido sobre todo de tarjetas perforadas (aunque pueden leer los datos de otros soportes, como las cintas magnéticas y los discos).

La era de los ordenadores se inició en la segunda mitad de los años cuarenta, cuando se pusieron a punto los primeros sistemas electrónicos digitales (ENIAC, EDVAC); desde entonces se ha progresado sin interrupción, consiguiéndose resultados inconcebibles hace sólo veinte años. Existen dos tipos fundamentales de calculador electrónico (*computer*), el digital y el analógico; el primero funciona elaborando números, letras y símbolos especiales (en la práctica, los símbolos que pueden representarse en una tarjeta con una máquina perforadora); en cambio, el calculador analógico, del que no nos ocuparemos aquí, está preparado para recibir datos directos de instrumentos de medida, es decir, opera con magnitudes físicas y es sumamente útil en operaciones como la gestión de una refinería o el control automático del vuelo de un avión.

Examinado desde el punto de vista del *hardware*, o sea, de su estructura física, un calculador electrónico digital se compone esencialmente de la unidad central de elaboración (CPU: Central Processing Unit) y de muchas unidades periféricas, entre las cuales no faltan nunca las unidades de *input* y las de *output*, que son, respectivamente, las unidades desde las que los datos ha-

cen su entrada y aquellas desde las que son emitidos los resultados al final de la elaboración; sus ejemplos típicos son el lector de tarjetas y las impresoras rápidas.

La unidad central de elaboración comprende ante todo la llamada *memoria* central, en la que se conservan los datos que elaborar, y el *programa*, que regirá la elaboración. En los modernos ordenadores, la memoria puede estar constituida físicamente por núcleos metálicos magnetizables en sentido horario o antihorario; como son dos los posibles estados físicos del núcleo, éste podrá memorizar un *bit* (apócope de *binary digit*, cifra binaria) de información. Los núcleos están agrupados formando celdas, que constituyen la unidad más pequeña de memoria direccionable, o sea, identificable con un número llamado *dirección* dentro del ordenador. La longitud de la celda, que varía según las casas constructoras, es un factor importante para la precisión de los cálculos, pues de él depende el número de cifras significativas representado en cada número; así, por ejemplo, los ordenadores de la CDC, destinados a uso exclusivamente científico, permiten alcanzar una gran precisión, puesto que tienen una celda de 60 *bits* (frente a los 32 de las series IBM 360 y 370). Las dimensiones físicas de la memoria central condicionan la capacidad operativa del ordenador, si bien los progresos más recientes, con la introducción de la *memoria virtual*, permiten superar en cierta medida los vínculos impuestos por la capacidad de memoria (central) utilizando las *memorias periféricas* (almacenadas sobre todo en discos). La unidad central de elaboración tiene una sección lógico-aritmética, que le permite realizar las operaciones fun-

damentales y seguir alternativamente caminos diversos (previstos precedentemente por el trabajo de programación hecho por el hombre) valiéndose de un análisis de la situación, que puede realizar gracias a su capacidad de comparar números. Además, la unidad de control asegura el funcionamiento coordinado de las distintas partes del ordenador.

Sin embargo, la parte más importante de un ordenador es el llamado *software*, constituido por el conjunto de programas que dirigen la máquina y hacen de ella una entidad autorreguladora en la que la intervención manual es mínima. En el *software* hay dos categorías de programas particularmente importantes: los *interventores* y los *traductores*. Estos últimos se ocupan de la traducción de las órdenes dadas por el hombre en el único lenguaje que la máquina puede comprender, un lenguaje de ceros y de unos; estas órdenes se dan utilizando un *lenguaje de programación*.

#### V. El uso del ordenador por los investigadores sociales

En los últimos veinte años ha proliferado el empleo de los ordenadores entre los investigadores sociales. Antes de ver los modos concretos como se hace funcionar un ordenador, nos detendremos en las razones de esta utilización cada vez más frecuente.

Esencialmente, se debe a la evolución de la investigación social en el campo de la recogida y del análisis de datos. Por lo que se refiere a la recogida, ha ido imponiéndose la técnica del *sample survey*, es decir, de la investigación efectuada mediante entrevistas con cuestionario sobre amplias muestras representati-

vas de la población. En tales casos, el uso del ordenador no suele imponerle la necesidad de la *computation*; incluso cuando el análisis estadístico no se limita —como ocurre a menudo— a las tradicionales tabulaciones cruzadas, las operaciones que acompañan al cálculo del coeficiente de correlación y de las ecuaciones de las rectas de regresión, así como al análisis de la varianza o a los *tests* de significatividad estadística más usuales, son relativamente sencillas y podrían hacerse con un simple y corriente calculador de mesa. Mas la excesiva abundancia de muestras hace prohibitivas en términos de tiempo incluso las más simples operaciones; el uso del ordenador, con su gran capacidad de memoria y su fantástica velocidad de cálculo, representa la solución más conveniente de estos problemas.

No obstante, ha sido en el campo del análisis de datos donde el ordenador ha desplegado todas sus capacidades, permitiendo progresos de otra forma insospechados. En efecto, cuando de la estadística más simple se pasa a considerar técnicas complejas de análisis de datos, como las de la estadística multivariante, se observa, por ejemplo, que el análisis de la regresión múltiple requiere, aunque el número de las operaciones se reduzca a cuatro o cinco, tal cantidad de cálculo, que resulta impracticable con un calculador de mesa por razones de tiempo y de complejidad. Un razonamiento análogo puede hacerse a propósito del análisis factorial, el más conocido entre los métodos de análisis multivariante. Es sabido que antes de la introducción de los ordenadores el análisis factorial era muy poco utilizado; se realizaba con pocas variables y con aproximaciones

de diverso género, las únicas que hacían posible el cálculo. Por último, también se encuentran problemas del mismo tipo en el campo de la simulación, cuando hay que resolver sistemas de ecuaciones muy complejos. Estos dos hechos, la difusión del *sample survey* y el uso de la estadística multivariante, explican la creciente interacción entre investigadores sociales y cuantos trabajan en los centros de cálculo; interacción no siempre fácil, por la casi total ignorancia de los problemas de la elaboración automática de datos por parte de demasiados investigadores sociales y por la falsa creencia de que el currículo universitario de quienes se dedican al estudio de las ciencias sociales no comprende todo lo que se necesita para poder usar correctamente y de manera eficiente el ordenador.

## VI. La programación

Examinemos ahora *cómo se hace funcionar* el ordenador mediante el trabajo de programación. Un programa se compone de una serie de instrucciones (*statements*) habitualmente perforadas en tarjetas, las cuales especifican: los pasos necesarios para llegar a la solución del problema, el soporte en que han de leerse los datos (en general, la tarjeta) y aquel en que han de transcribirse los resultados (cinta de papel, sobre todo). Por lo que se refiere al lenguaje en que han de ser escritas las instrucciones (lenguaje de programación), se ha ido consiguiendo una progresiva liberación de las exigencias de la máquina relativas a las elaboraciones que debían hacerse, satisfaciendo las necesidades del investigador con los llamados *lenguajes universales*. En efecto, en los pri-

meros tiempos había que programar el ordenador en *lenguaje de máquina*, lo cual requería la descomposición, incluso de las operaciones más simples, en un número notable de operaciones elementales, y el conocimiento del código operativo de cada una, o sea, del número que la máquina particular con que se operaba reconocía como orden de realización de una determinada operación. Para obviar las dificultades que en el uso del ordenador presentaba una programación excesivamente costosa en términos de tiempo, se han puesto a punto los *lenguajes simbólicos*, que son fundamentalmente de dos tipos: los *orientados a la máquina* y los *orientados al problema*. Los primeros se han obtenido sustituyendo el código operativo numérico por símbolos que reclaman la operación (por ejemplo, ADD para la suma). Ejemplos de estos lenguajes son el *Assembler* (IBM) y el *Compass* (CDC); su empleo requiere un buen conocimiento del modo como opera la máquina, y no son apropiados para elaboraciones de tipo científico.

Los segundos tienen la ventaja de ser *universales*, adaptándose (con algún pequeño ajuste) a todos los tipos de máquina, y están orientados cada uno a una clase particular de problemas; y así, el COBOL (Common Business Oriented Language) sirve para las elaboraciones comerciales; el FORTRAN (FORMula TRANslator), para las científicas (con éste están escritos casi todos los programas estadísticos que usa el investigador social). El PL/I, en cambio, ha tratado de combinar las capacidades operativas de los dos primeros lenguajes.

La preparación de un programa es bastante laboriosa y se articula en varias fases:

1) **Análisis del problema.** El primer paso consiste en individualizar el algoritmo, o sea, la estrategia particular que habrá que seguir para resolver un determinado problema. Ordinariamente se dispone de varios algoritmos, entre los que se elegirá teniendo en cuenta tanto las características de la instalación en que se opera (por ejemplo, la capacidad de memoria) como las del problema (por ejemplo, la precisión de cálculo que se desea).

2) **La preparación del diagrama en bloques (*flow-chart*),** es decir, la representación gráfica del proceso elaborativo.

3) **La codificación,** es decir, la traducción de cada uno de los pasos que exige la elaboración en un *statement* del lenguaje de programación previamente elegido.

Tras estas fases, viene la perforación del programa sobre tarjetas, la corrección de los errores formales y lógicos, que se darán casi inevitablemente a la primera vuelta (*run*), y, en los programas más complejos, una prueba con una muestra reducida de datos en los que se pueda realizar también, a manera de control, una elaboración de otro tipo (sirviéndose, por ejemplo, de un calculador de mesa). Sin embargo, no todos los problemas requieren la preparación de un programa *ad hoc*, dado que en los centros de cálculo existen programas ya preparados para las elaboraciones más comunes; estos programas los ilustran diversas revistas, como "Applied Statistics", el "Computer Journal" y, en el campo de las ciencias sociales, la publicación americana "Behavioral Science", que examina también problemas generales de elaboración automática de datos. En todo caso, la colección más famosa de progra-

mas es el *System 360 Scientific Subroutine Package*, editado por la IBM, que contiene unos 250 programas Fortran para elaboraciones estadísticas y matemáticas. Pero aunque la existencia de programas ya preparados le permite al investigador desentenderse de la fase de redacción inicial del programa, a menudo muy laboriosa, no le exime de un atento análisis —que exige conocer el lenguaje de programación en que está escrito el programa— del modo como, con su empleo, se llega a la solución deseada, y ello porque con frecuencia se puede elegir entre programas diversos y porque es necesario hacer adaptaciones al programa.

## VII. Los "packages"

Los llamados *packages* o sistemas de programas integrados se considerarán por ahora como el punto final de un camino que ha llevado a la progresiva simplificación, en términos de lenguaje, de la interacción entre el hombre y el ordenador. Los *packages* representan un evidente progreso en relación con los diversos programas ya preparados, pues permiten, además de otras cosas, que el *output* de una determinada elaboración constituya el *input* de otro programa comprendido en el sistema (o incluso en *packages* análogos); se pueden explotar mediante un lenguaje especial, que es más fácil de aprender que los lenguajes de programación tradicional. Entre los *packages* de mayor interés para el sociólogo recordemos el SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) de la universidad de Chicago, el OSIRIS de la universidad de Michigan (Ann Arbor) y el DATA TEXT de la Harvard University (Cambrid-

ge, Massachussets). Cada uno de ellos presenta una rica dotación de programas para el análisis estadístico de datos; por ejemplo, el SPSS comprende gran número de procedimientos de estadística descriptiva para el estudio de la relación entre dos variables (tanto según la estadística paramétrica como según la no paramétrica), para el análisis de la regresión múltiple, para la correlación canónica, para el análisis de la varianza y para el análisis factorial (para cuya realización el *package* ofrece un buen número de opciones: solución de los componentes principales y solución de los factores principales, rotación ortogonal con los criterios *Varimax*, *Quartimax* y *Equimax* y rotación oblicua, cálculo de las puntuaciones de los factores y representación gráfica de las variables en el espacio de cada par de factores) [ *↗ Análisis factorial* ]. Particularmente interesantes son las posibilidades de manipulación de las variables y de aprovechamiento de los *files*.

### VIII. Conclusión

Al término de este breve examen de la elaboración automática de datos, este campo de estudio puede parecer muy de especialistas como para que el investigador social crea conveniente interesarse a fondo por él. Esto es muy cierto en el sentido de que los programas en este sector están confiados sobre todo al trabajo de quienes se ocupan profesionalmente y a tiempo pleno de estos problemas; pero no en el sentido de que sea justificable la completa ignorancia de los mismos, dejándolos totalmente en manos de programadores profesionales. La ignorancia no puede ser absoluta, ante todo porque incluso el uso de un *package*

tan complejo como el SPSS supone cierto conocimiento de la elaboración automática de datos (lo cual vale más todavía en el caso de cada uno de los programas ya preparados); pero sobre todo porque, para ciertas técnicas nuevas de análisis de datos, puede que no existan todavía los programas relativos; en tal caso, el investigador o tiene que estar capacitado para hacérselos él mismo o, por lo menos, ha de saber comunicarse de modo eficaz con un programador profesional. De no ser así, la existencia de programas ya preparados o de *packages* acabaría ejerciendo una función conservadora —contradictoria con las finalidades de la ciencia—, pues nos limitaríamos al uso de ciertas técnicas de análisis de datos simplemente porque para ellas hay siempre un programa a disposición.

#### A. Cobalti

BIBLIOGRAFÍA: BISCO R.L. (ed.), *Data bases. Computers and the social sciences*, John Wiley, New York 1970.—Lehman R.S. y Baley D.E., *Digital computing. Fortran IV and its applications in behavioral science*, Wiley, New York 1968.—Ridolfi P. y Cohen H., *Come programmare con un Fortran*, Angeli, Milano 1971.—Sportoletti E., *Lezioni di calcolatori numerici*, Editrice Tecnico Scientifica, Pisa 1970.—Wanous S.J., Wanous E.E. y Wagner G.E., *Fundamentals of data processing*, Southwestern Publishing, Co., Cincinnati 1971.

## ELITE

SUMARIO: I. Investigadores clásicos de la élite - II. Elites y movimientos marxistas - III. Sociología contemporánea y doctrinas sobre la élite - IV. La élite en acción - V. Elites y países en vías de desarrollo.

### I. Investigadores clásicos de la élite

El término de *élite* comenzó a usarse corrientemente en Francia en

el siglo XVI para indicar las mercancías más selectas. *Marchandises d'élite* eran los productos más estimados que se vendían en los comercios. Pero en el curso de los siglos siguientes, el término fue refiriéndose cada vez más a personas y no a mercancías, hasta llegar al significado actual de grupo o categoría, de minoría dentro de la sociedad, que se reconoce socialmente como superior en algún aspecto y que puede dominar o controlar algunos o todos los sectores de la sociedad.

En realidad, la idea de una minoría política dirigente es muy antigua. Ya Platón especulaba en su *República* sobre la creación de una clase de filósofos que pudiese regir el Estado. En la época actual se ha vuelto a la idea, suscitándose un vivo interés. Los primeros autores que se interesaron por esta problemática, Pareto, Mosca y Michels, consideran esencialmente la élite como una *minoría gobernante* o como una oligarquía, concepción que da pie a la teoría de una distinción neta entre gobernantes y gobernados, entre una minoría que detenta y ejerce el poder y una mayoría que no participa del mismo. Así, Pareto, en su *Tratado de sociología general*, establece una separación neta entre la *élite dirigente*, objeto de su interés, la *élite no dirigente* y la *no-élite*. "Para el estudio que nos ocupa —escribe—, el del equilibrio social, sigue siendo útil dividir en dos esta clase (la élite); es decir, consideraremos aparte a los que, directa o indirectamente, participan de modo señalado en el gobierno y constituyen la *clase dirigente*; los demás forman la *élite no dirigente*... Tenemos, pues, dos estratos en la población, a saber: 1) el estrato inferior, la *clase no elegida*, cuya parte en el gobierno no indagamos ahora; 2) el estrato superior, la

*clase elegida*, que se divide en dos, a saber: a) la clase dirigente; b) la élite no dirigente".

Mosca, en su obra *La clase dirigente* (1939), expone el principio de la división histórica continua entre la clase dirigente y la clase sometida: "En todas las sociedades —afirma—, desde las más mediocrementemente desarrolladas, que apenas han alcanzado las primeras fases de la civilización, hasta las más cultas y fuertes, existen dos clases de personas: los gobernantes y los gobernados. La primera, que es siempre la menos numerosa, desempeña todas las funciones políticas, monopoliza el poder y goza de las ventajas inherentes al mismo; en cambio, la segunda, más numerosa, está dirigida y regulada por la primera de forma más o menos arbitraria o violenta". Es equivalente a la de Pareto la división de Mosca entre la *élite en el poder* y la *no-élite*, sometida socialmente *in toto*, o sea, como componente general de la estructura social. R. Michels, en cambio, trata de definir la élite en el ámbito más restringido y limitado de la organización; el ejemplo que Michels tiene presente es el de los partidos políticos, en los que las exigencias de la organización contribuyen a la formación de una oligarquía.

La importancia que los tres pensadores confieren al fenómeno de la élite no se limita de forma clara a la disonancia entre la ideología democrática del gobierno de la mayoría y la gestión del poder centrada de hecho en una minoría, sino que —y esto es mucho más importante— se extiende a la circunstancia de que tal gobierno elitista o, si se prefiere, oligárquico es inevitable incluso en una democracia. Para expresarlo

con palabras de Mosca, "es fatal el predominio de una minoría organizada, que obedece a una sola tendencia, sobre una mayoría desorganizada".

Mientras que todos los investigadores clásicos de las élites han considerado éstas como grupos minoritarios o de entidad numérica mucho menor que las masas que controlan, algunos otros estudiosos han querido destacar el carácter de grupo, o sea, la unicidad de los fines por los que actúan y cooperan —de manera más o menos consciente— los miembros de la élite.

Esta cohesión de la minoría dirigente es el elemento central de la investigación de C. Wright Mills, expuesta en su obra *La élite del poder*. Los factores fundamentales de cohesión que Mills descubre en la élite del poder (definida por él de modo general como "el conjunto de quienes ocupan los puestos de mando") son: la extracción social común; la homogeneidad de las actitudes y de los valores, así como de las capacidades prácticas; los contactos familiares y personales; la intercambiabilidad de las personas y de los contactos familiares en el ámbito de la élite; la intercambiabilidad del personal en la cima de las instituciones militares, económicas y políticas.

Pero el análisis de Mills presenta algunas lagunas; no consigue aclarar las relaciones realmente existentes entre los tres grupos en que se divide la élite: el mundo industrial, el militar y el político. Por lo demás, la misma realidad social que Mills tenía presente, la de los Estados Unidos, ofrece características de homogeneidad social que le hicieron simplificar el esquema de la organización de la élite.

## II. Elites y movimientos marxistas

Escribía Mosca: "En el mundo en que vivimos, el socialismo sólo será frenado si una ciencia política realista consigue abolir los métodos metafísicos y optimistas que predominan en los estudios sociales actuales". En realidad, la teoría de las élites nació como instrumento de praxis política antisocialista; históricamente, fue la respuesta de la vieja burguesía conservadora a la amenaza marxista. Pero independientemente de esta oposición de fines, procede de un análisis que está muy lejos de la concepción marxista de clase dominante o dirigente. Aunque un aspecto indudable de la élite es su exclusividad, no obstante debe mantener cierta apertura a la no-élite, de la que tiene que ir tomando periódicamente personal nuevo, a fin de mantener su posición de poder. El análisis de Marx, por el contrario, señala una inaccesibilidad o polarización continua y creciente tanto en la clase dominante como en la sometida. Además, la teoría de las élites omite analizar las relaciones económicas subyacentes a la vida política, las cuales son para Marx, sin más, los elementos condicionantes de toda la estructura social. Mientras que para este último la clase capitalista es elitista por excelencia, en cuanto que se compone de una minoría que posee el poder económico y no quiere compartirlo con la mayoría, los investigadores de las élites, por el contrario, pusieron de relieve la eterna reconstrucción de élites en el seno de toda clase dirigente; como diría Meisel, "la historia de todas las sociedades pasadas y futuras es la historia de sus clases gobernantes". Por tanto, la ficción de la democracia, según los primeros estudiosos de las élites, de-

bía ceder el paso a una forma de gobierno más racional, en la que la élite dirigente, pasada a primer plano, de modo institucional además de sustancial, habría de tomar en sus manos las riendas del gobierno, derrotando de una vez por todas a la élite antagonista, a saber, la nacida en el seno de los movimientos marxistas.

Pero si bien la teoría de las élites nació con fuertes aspiraciones antidemocráticas, las ideas relativas a la sustitución de las élites y a la influencia que en ellas ejercen las no-élites presentes en la sociedad han inducido a algunos autores contemporáneos a tratar de armonizar el concepto de élite dirigente con el de democracia. Y así, Schumpeter (en *Capitalismo, socialismo y democracia*) y Aron (en *Estructura social y clase dirigente*), partiendo de la definición de la democracia como estructura política de élites rivales organizadas en partidos, que representan intereses opuestos, han interpretado la doctrina de las élites en un sentido funcional al sistema democrático pluralista. El tema de la accesibilidad de la élite y de sus relaciones con la alienación social y con los movimientos extremistas de masas —tema que ofrece un punto de contacto entre la doctrina de las élites y la de la sociedad de masas—, lo ha estudiado, siguiendo la línea del análisis schumpeteriano, W. Kornhauser en su ensayo *La política de la sociedad de masas*.

## III. Sociología contemporánea y doctrinas sobre la élite

Más recientemente, la existencia de una élite dirigente en la comunidad social, distinta de la que actúa en la sociedad global —nivel en el

que se había colocado el análisis de los clásicos—, ha adquirido cierto relieve en el estudio de sociólogos y científicos políticos. En general, los primeros, tales como R. y H. Lynd (*Middletown in transition*), A. Hollinshead (*Elmtown's youth*), F. Hunter (*Community power structure*), etcétera, se han interesado por la estructura de poder de algunas comunidades locales, adoptando métodos que pueden llamarse *reputacionistas* o *estratificación* por estar basados en parámetros relativos a la reputación y a la estratificación social como índices para calcular el poder. En cada uno de los estudios, este planteamiento ha conducido invariablymente a la identificación de una élite de poder [*Power*]. Contratan con estos estudios los de quienes se inspiran en el enfoque pluralista de algunos científicos políticos, como Polsby y Dahl. Estos adoptan como punto de partida las decisiones reales y los actos políticos que tienen lugar en cada una de las áreas sociales; sus investigaciones no han podido nunca identificar una élite dirigente. "Los hallazgos indican —afirma Polsby— que lo normal es un proceso de formación de las decisiones descentralizado, fragmentario, reversible y relativamente privado de coordinación". En este sentido hay que mencionar también el ensayo de Dahrendorf *Clases y conflictos de clases en la sociedad industrial*, en el que se niega que, en la sociedad moderna, exista una relación conflictiva bien determinada entre las clases. Los dos planteamientos, el dualista, que descubre una élite de poder, y el pluralista, que la niega, poseen claramente dos caracterizaciones políticas e ideológicas precisas y se sitúan en posiciones opuestas desde el punto de vista de las concepciones políticas.

Por lo que concierne a la élite de poder nacional en los Estados Unidos y a sus relaciones con las élites de poder en las comunidades restringidas, existe una diferencia de interpretación dentro de la escuela sociológica. Mientras que F. Hunter (*Top leadership: USA 1959*) cree apreciar una estructura de poder monolítica tanto en el ámbito nacional como en el de las comunidades locales —constituida la primera por la *camarilla* más influyente en las segundas—, Wright Mills bosqueja una élite que no depende en absoluto de las élites de las comunidades locales. Su interpretación de la estructura americana de poder es la de una cúspide de orientación internacionalista, organizada, capaz de mantener un *equilibrio de intereses opuestos*, y la de una sociedad de masas fragmentada, pasiva y carente de poder en sus bases.

Una definición más amplia de élite, que no está necesariamente asociada a la noción de control político, hace referencia a toda categoría socialmente visible de individuos que posea algunas características apreciables, como capacidad intelectual, posición administrativa elevada, poder militar o autoridad moral y, en consecuencia, un prestigio y una influencia grandes. Dichos individuos pueden exhibir o no cierto grado de cohesión de grupo, o, sencillamente, pueden influir en la nó-élite o ser imitados por ésta, y todo ello sin controlar directamente el comportamiento político, cosa que sí se tiene en cuenta cuando se toma la élite en su significado más restringido de oligarquía. Pareto menciona este punto de vista, pero sin elaborarlo. En su *Tratado de sociología general* escribe: "Formamos una clase con la gente que tiene el índice más alto en su sector de actividad

específica, y a esa clase le damos el nombre de élite".

Entre las aportaciones contemporáneas a la teoría de la élite destaca la de T. B. Bottomore, el cual, en su ensayo *Elite y sociedad*, adopta una definición de élite, muy semejante a la paretiana, como conjunto de "grupos funcionales, en su mayoría ocupacionales, que se caracterizan por un *status* elevado (por cualquier motivo) en el ámbito de una sociedad". Análogamente, Barrington Moore, que se ha ocupado especialmente de la circulación de las élites en algunos sistemas de base totalitaria, como, por ejemplo, el chino tradicional (*despotismo oriental*), ha desarrollado una nueva problemática partiendo de definiciones similares de élite política.

#### IV. La élite de acción

Fundamentalmente, la concepción elitista del sistema social afirma —para aceptarla o para criticarla— que existe una minoría capaz de influir y determinar las opciones de toda la comunidad civil. Como una concesión a las exigencias democráticas, los sociólogos elitistas admiten un movimiento de interacción entre la élite dirigente y la masa y de *circulación* de las élites. Pero la verdad es que este expediente, más que una garantía de democracia, se presenta como un elemento técnico destinado a asegurar un recambio dentro de la élite, sin que esto modifique sus caracteres sustanciales de manera determinante. La minoría dirigente sigue siendo el árbitro de los destinos económicos y políticos del país, una auténtica clase política, a la que competen cometidos directivos precisos. El hecho de que el electorado, la base, pueda ejercer una verdadera

presión sobre ella se considera muy improbable. La dirección es siempre un hecho de pocos, ya esté en manos de la cúspide económica o bien tienda a ser monopolizada por la clase de los técnicos (como prevé Burnham en *La revolución de los técnicos*) [ *↗ Técnica*] o por el oligopolio (Schumpeter, en *Capitalismo, socialismo y democracia*). En todo caso, no constituye un hecho participativo, sino directivo.

La resistencia contra los regímenes fascistas y nazis durante los años treinta y cuarenta y las guerras de liberación que han estallado en nuestra época de descolonización progresiva, demuestran, en cambio, lo mucho que la base puede influir en la cúspide, llegando incluso a veces a rechazar la dirección de la élite y a sustituirla completamente. Por otro lado, la dureza de los conflictos nacidos entre los movimientos insurreccionales y los gobiernos en el poder muestra lo fuerte que puede llegar a ser la oposición al dominio de la élite y lo precario que resulta un gobierno que no se fundamenta en un consenso popular amplio. Es más, a este respecto, los hechos contemporáneos han desmentido en gran medida la teoría de la clase política tal como la elaboraron los investigadores clásicos de la élite. No obstante, la identificación de élites de poder dentro de los sistemas sociales sigue siendo un problema muy fascinante para el investigador. Particularmente en Italia, algunos sociólogos (por ejemplo, F. Demarchi) se han dedicado a descubrir estructuras de tipo elitista en subsistemas particulares, tales como la burocracia del Estado [ *↗ Burocracia*]. Algunos investigadores de izquierda se han ocupado de otros temas conexos, que van desde la estructura de la jerarquía militar (D'Orsi, *La má-*

*quina militar*) al poder económico de los grandes oligopolios.

#### V. Elites y países en vías de desarrollo

Es fácil comprender el motivo por el que los investigadores más recientes de la élite se han centrado en los países en vías de desarrollo; éstos constituyen para el sociólogo un caso único de sociedad en rápida transformación, proceso que influye profundamente en el nacimiento y en la disgregación de las élites. A este propósito, se pueden distinguir cinco tipos ideales, que habitualmente corren con la dirección del proceso de modernización: la élite dinástica, la burguesía, los intelectuales revolucionarios, los administradores coloniales y los jefes nacionalistas. El primer caso, en el que aparece como promotor de la modernización el grupo de la aristocracia terrateniente (o comercial), tuvo ejemplos en el Japón de la era Meiji, en varios países del Oriente Medio y en el caso de Camboya, donde el heredero legítimo del trono se constituyó en promotor de una revuelta socialista. Pero, en general, este caso es más bien raro, debido a que muy a menudo los intereses de la élite dinástica están más ligados a la conservación que a la transformación. Por lo demás, si es cierto que esto es válido en relación con el mundo europeo, donde los privilegios aristocráticos estaban fuertemente ligados a las relaciones sociales propias del feudo o bien a la propiedad de una tierra transmisible por derecho hereditario de primogenitura, no lo es tanto en relación con los países extraeuropeos, y sobre todo asiáticos, en los que la salvaguardia de los privilegios de la élite se realizaba

mediante otros métodos, no ligados directamente a la propiedad de la tierra. En cuanto a la burguesía, un ejemplo que acude en seguida a la mente es el de la revolución francesa de 1789; otro caso de cierto interés es el de la India, donde, por otra parte, como ha demostrado el investigador hindú B. B. Misra (*The Indian middle classes*), la preponderancia de la burguesía intelectual, de la *intelligentzia*, ha condicionado la función de la burguesía comercial. Esto nos lleva al tercer tipo ideal, el de los intelectuales revolucionarios. No puede negarse que su aportación al progreso de los países del Tercer Mundo ha sido y sigue siendo notable, sobre todo por su toma de posición expresamente anticolonialista, que les ha concedido una fuerte autoridad moral y un gran prestigio. A este propósito sería muy esclarecedor un estudio sobre las élites indonesias, así como sobre el rol desempeñado por la élite de poder javanesa; se podrían sacar conclusiones muy interesantes en torno al rol de las élites en el proceso de descolonización [ *Descolonización* ].

Entre los intelectuales revolucionarios hay que mencionar también a los jefes de los movimientos comunistas. Varios investigadores se han interesado por este problema, sobre todo en orden a establecer las conexiones (las analogías y las diferencias) entre la postura marxista clásica y la que se ha ido concretando a lo largo del proceso de los distintos movimientos comunistas de guerrilla [ *Marxismo* ]. En este punto, los sociólogos coinciden en afirmar que los comunistas encuentran una gran adhesión en el Tercer Mundo. Añade Bottomore que "el atractivo que ejerce el comunismo se ve reforzado por el hecho de que los partidos comunistas poseen en el marxismo una

fórmula política eficaz, para usar la definición de Mosca, es decir, un credo que define claramente los fines que se han de perseguir, y que proporciona una justificación moral a la élite gobernante y a sus actos" (*Elite y sociedad*). La cuarta categoría es la de los administradores coloniales, los cuales, en general, no han ejercido una influencia directa, sino que han favorecido la creación de una élite local que se ha constituido en promotora del desarrollo del país en cuestión. A este respecto, la influencia de la vieja élite en la nueva puede configurarse sobre la base de una cuádruple funcionalidad. Funcionalidad manifiesta, consistente en un trabajo formativo de cuadros dirigentes locales, como el que llevaron a cabo, apenas acabada la segunda guerra mundial, Gran Bretaña y Holanda en la India y en Indonesia, respectivamente; funcionalidad latente, en virtud del objetivo encubierto de la potencia colonial de engancharse la élite local naciente para seguir manteniendo alguna influencia sobre la ex colonia, incluso a base de concederle ayudas de diverso tipo (desde productos alimenticios, créditos y otras ayudas económicas hasta armas y asesores militares). Desde estos dos puntos de vista, la función es positiva. Pero existe también una funcionalidad negativa, ya sea manifiesta, ya latente, que consiste en el hecho de que las debilidades y carencias del gobierno de la nueva élite nacional, empeñada en excesivos compromisos con la antigua potencia colonial (o la nueva potencia imperialista), crean dentro del país un descontento que favorece la aparición de movimientos populares insurreccionales, cuya dirección corre a cargo de las organizaciones comunistas.

El quinto tipo ideal es el de los

jefes nacionalistas. Dotados de un fuerte carisma, consiguen hacerse con el poder en su país gracias a la formación de una coalición de movimientos políticos, la cual se crea en nombre del nacionalismo y de una política de construcción interna. Los casos más notables son los de Sukarno, y luego Suharto, en Indonesia; de Allende en Chile; de Perón en Argentina; de Lee Kuan Yee en Singapur, etc. Las coaliciones nacionalistas, unidas en el momento inicial de la conquista del poder, terminan haciendo crisis cuando el debate interno se centra en la política de desarrollo y en los asuntos internacionales. En este punto, la antigua alianza es sometida a dura prueba, dado que los partidos de oposición que participan en el gobierno difícilmente ceden al compromiso, recurriendo las más de las veces a las demostraciones de fuerza, como ocurrió en 1965 en Indonesia. En el momento en que el viejo sistema se deshace, el país se hunde en un caos interno, agravado por el hecho de que ya no es posible servirse de un jefe carismático como símbolo de la unidad nacional, tras haber caído el descrédito sobre el viejo caudillo. La teoría weberiana de la dificultad inherente a la sucesión del jefe carismático encuentra aquí una demostración clara.

Las élites militares constituyen un caso aparte. Estas, hasta hace algún decenio defensoras del conservadurismo político, recientemente han acabado haciéndose promotoras de golpes de Estado contra el gobierno legítimo. Sin embargo, aun en estos casos la cúspide militar sigue estando fuertemente ligada a concepciones autoritarias de gobierno y se muestra fundamentalmente pesimista frente a la capacidad de la base para tomar decisiones autónomas.

El problema del poder militar ha sido objeto de muchos estudios, sobre todo después de haberse descubierto el peso que la élite militar tiene en las decisiones de todo gobierno [ *Militares* ]. Constituyó un caso clamoroso la publicación de las cartas del Pentágono relativas a la guerra del Vietnam, que se remonta a sólo algunos años, publicación que sensibilizó a la opinión pública estadounidense sobre los horrores de la guerra en Indochina.

D. Mamo

BIBLIOGRAFÍA: Barnard, *Las funciones de los elementos dirigentes*. Instituto de Estudios Políticos, Madrid 1959.—Bottomore T.B., *Mimorias selectas y sociedad*. Gredos, Madrid.—Campo S. del y González Seara L., *Análisis sociológico de un grupo de la élite española*. en *La promoción social en España*. Centro de Estudios Sociales de la Santa Cruz del Valle de los Caídos, Madrid 1966.—Dahl R.A., *Who governs?*. Yale University Press, New Haven 1961.—Ferrarotti F. (ed.), *La sociología del potere*. Laterza, Bari 1972.—Lenski H., *Poder y privilegio*. Paidós, Buenos Aires 1969.—Lipset S.M., *Elites y desarrollo en América Latina*. Paidós, Buenos Aires 1967.—Michels R., *Introducción a la sociología política*. Paidós, Buenos Aires 1969.—Pareto W., *Formas y equilibrios sociales*. Rev. de Occidente, Madrid 1980.—Wiese L. von, *Las élites dirigentes de Alemania*. en "Rev. Internacional de Sociología" 51 (julio-septiembre 1955) 245-270; 52, 453-475.—Wright Mills C., *La élite del poder*. FCE, México 1972.—Ziegler J., *La nueva clase dirigente en África*. en "Rev. del Instituto de Ciencias Sociales" 7 (1966) 361-373.—Zimmerman C.C., *El auge de la "Intelligentzia"*, en "Rev. de Estudios Políticos" 124 (julio-agosto 1962) 27-46.

## EMPLEO

SUMARIO: I. Principales teorías económico-sociales del empleo - II. Empleo y análisis sociológico - III. Empleo y paro en España: análisis e interpretaciones.

## I. Principales teorías económico-sociales del empleo

“Pocas teorías —indica L. Frey— han sufrido a lo largo del tiempo un proceso de revisión y de ajuste tan intenso como las que se refieren al mercado del trabajo, al empleo y al desempleo” (*Occupazione e disoccupazione giovanile in Italia*, 1973). El planteamiento neoclásico del problema, bosquejado ya antes por Thunen, Gossen y Cournot y formulado perfectamente por W. S. Jevons y por L. Walras, va madurando a lo largo de la segunda mitad del siglo XIX; pero sufre un progresivo y marcado proceso de erosión durante la gran depresión ocurrida entre los años setenta y noventa del mismo siglo. Los datos de la crisis dan al traste con la credibilidad de la hipótesis de que el desempleo, en una situación de flexibilidad total de precios y de salarios, no puede ser sino temporal, tendiendo a desaparecer automáticamente mediante ajustes salariales (con la consiguiente expansión productiva y la consiguiente sustitución de trabajo por capital) y mediante fenómenos de movilidad laboral, de los que se derivarían (con salarios reales medios más bajos) una demanda mayor de trabajo (gracias a los efectos combinados de expansión y sustitución) y, probablemente, también una oferta menor, por lo menos tocante a horas de trabajo. Lo que sobre todo se revela como muy poco real y nada practicable es la condición teórica de la flexibilidad total en el mercado de los productos y de los factores productivos.

Hasta que no estalla la gran crisis de los años treinta de nuestro siglo, no se elabora la teoría económica sucesiva, la de Keynes. Este autor, sobre todo en su obra *La teoría ge-*

*neral de la ocupación, el interés y el dinero* (1938), establece una correlación directa entre los niveles de empleo y el total de las inversiones, es decir, el total de las compras de medios de producción (adicionales) que realizan las empresas.

La persistencia de fenómenos de desempleo incluso en las fases de expansión económica se debe —según Keynes— al hecho de que las empresas no efectúan inversiones mientras la eficiencia marginal del capital no sea superior al tipo de interés que tienen que pagar por el dinero que necesitan para poder invertir. Por eso es necesario, antes que nada, reducir lo más posible el tipo de interés; pero dado que este medio no parece suficiente por sí solo para asegurar un volumen de inversiones privadas capaz de garantizar el pleno empleo (es decir, la utilización completa de la fuerza-trabajo disponible), Keynes afirma que el Estado debería hacer sus propias inversiones, defendiendo —mediante la vuelta a la teoría del *multiplicador*, formulada por R. F. Kahn (*La relación entre inversión nacional y desempleo*, 1931)— que la inversión pública puede aumentar rápidamente el empleo.

La influencia concreta del planteamiento keynesiano ha sido especialmente intensa en las experiencias de dirigismo económico (puesto en práctica por Alemania y los Estados Unidos desde 1933) durante el período bélico y, posteriormente, en gran parte de los países capitalistas, aunque el punto central de la teoría (sobre los niveles de empleo) y otras de sus partes han sido criticados.

“Si se admite, como Keynes —afirma Frey en la obra ya mencionada— que a corto plazo son irrelevantes los efectos que pueden tener en el empleo tanto el progreso

técnico como las variaciones referentes a la cualidad o a la cantidad de trabajo y capital disponibles, la tesis de una utilización plena de la capacidad productiva, conseguida mediante la expansión de los gastos, especialmente de los destinados a bienes de inversión, resulta bastante aceptable. Pero la cosa cambia cuando no se acepte este presupuesto como punto de partida o cuando se quiera construir un análisis dinámico de medio y largo alcance, en el que no se puede admitir que sean irrelevantes los efectos que el progreso técnico en sentido lato produce en el empleo (incluidas las modificaciones cualitativas y cuantitativas de los *stocks* disponibles de capital y de trabajo). A la luz de todo esto, la confianza keynesiana en la eficacia de una política expansiva de los gastos para asegurar la utilización plena de la capacidad productiva y, sobre todo, el empleo pleno del trabajo explícitamente ofertado, merece ser sometida a discusión”.

Algunas tesis llamadas poskeynesianas parten exactamente de esta discusión y, apoyándose en el tema del *desempleo estructural* (existente), lo interpretan poniendo el acento en la dificultad de sustituir el trabajo por capital y en los vínculos de complementariedad que subsisten entre ambos factores y entre éstos y la función *productiva* del progreso técnico. Cuando el progreso técnico no altera el vínculo técnico entre capital y trabajo —esto podría ser un modo de definir el llamado progreso técnico *neutral*—, no puede, de suyo, ayudar a absorber desempleo estructural, pues no elimina la obstrucción debida a la carencia de capital. Pero cuando el progreso técnico es de tipo *capital-saving* (ahorro de capital), entonces ayuda a reducir el vínculo que establece la carencia

de capital, favoreciendo con ello la absorción, al menos parcial, del desempleo antes mencionada. Por el contrario, un progreso técnico de tipo *labour-saving* (como sucede frecuentemente) provocaría:

a) un recrudescimiento del vínculo a una demanda mayor de trabajo debido a la falta de un *stock* adecuado de capital;

b) un exceso mayor de oferta de trabajo sobre la demanda y, por tanto, un desempleo mayor, dado el *stock* de capital.

La diferencia fundamental entre este planteamiento y el de la hipótesis keynesiana consiste en el hecho de que no se propone una expansión cualquiera de los gastos, sino que se orienta a la expansión de las inversiones, subrayando en las inversiones netas más la característica de componente de una capacidad productiva creciente que la de componente del gasto global en los períodos de tiempo sucesivos.

Por lo que se refiere al origen del desempleo de larga duración y a su persistencia en el tiempo en conexión con la acumulación del capital, son de gran interés las indicaciones de tipo analítico e interpretativo procedentes de la obra de K. Marx y de las aportaciones más recientes de la escuela marxista.

En el libro primero de *El Capital* se demuestra que el proceso de acumulación del capital, al extenderse a todo el sistema productivo, no origina una demanda adicional de trabajo, sino que produce un aumento de trabajadores ocupados *tan sólo si* “el estado estacionario o la disminución de la cifra absoluta de la población obrera empleada que se encuentra, como resultado final, en algunas industrias junto a un crecimiento considerable del capital in-

vertido en éstas, han sido más que compensados por otras industrias en las que el aumento de la fuerza obrera empleada ha superado decisivamente el movimiento contrario...”.

Pero al margen de esta posibilidad, que en muy pocos casos llega a realizarse, la tendencia dominante en el marco capitalista de las relaciones de producción apunta a la constitución de una masa de parados carentes de los medios necesarios de subsistencia: *el ejército industrial de reserva*. Esta masa, según Marx, la engrosan el crecimiento de la población, la sustitución de trabajo por capital en los sectores progresivamente alcanzados por la capitalización de los procesos productivos, la sustitución de trabajo por capital en las actividades productivas ya capitalizadas mediante la investigación de técnicas “que perturbaban la composición del capital en toda la periferia de las grandes esferas de producción”.

Según el análisis marxiano, el desempleo de masa lo genera y aumenta la acumulación de capital, acumulación que sólo se ve limitada por la llamada “ley de caída tendencial de la tasa de beneficios”. Siendo imparable el nivel del consumo de subsistencia (socialmente necesario), en los límites en los que no se consigue elevar más la productividad del trabajo, la plusvalía resulta cada vez menor en relación con el capital creciente acumulado en medios de producción.

Pero, como observa Frey, algunos economistas neomarxistas han puesto en discusión la *ley marxiana*, y ello o porque conceden gran valor a la intuición de Marx acerca de la posibilidad de que el progreso técnico, mediante la reducción de los precios de los elementos del capital

constante, no suponga necesariamente un aumento de dicho capital (y, por tanto, de la composición orgánica del mismo) o porque discuten con más amplitud el mismo concepto de plusvalía, tomado de la teoría del valor-trabajo, que, en definitiva, constituye la base de dicha *ley*.

En esta discusión, que se apoya en nombres como J. Robinson y P. Sraffa (*Producción de mercancías por medio de mercancías*), ocupa un lugar central el análisis de P. A. Baran y P. M. Sweezy (*El capital monopolista*) sobre el concepto de *surplus* potencial —entendido como diferencia entre la producción que, con la ayuda de los recursos productivos utilizables, puede obtenerse de un determinado ambiente natural y técnico, y lo que podría considerarse como el consumo esencial—, que es un factor de especial importancia en la discusión de los fenómenos de desempleo duradero en los países industrializados.

La realización del *surplus* (y el consiguiente distanciamiento de las perspectivas de caída de la tasa de beneficios) impondría una coincidencia entre producción real y producción potencial, que se consigue gracias a los recursos naturales y humanos, así como al *stock* de medios de producción y progreso técnico en sentido amplio, del que el sistema va disponiendo paulatinamente a lo largo del tiempo.

La utilización no plena de la capacidad productiva habría que atribuirlo a la falta de correspondencia entre demanda real y consumo esencial, y/o al hecho de que el consumo socialmente necesario (según decisiones *arbitrarias* de quien tiene el poder de decidir) dejaría un *surplus* generador de exceso permanente de capacidad productiva, y/o a que la

producción real no consigue alcanzar la producción potencial debido al modo como está estructurado el sistema productivo.

Desde esta perspectiva y con este aparato conceptual, se recupera en parte la tesis keynesiana sobre las causas (falta de demanda) que originan desempleo, así como algunas sugerencias poskeynesianas; pero, en el fondo, sigue en pie la hipótesis marxiana sobre el origen del ejército industrial de reserva, origen enriquecido, articulado y llevado a una mayor complejidad a causa del mayor peso que tiene el progreso técnico en la estructura y en la dinámica productivas actuales.

## II. Empleo y análisis sociológico

La ley de la *maximización del beneficio*, vigente de hecho en las relaciones sociales de producción, marcadas por el predominio del capital, determina, por lo que atañe a la situación ocupacional, la aplicación del *principio de máxima exclusión* (posible) del proceso productivo de amplios sectores sociales. Según el análisis descriptivo de F. Alberoni (*Clases y generaciones*), “estos sectores se distinguen por edad y por sexo, al ser típica de la situación neocapitalista la tendencia a utilizar —en la producción industrial avanzada— la fuerza-trabajo masculina concentrada en los tramos de las edades *centrales* (desde los veinticinco a los cincuenta años). Además, se puede advertir con facilidad que, en orden a la maximización del beneficio —y a pesar de todas las teorizaciones sobre el pleno empleo en períodos de crisis económica—, se sigue aplicando la ciencia a la producción mediante intervenciones casi exclusivamente de tipo *laboursaving*; aumenta así la cantidad de

capital invertido por empleado, pero progresivamente se restringe la base productiva. Se trata del comúnmente llamado fenómeno de las inversiones de gran intensidad de capital”.

Siguiendo la descripción, en las sociedades neocapitalistas —o, por lo menos, con algunos sectores productivos muy industrializados— se observa como característica común un fuerte desempleo juvenil, así como la ampliación de la escolaridad, primero en los niveles secundario y secundario-superior y luego en el universitario, a lo que sigue, con algún año de desfase, el fenómeno del desempleo intelectual e intelectual-juvenil.

Por eso la escuela desempeña también funciones de aparcamiento y de bolsa de contención —en formas obviamente limitadas— de la fuerza-trabajo juvenil que sobrepasa la demanda de la industria.

Además, a la escuela se le suele confiar —siendo esto un aspecto de lo mucho que influye el factor ocupacional en el fenómeno de las relaciones entre las clases— el rol de canal de movilidad social —según el término utilizado por P. Sorokin— a base de aplicar concepciones meritocráticas, que presentan los títulos académicos orientados directamente a un rol ocupacional y a un *status* social más o menos prestigioso. Como el título académico y la escolarización prolongada han sido durante mucho tiempo prerrogativa de las clases sociales superiores y medias, ambos han entrado muchas veces a formar parte de la figura ideológica del *ascenso social*, presentado a menudo a las clases subalternas como estructura básica de una sociedad futura formada por personas iguales en cuanto al consumo y a la condición de clase media.

Por lo que respecta a la relación entre escolarización y empleo, no hay que minusvalorar la rápida expansión de la burocracia pública y privada en el seno de toda sociedad industrialmente avanzada, en simultaneidad con la también rápida expansión de la clase media de los administrativos privados y públicos (en parte parasitarios). Uno y otro sector son considerados como *áreas privilegiadas* en relación con el mundo obrero por algunos autores (como, por ejemplo, E. Gorrieri) que investigan el amplio abanico salarial, que parece orientarse a una pulverización de la (relativa) homogeneidad económica y social existente en el ámbito de la clase obrera empleada.

Los problemas inherentes al empleo, dados los muchos entrecruzados sectores que abarcan, la sociología los analiza desde múltiples puntos de vista.

Una primera e importante corriente se ocupa de la organización del trabajo y de los cambios cualitativos que éste introduce en la fuerza-trabajo; en efecto, a consecuencia de procesos evolutivos sufridos por las estructuras organizativas, procesos que han estudiado, entre otros, H. Ansoff y R. G. Brandenburg en la obra *Language for organization design* (1971), varía la composición de la clase obrera, así como su modo de relacionarse con la producción y de organizarse sindical y políticamente, delineándose una *nouvelle classe ouvrière* (S. Mallet, 1967) que, a consecuencia de estos mismos procesos, descubre la posibilidad de nuevas alianzas sociales y políticas, por ejemplo, con técnicos y cuadros intermedios de gestión, sometidos por su posición ocupacional a una proletarianización tendencial (A. Gorz, *El técnico como figura social*, 1971).

Estos cambios repercuten —segundo campo de análisis— en lo que la sociología del *social system* suele definir como estratificación social y que el análisis marxista analiza desde el punto de vista de las relaciones de clase. En este caso, la existencia de un ejército industrial de reserva en situaciones de pleno empleo no se limita a atraer el interés de la economía política, sino que además adquiere una gran importancia dentro de la sociología, sobre todo de la sociología política; en efecto, en relación con el empleo están en discusión el problema del control o de la insubordinación social, la estabilidad del *statu quo* o su cambio radical.

Dentro de este último problema, se entrecruzan los temas del comportamiento colectivo según una lógica sustancialmente intrínseca a la racionalidad del sistema integrado —ampliamente desarrollados por N. J. Smelser (*Theory of collective behaviour*, 1963)— y las teorías sobre la *need for achievement*, que se manifiesta, según D. McClelland, en períodos de mayor productividad o, por lo menos, cuando aparece en un individuo el deseo de obrar bien o la competencia con un modelo eminente (*The achieving society*, 1961). Esta *motivación adquisitiva* la analiza por primera vez McClelland en relación con actividades económicas y con la posición ocupacional, connotación ésta que no desaparece aun cuando el concepto se amplía (*The achieving motive in economic growth*, 1963) hasta abarcar la tendencia a la afirmación y a la autorrealización personal, incluso mediante el despliegue de dotes expresivas y creativas.

Algunas tendencias de la compleja y no unívoca fenomenología esbozada hasta aquí en términos des-

criptivos parecen reforzarse con la crisis económica y social aparecida (a escala internacional) hacia el año 1967.

Efectivamente, frente a una crisis estructural, el principio de maximización del beneficio impele a una reestructuración industrial que reduce posteriormente la base productiva, es decir, los trabajadores con empleo estable (y *oficial*), a la vez que se incrementan el trabajo a domicilio y el trabajo de menores, comenzando a delinarse también mercados de trabajo, bien diferenciados y en parte impermeables entre sí, para los tres sectores del subempleo y del desempleo, del trabajo estable y del trabajo intelectual.

G. Bianchi-R. Salvi

### III. Empleo y paro en España: análisis e interpretaciones

La estructura de empleo en España, y más específicamente la estructura ocupacional, presenta algunas peculiaridades que pueden ayudar a entender mejor el problema del paro y del empleo, auténtico problema nacional en la década de los años ochenta, aunque las raíces de la actual situación de paro se extienden ya en décadas anteriores.

1. Debido a los movimientos demográficos expansivos hasta 1965, el descenso continuo de las tasas de mortalidad y la emigración exterior, la población laboral ha disminuido sensiblemente, en tanto que han aumentado los niños y los ancianos, pues emigran habitualmente los adultos. Además, la mejora continuada del nivel de vida ha inducido a reducir la actividad laboral de la población no adulta, a la par que ha crecido considerablemente el número

de estudiantes en edad de trabajar. Es decir, ha disminuido la población activa, que representaba el 38 por 100 de la población en 1950, el 34,8 en 1971 y el 34,1 en 1980. A pesar de esta disminución relativa, se ha conseguido un gran desarrollo económico, con un aumento insignificante de la población activa en términos absolutos. Esto quiere decir que se ha conseguido un incremento muy considerable de la productividad por persona, debido a flujos muy bruscos y notables entre la población ocupada: menos campesinos y más obreros y empleados. Esta evolución ha ido acompañada de un gran esfuerzo social —*sacrificio social* lo denomina el sociólogo Amando de Miguel— consistente en la duplicación del número de estudiantes de más de catorce años entre 1950 y 1970, y en la duplicación de nuevo entre 1970 y 1980. Al mismo tiempo, ha crecido espectacularmente la población jubilada. En el año 1981 el *árbol ocupacional español*, según Julio Alcaide Inchausti, ofrecía una estructura muy asimétrica: sobre una población total de 37.682.200 personas, la rama de la *población inactiva* contaba con 24.828.800 personas, de las que 14.178.500 eran ancianos y niños y 10.650.800 personas inactivas en edad de trabajar, de las que 2.021.500 eran estudiantes y 7.218.700 mujeres ocupadas en el hogar; la *rama de la población activa* contaba con 11.113.000 ocupados y 1.714.000 parados, de los cuales, en 1981, unos 650.000 no cobraban el subsidio de desempleo. *Entre los ocupados*, más de siete millones y medio eran asalariados y algo menos de tres millones y medio eran no asalariados. A mediados de 1986 la cifra de parados se aproximaba a los tres millones de personas.

2. Otra peculiaridad de la estructura de empleo en España es la *escasa participación de la mujer en la fuerza de trabajo*, pese a la evolución positiva experimentada: el 17 por 100 en 1950, el 29 por 100 en 1965 y el 39 por 100 en 1980. En este mismo año la población femenina francesa representaba el 45 por 100 del total de mujeres de quince a sesenta y cuatro años, la italiana el 33 por 100 y la inglesa el 50 por 100. Las oscilaciones están relacionadas en parte con el nivel de desarrollo; pero la situación española, como la italiana, no corresponde al nivel alcanzado por estos dos países. La mujer española trabajadora fuera del hogar se dedica sobre todo a trabajos de administración y al sector servicios, y el porcentaje de mujeres en el sector de peonaje y en posiciones directivas o ejecutivas es muy bajo. Es posible, sin embargo, que debido a deficiencias censales el porcentaje de mujeres en relación con la población activa esté infrarrepresentado, y que en 1980 España haya podido quizá contar con 4.700.000 mujeres en trabajos fuera del hogar, es decir, un tercio de la población activa (Amando de Miguel).

3. Una tercera característica de la estructura de la población activa de España es la *gran transformación de la estructura ocupacional* o, más exactamente, *de la estructura de actividad*, por obra del proceso de modernización. Entre 1950 y 1970 y, con alguna diferencia, entre 1970 y 1980, el proceso modernizador supuso una fuerte disminución del sector campesino y un aumento del sector industrial y de servicios, un fuerte aumento del sector de profesiones liberales y servicios públicos, acompañado de una disminución del sector *ejército y clero*, una gran ampliación del sector económica-

mente dependiente (jubilados y estudiantes) y, especialmente en la última década, una impresionante crecimiento del sector *parados*. Se produjo también una notable reducción del sector *servicio doméstico*. Es decir, en la sociedad española se han superpuesto dos procesos en apariencia contrapuestos: *uno*, de reducción de los llamados sectores marginales en la economía de los países desarrollados (campesinos, servicio doméstico, ejército, clero...), y *otro*, de ampliación de los sectores dependientes: jubilados, parados y estudiantes.

4. *El fenómeno del paro en España*, el más elevado entre los países de su entorno económico y social —en torno a los dos millones ochocientos mil en el primer mes del año 1986—, ha sido objeto de diversas interpretaciones. El profesor Fuentes Quintana lo atribuye a la desaparición a partir de 1974, con la crisis energética, de todos los factores favorables que en la década anterior, y pese a que la tecnología de las empresas se orientaba ya al ahorro de puestos de trabajo, estimularon la expansión del empleo. Entre esos factores cita el elevado crecimiento del PIB, el bajo nivel de los salarios reales y la emigración. En 1974 y años siguientes predominan los factores negativos: estancamiento de la demanda, fuertes elevaciones salariales, cese de la emigración, cambios tecnológicos acelerados y aumento de la población joven en edad laboral ("Papeles de Economía" 1 [1980] 84-136). A estos factores añade O. Fanjul en la misma publicación la incorporación de la mujer al mercado de trabajo y la legislación restrictiva para el ajuste de plantillas. El estudio de J. A. Gimeno Ullastres en la Semana Social de Badajoz (1982) distingue para el

caso español el componente keynesiano del paro y el componente *neoclásico*. En relación con el primero alude en especial a la política de autarquía que durante mucho tiempo frenó el crecimiento económico, el consiguiente proteccionismo comercial, el mantenimiento de estructuras productivas obsoletas y los subfactores que impidieron que el *gran corrector* keynesiano —el *gasto público*— actuara con eficacia en el caso de nuestro país: no reducción de la presión fiscal, disminución del ahorro público, transferencias muy elevadas a los sectores en crisis y a los subsidios de paro, inflación, aumento de la deuda pública y disminución del consumo privado. En relación con el componente neoclásico, el profesor Rojo ("Papeles de Economía" 8 [1981] 131) destaca la influencia de la espiral precios-costes debido a las reacciones defensivas de los sectores implicados, que no aceptan resignarse con la pérdida real de salarios o de rentas. Se produce además, continúa el profesor Gimeno, un efecto-sustitución de mano de obra, poco productiva, por una mecanización creciente. Y otros tres factores típicos de la economía española agravan esta situación. En primer lugar, las deficiencias estructurales del aparato productivo, que aconsejan sustituir la mano de obra; en segundo lugar, la errónea política seguida en los años de crisis de no hacer repercutir los nuevos costes de la energía en los precios interiores de la misma; y en tercer lugar, el crecimiento de los costes de la Seguridad Social, que supusieron un 18 por 100 de presión sobre los salarios en 1970 y un 30 por 100 en 1980, a notable distancia del resto de los países europeos. Este crecimiento se ha reflejado en el aumento de la economía subterránea. La *peculiar*

*rigidez del mercado de trabajo* en España se ha convertido en un factor potenciador del paro en los últimos años, rigidez debida a la segmentación del mercado de trabajo, al sindicalismo, a la existencia del seguro de desempleo, poco controlado en ocasiones; a los salarios mínimos y a la no existencia legal de los despidos libres, ya que su elevado coste desanima a los empresarios y repercute en una mayor rigidez del mercado de trabajo.

J. González-Anleo

BIBLIOGRAFÍA: Alberoni F., *Clases e generaciones*. Il Mulino, Bologna 1970.—Fernández de Castro I., *La fuerza del trabajo en España*. Edicusa, Madrid 1973.—Gorrieri E., *La giungla retributiva*. Il Mulino, Bologna 1972.—Jossa B. y otros, *Progresso tecnico e sviluppo economico*. Angeli, Milano 1968.—Leon P. y Marocchi M. (ed.), *Sviluppo economico italiano e forza-lavoro*. Marsilio, Padova 1973.—Maz-zocchi G.C., *Variazioni di produttività e politica salariale*. Giuffrè, Milano 1961.—Miguel A. de y Linz J.J., *La percepción del prestigio de las ocupaciones industriales y burocráticas por los jóvenes españoles*, en "Anales de Sociología" 1, junio 1966.—Miguel A. de, *Manual de estructura social de España*, Tecnos, Madrid 1974.—Paci M., *Mercato del lavoro e classi sociali in Italia*. Il Mulino, Bologna 1973.—Pérez Botija, *El trabajo femenino en España*, Colección Congreso, Madrid 1961.—Sagardoy J.A., *La realidad laboral española*, Servicio de Publicaciones de la Fundación Universitaria San Pablo, Madrid 1976.—Tesini A. y otros, *Occupazione, lavoro precario, piccola e media impresa*. Coines, Roma 1974.—Vito F., *L'economia a servizio dell'uomo*. Vita e Pensiero, Milano 1961.

## ENFERMEDAD

SUMARIO: I. Enfermedad y enfermo - II. Estudio de las características sociales de la mortalidad y de la morbilidad - III. El hospital - IV. Utilización de los servicios sanitarios.

### I. Enfermedad y enfermo

Los motivos por los que los sociólogos se interesan por las enfermedades se reducen fundamentalmente a dos. El primero consiste en que la enfermedad influye profundamente en la vida del grupo social, ya porque restringe la capacidad del individuo para efectuar las prestaciones de su rol, ya porque en algunas ocasiones (epidemias) llega a amenazar la supervivencia del grupo mismo. Efectivamente, en el seno de toda sociedad se pueden apreciar determinadas estructuras destinadas a controlar —según modalidades diversas, que abarcan desde las prácticas mágicas hasta la medicina moderna— las tensiones que surgen cuando tienen lugar estos fenómenos.

El segundo motivo de interés radica en el hecho de que la enfermedad no se presenta en la sociedad como si fuera producto de gérmenes patógenos que atacan fortuitamente o de alteraciones genéticas igualmente azarosas. Por el contrario, el fenómeno morboso parece manifestarse siguiendo unas líneas sociales muy precisas: algunos grupos sociales se ven afectados en mayor medida que otros y la *diferencia social* de la enfermedad resulta ser producto de unos procesos sociales muy complejos.

La *sociología de la medicina* —según una terminología muy aceptada, aunque impropia, dado que bajo este nombre se agrupan las aportaciones de varias ciencias sociales— es la disciplina que estudia la enfermedad desde el punto de vista del sociólogo. Las investigaciones realizadas hasta hoy se han orientado sobre todo a buscar las *causas sociales* de la enfermedad, a estudiar la estructura social de las

organizaciones con finalidad terapéutica y a averiguar los determinantes del modo de aprovechar los servicios sanitarios existentes en una colectividad determinada. Antes de reseñar brevemente, según este esquema, las principales aportaciones de la sociología de la medicina, vamos a detenernos en algunos problemas generales relativos a la definición de enfermedad y de individuo enfermo, presentando una tipología de las enfermedades que resulta importante para el estudio de este fenómeno desde el punto de vista de sus consecuencias sociales.

La mayor parte de los grupos sociales admiten que la persona enferma tiene su propio rol social que desempeñar. En un famoso estudio, Parsons, investigando el rol del enfermo y teniendo presente sobre todo la condición de enfermo agudo en las sociedades industriales, encuentra que, en relación con el mismo, los miembros de un sistema social tienen cuatro géneros de expectativas institucionalizadas. Estas expectativas configuran otros tantos derechos y deberes; se espera ante todo que el enfermo sea exonerado de los deberes de la posición social que ocupaba antes de la enfermedad. Esta exención, que naturalmente está en proporción con la entidad del daño padecido, se otorga en la mayoría de los casos después de que una autoridad médica haya legitimado el acceso del individuo al rol de enfermo. En segundo lugar, se espera que la persona enferma no sea capaz de curarse por sí sola, por lo que se concede el derecho a recibir asistencia.

Por lo que respecta a los deberes propios de su rol, se espera que el enfermo esté de acuerdo con la definición social de la enfermedad como acontecimiento altamente indesea-

ble, y se esfuerce por salir de ese estado lo antes posible. Este aspecto de la definición social de la enfermedad es tan importante que, al menos en parte, el reconocimiento de los derechos está subordinado a la aceptación de la misma por parte del enfermo, tanto en sus actitudes como en su comportamiento. Por último, se espera que el enfermo se dirija a un técnico de la salud y siga sus prescripciones para poder superar la enfermedad.

El acceso legítimo al rol de enfermo —definido también como rol de desviado no responsable— no se da siempre y en cualquier lugar por las mismas condiciones morbosas; en nuestra sociedad, por ejemplo, se pone una serie de inconvenientes a las personas afectadas por enfermedades venéreas graves.

De cara a un análisis sociológico de la enfermedad, es útil distinguir entre enfermedades contagiosas, enfermedades crónicas y enfermedades mentales. Las enfermedades contagiosas, según los actuales conocimientos, están causadas por microorganismos de distintos tipos (por ejemplo, virus y bacterias), pudiendo transmitirse fácilmente de un individuo a otro (por ejemplo, a través de un contacto físico prolongado, mediante relaciones sexuales, por mordedura de animales portadores, etc.). Pertenecen a esta clase de enfermedades la tuberculosis, las enfermedades venéreas, la peste, la malaria y toda una serie de afecciones menos graves (por ejemplo, los síndromes gripales). Estas enfermedades presentan algunas características que facilitan su estudio (y tratamiento) según un enfoque meramente físico-biológico; por ejemplo, el hecho de que exigen terapias incluso intensivas durante períodos breves de tiempo (excepto la

tuberculosis y la sífilis, que siguen el ciclo de las enfermedades crónicas) y de que pueden considerarse fácilmente como una cuestión de relaciones de fuerza entre un agresor externo y las defensas internas del organismo, eventualmente reforzadas por terapias. El aspecto social de estas enfermedades aflora apenas se considera que su transmisión va ligada muchas veces a relaciones sociales y sobre todo que, cuando asumen proporciones epidémicas, ponen en marcha procesos sociales colectivos. La sociedad ha reaccionado de modos diversos, según las épocas, frente a los peligros propios de estas enfermedades; unas veces, confinando a los enfermos en lugares de cura o de simple estacionamiento (desde los lazaretos a los sanatorios modernos) o alejándolos (si no eliminándolos físicamente) del grupo de pertenencia (piénsese, por ejemplo, en la suerte de los leprosos en la antigüedad y en la Edad Media); otras, mejorando las condiciones higiénicas de vida o, más recientemente, consiguiendo la inmunización mediante vacuna.

Pero son las enfermedades crónicas y las mentales las que interesan más directamente a las ciencias sociales. Las primeras, de entre las que pueden tomarse como ejemplo el cáncer y otros procesos degenerativos, las cardiopatías y las disfunciones de órganos vitales, se distinguen netamente de las enfermedades agudas (son agudas casi todas las enfermedades contagiosas); como el origen de muchas de ellas no se conoce bien (en todo caso, parece que son resultado de un proceso de causalidad múltiple en el que se halla implicado todo el comportamiento del individuo), no son válidas las estrategias que se siguen para controlar las enfermedades contagiosas (hasta

el presente, la estrategia más eficaz ha resultado ser la de la diagnosis precoz; pero, igual que en el caso de la inmunización mediante vacuna, implica la utilización de los servicios sanitarios de la comunidad, de los que no se benefician en la misma medida todos los estratos sociales); por último, su tratamiento supone para el individuo y para la colectividad toda una serie de costos variados a lo largo de períodos considerables de tiempo (una investigación de Parsons y Fox ha demostrado las consecuencias negativas que se producen en el funcionamiento de la familia nuclear moderna a causa de la permanencia en su seno de un individuo seriamente enfermo).

Hasta el presente, las enfermedades mentales —denominación sumamente genérica que abarca fenómenos de gravedad muy diversa— han llamado la atención de los sociólogos debido sobre todo a que, a diferencia de las demás enfermedades, se manifiestan en lo social, presentando una sintomatología patológica claramente visible en los comportamientos sociales del sujeto. Los estudios realizados hasta ahora se han orientado a medir la prevalencia y la incidencia de estos fenómenos morbosos en la población (se entiende por prevalencia el número de enfermos en un determinado período de tiempo), con el fin de establecer una correlación entre clase social de pertenencia y enfermedad mental. Otro tema que se ha investigado ha sido el de las estructuras terapéuticas del enfermo mental; el hospital psiquiátrico ha constituido un campo de investigación muy favorable para el estudio de los fenómenos organizativos, sobre todo en relación con el deterioro que en la personalidad individual causa la permanencia prolongada en un am-

biente hospitalario. Por fin, una característica socialmente relevante de estas enfermedades la constituyen las reacciones negativas que comúnmente suscita el enfermo y la estigmatización de quien las sufre (a veces hasta los familiares del enfermo).

El estudio de la enfermedad por parte de los sociólogos en parte ha sido posible debido a que en el ámbito médico se han dado algunos hechos que han ayudado a cambiar la imagen tradicional de la misma enfermedad.

Mientras prevaleció en el campo de la medicina el modelo según el cual la enfermedad no era otra cosa que el efecto de un agente externo biológicamente bien determinado o determinable, no quedaban muchas posibilidades de considerar el ambiente social del paciente como posible factor etiopatogénico, a no ser en el sentido limitado con que algunos ambientes se consideraban de modo genérico como *malsanos*. Este modelo *daba resultado*; cuando se implantó en el siglo pasado dio comienzo la medicina moderna y se alcanzaron éxitos espectaculares. Sin embargo, con el tiempo esta implantación sentó las bases de una crisis; como consecuencia del control de las enfermedades infecciosas agudas, se consiguió una prolongación de la vida media y la presencia de un número mayor de personas ancianas en la sociedad. Este hecho llevó al primer plano de las causas de muerte a enfermedades degenerativas, típicamente crónicas, que son propias del individuo adulto. En estas enfermedades, contrariamente a lo que ocurre en las infecciosas agudas, actualmente no se puede evidenciar ni conocer la acción de un factor patógeno externo; la causa hay que buscarla dentro del comportamiento del sujeto, por lo que la terapia implica

profundas y duraderas alteraciones en las condiciones de vida del paciente. Estos factores ponen en evidencia el rol que juega el ambiente social en que está inserto el individuo.

Esto es lo que se impone poderosamente a consecuencia del desarrollo de la psiquiatría moderna; según el modelo genético de las psiconeurosis de Freud, las relaciones sociales primarias que se viven en el ambiente familiar tienen una importancia fundamental; posteriormente, al ambiente social le han reconocido un gran poder terapéutico los intentos curativos modernos de las enfermedades mentales (comunidad terapéutica).

En consecuencia, el cambio del cuadro nosológico (el aumento de la media de vida y la aparición de enfermedades crónicas se han producido sobre todo en los países industrializados; en los países del Tercer Mundo el control de las enfermedades infecciosas ha determinado una caída drástica de la mortalidad perinatal y neonatal, con el consiguiente rejuvenecimiento de la población y un incremento demográfico elevado), por una parte, y los progresos de la psiquiatría moderna, que evidencia los factores sociales ligados a la enfermedad, por otra, han creado en el ambiente médico una auténtica demanda de colaboración de parte del sociólogo.

## II. Estudio de las características sociales de la mortalidad y de la morbilidad

En primer lugar, vamos a examinar el cuadro de la mortalidad (un fenómeno conexo claramente con la enfermedad, excepto en los casos de muerte accidental). Este fenómeno

reviste características distintas en los países industriales y en los de economía predominantemente agrícola. En las sociedades industriales, caracterizadas por un esmerado sistema de división del trabajo, por una economía monetaria, por una tecnología avanzada, con un sistema social complejo y un nivel elevado de urbanización, gran parte de la población es adulta y hay muchas personas ancianas. Por lo que concierne a las causas de muerte, se observa que, en el período inmediatamente sucesivo al nacimiento, la mayor parte de las enfermedades mortales están ligadas a factores ambientales precisos, propios de los estratos más pobres de la sociedad, como el peso deficiente al nacer, la prematuridad y las malformaciones congénitas. Desde uno a cuatro años de edad, las causas de muerte predominantes —después de las desgracias de naturaleza variada— son las infecciosas, sobre todo de las vías respiratorias; se trata de muertes casi siempre evitables, dado que hoy en día se dispone ya de fármacos eficaces, que podrían ponerse al alcance de los estratos menos favorecidos de la población. A partir de los treinta y cinco años de edad, el primer puesto de las causas de muerte lo ocupan las afecciones crónicas, como el cáncer u otras neoplasias malignas y las cardiopatías (sobre todo arterioscleróticas). Entre los individuos de edad más avanzada prevalecen las enfermedades pulmonares (cáncer de pulmón, bronquitis crónicas y enfisemas).

En las sociedades agrícolas, en las que la población es más bien joven y la tasa de natalidad muy elevada, la mortalidad neonatal y perinatal es muy alta —comparada con las sociedades industriales— a causa de unas condiciones sanitarias deficientes.

tes (también es alto el número de las gestaciones que no llegan a feliz término). Las afecciones gastro-intestinales y respiratorias, que en estas sociedades son también causa importante de muerte durante la adolescencia y la niñez, se atribuyen en parte a la mala nutrición. Las enfermedades crónicas, en cambio, causan menos muertes que en las sociedades industriales, simplemente porque su población de ancianos es menor. Resulta interesante considerar la relación entre los dos sexos: en las sociedades industriales las tasas de mortalidad de las mujeres son inferiores en todas las edades a las de los hombres; en las sociedades rurales sucede lo contrario, debido al elevado número de embarazos a los que se ven expuestas las mujeres y a su posición en la estructura profesional, que implica muchas veces un trabajo muy duro.

Considerando ahora de forma específica las sociedades industriales, son tres los factores que absorben la atención del sociólogo:

1) Hasta los treinta y cinco años las tasas de mortalidad de los habitantes de la ciudad son netamente inferiores a las de los habitantes del campo, para invertirse posteriormente esta relación. La mayor protección del ambiente urbano en edad juvenil es un fenómeno explicable en función de una mejor dotación de servicios sanitarios. Sin embargo, la ciudad tiene una densidad de población, unos ritmos de vida y otras fuentes de estrés que, según algunos autores, son los responsables de una mayor mortalidad en la edad adulta.

2) En relación con el estado civil, la tasa de mortalidad es más baja entre las personas casadas. Pero antes de hablar de los efectos

*benéficos* de la vida matrimonial en orden a la supervivencia del individuo (efectos ligados, por ejemplo, a la existencia más ordenada que en la mayor parte de los casos asegura el matrimonio), habría que descartar la hipótesis de la autoselección, según la cual, siendo preferibles para la convivencia matrimonial los individuos sanos, la tasa más baja de mortalidad entre las personas casadas habría que atribuirla a una condición anterior al matrimonio.

3) Existe una relación negativa entre la tasa de mortalidad y el nivel de clase social. Sobre la existencia de esta relación la unanimidad es ya general, entre otras razones porque el fenómeno se evidencia de forma macroscópica. De un estudio de los datos relativos a la mortalidad habida en 1950 en la ciudad de Chicago, resulta que en dicho año un tercio de las muertes no habría ocurrido si todas las categorías sociales hubieran tenido la misma tasa de mortalidad correspondiente a los grupos blancos de *status* elevado. La interpretación de esta relación es fácil con sólo tener presentes los fuertes desequilibrios existentes entre las clases de nuestra sociedad por lo que se refiere a la utilización de los diversos recursos.

Pasando al análisis de la morbilidad, es decir, de las características cualitativas y cuantitativas de los fenómenos morbosos, se advierte en nuestras sociedades que la mayoría de estos fenómenos varía según las categorías sociales. Esta constatación sugiere la aplicación del enfoque epidemiológico social al estudio de las causas de la enfermedad. La epidemiología es la disciplina que estudia la distribución y los factores determinantes de la frecuencia de la enfermedad en la población. Se sirve

fundamentalmente del método comparativo, cotejando grupos que presentan porcentajes diversos de afectados por una determinada enfermedad. Se busca la causa del fenómeno morbosos —o, por lo menos, uno de los eslabones de la cadena causal que llevan al mismo— investigando las características diferenciales de los grupos. La gran importancia de la epidemiología estriba en el hecho de que se pueden obtener grandes éxitos contra la enfermedad, incluso sin conocer a fondo la acción de los factores etiopatogenéticos. Así, por ejemplo, Pott (1775), estudiando a los afectados de cáncer de escroto, observó que la mayoría pertenecían a las clases sociales inferiores y, en particular, al grupo profesional de los deshollinadores, lo cual lo llevó a formular la hipótesis de que el hollín era causante de esta enfermedad. Aun sin conocer el mecanismo de desarrollo de la enfermedad, Pott fue capaz de romper la cadena causal prescribiendo baños frecuentes. Otro caso muy conocido es el de Snow (siglo XIX), quien, sin conocer las causas del contagio colérico, al constatar que con mayor frecuencia se veían afectadas por esta enfermedad las personas residentes en determinadas áreas de la ciudad de Londres, supuso que la razón había de buscarse en las características de las diversas fuentes que proporcionaban agua a las distintas zonas. Y, en efecto, cambiando el sistema de aprovisionamiento, consiguió reducir la frecuencia de esta enfermedad.

Lo que de original han aportado los sociólogos a esta metodología ha sido la agrupación de los sujetos observados por categorías de comportamiento social y el descubrimiento de las modalidades según las cuales dicho comportamiento puede constituir uno de los eslabones de la ca-

dena causal que lleve a la enfermedad; los estudios sobre las relaciones entre humo y cáncer de pulmón muestran claramente que se podría reducir la incidencia de tal enfermedad con sólo modificar ese factor comportamental que constituye el uso del tabaco. En efecto, aunque en el estado actual del saber científico no se conocen los procesos exactos que predisponen al fumador a esta forma de cáncer, un número suficiente de hallazgos permite afirmar que algunos productos contenidos en el humo de cigarrillos son cancerígenos.

A nuestro parecer, los estudios más interesantes son los que establecen una relación entre enfermedad y clase social. Se ha descubierto que algunas enfermedades son *típicas* de los miembros de las clases sociales superiores; tenemos un ejemplo en las afecciones coronarias (que a nivel mundial afectan más a los pueblos ricos que a los pueblos pobres). Una explicación posible de esta asociación radica en los alimentos que se consumen; la dieta de los ricos contiene más grasas, que modifican los lípidos de la sangre (se ha hablado sobre todo del rol que puede desempeñar el colesterol). Otros investigadores han pensado en la acción de las tensiones emotivas; pero su valoración resulta muy problemática. Una enfermedad que en el pasado atacaba sobre todo a las personas de clase social alta era la poliomielitis; en efecto, las personas que vivían desde el nacimiento en buenas condiciones sanitarias tenían menos oportunidades de inmunizarse naturalmente contra este mal. Hoy la situación ha cambiado y los casos de poliomielitis (cada vez más raros) se dan sobre todo en los grupos menos favorecidos, que tienen un acceso menor a los servicios sani-

tarios. Por último, hay una enfermedad que es más frecuente en las clases superiores: la leucemia. También en este caso la correlación se ha atribuido a una utilización diversa de los servicios sanitarios (rayos X, irradiación contra la espondilosis anquilosante).

Por lo que respecta a las *enfermedades de los pobres*, se observa que la mortalidad infantil por gastroenteritis e infecciones es muy elevada entre los pertenecientes a las clases bajas; en los países en que circulan en el mercado fármacos eficaces, este fenómeno se explica por las mismas razones que explican el menor disfrute de los servicios sanitarios por parte de individuos pertenecientes a las clases inferiores. Tras dos decenios de disputas metodológicas y sustantivas, parece que entre estas enfermedades pueden incluirse las enfermedades mentales, atribuibles a las condiciones de vida de los miembros pertenecientes a los estratos menos favorecidos de la sociedad.

Una parte de los estudios concernientes a la relación entre estado de salud y posición social se refiere al fenómeno de la movilidad social, sobre todo vertical. Esta (especialmente la movilidad social fuerte) se ha relacionado como factor etiopatológico con muchas enfermedades, sobre todo con las cardiopatías y con algunas formas de enfermedad mental. Esta relación se ha propuesto de dos maneras:

1) Algunos autores han postulado la existencia de un tipo de personalidad *competitiva*, que sería la que origina —según los esquemas de la medicina psicosomática moderna, que ha vuelto al viejo principio hipocrático de la inseparabilidad entre mente y cuerpo— tanto la elevada

movilidad social del sujeto como la enfermedad (se han investigado de forma especial enfermedades como la úlcera de duodeno y las afecciones coronarias). Sin embargo, no se puede decir que estos estudios hayan llegado a resultados definitivos.

2) Otros autores, en cambio, han hecho referencia a factores más propiamente sociales, considerando la movilidad social en sí misma como una ocasión para el individuo de ruptura, de crisis, acompañada de fenómenos como la inconsistencia y la incoherencia de *status*; factores todos éstos que repercutirían en la funcionalidad del organismo. Tampoco estos estudios han alcanzado resultados incontrovertibles, debido sobre todo a una cuestión metodológica: la dificultad de distinguir entre los *efectos* de la clase de origen y de la clase de destino, y los efectos propios del movimiento en cuanto tal.

Examinando en su conjunto la relación entre clase social y enfermedad, se observa que el fenómeno morboso abunda más entre los miembros de las clases bajas. No cabe duda de que este hecho está unido a las condiciones de vida de dichos sujetos. Se ha tratado de negar esta interpretación proponiendo la hipótesis del llamado *drift genético*; según esta hipótesis, las enfermedades son más frecuentes entre los pertenecientes a los estratos inferiores, ya que, a través de la movilidad social descendente, llegan a estos estratos todos los que, afectados por graves enfermedades, pierden la capacidad de desempeñar su rol de manera socialmente remunerativa. Dado que es posible que la enfermedad esté ligada a un patrimonio genético deteriorado, las procreaciones sucesivas perpetúan en dichas

clases sociales esta situación, que registra una alta concentración de individuos genéticamente tarados (y por ello más predispuestos a la enfermedad). Esta clase de explicaciones, debido a las dificultades objetivas con que topa su verificación, no han obtenido mucho crédito y han dado lugar (después de haber sugestionado en un principio a quienes propugnan una visión puramente orgánico-biológica de la enfermedad) a explicaciones que se remiten a las condiciones sociales objetivas de una determinada clase y, por tanto, al estilo de vida —adaptación a las mismas— de sus miembros.

Merecen mención aparte los estudios sobre el cáncer, que utilizan también el enfoque epidemiológico social. Se han observado numerosas y significativas correlaciones capaces de encarrilar por el camino justo a quienes tratan de descubrir los mecanismos de desarrollo de esta enfermedad. El hecho de que el cáncer de mama sea menos frecuente entre las pertenecientes a los estratos inferiores de la sociedad, se ha atribuido al número mayor de embarazos, a la menopausia precoz y al número mayor de niños amamantados por la madre, que caracterizan a las mujeres de esta clase. Examinando las correlaciones con el factor religioso, se ha observado que las mujeres judías se ven menos atacadas por el cáncer de cuello de útero. Este hecho se ha explicado —desde una teoría viral del cáncer— por la práctica de la circuncisión en el varón y por el período de abstinencia del coito en la época posmenstrual. Siguiendo con los judíos, se ha afirmado también que el número mayor de casos de cáncer en la sangre (leucemia) es imputable (como en las clases sociales superiores) a las condiciones sanitarias mejores, con la

consiguiente exposición frecuente a los rayos X. El examen de las correlaciones con los grupos nacionales aclara otros factores comportamentales; el hecho de que los pueblos latinos tengan una tasa más alta de formas de cáncer de laringe se ha atribuido a sus hábitos alimentarios, como el consumo de bebidas alcohólicas, y en particular de vino.

### III. El hospital

Veamos ahora el hospital, tradicionalmente considerado como la principal estructura sanitaria de la comunidad. La institución hospitalaria hunde sus raíces en la antigüedad: los primeros hospitales, inspirados en la tradición cristiana, eran instituciones concebidas sobre todo para la práctica de la caridad, en las cuales, más que el bienestar físico del *paciente*, se buscaba su salvación espiritual. De este espíritu originario quedan todavía hoy algunas reminiscencias en la misma definición del hospital como organización sin fines de lucro y en el rol universalista del usuario. A estos orígenes se remonta también el empleo de personal religioso. Hasta el siglo XIX los hospitales eran lugares a los que sobre todo iban a morir los pobres y en los que, a causa de sus pésimas condiciones higiénicas, la mortalidad era muy alta incluso entre el personal sanitario. Esta imagen del hospital cambió en el siglo pasado debido a los progresos de ciencias como la fisiología y la bacteriología; éstas proporcionaron unas bases científicas sólidas al *arte* médico, que comenzó a cosechar grandes éxitos. Desde el punto de vista sociológico, el hospital es una organización compleja, con una jerarquía precisa de *status* y de roles, que se

inspiran en valores y en fines en torno a los cuales se congregan los esfuerzos y las expectativas tanto del personal sanitario como de quienes reciben asistencia. El hospital ha sido definido como prototipo de toda organización con pluralidad de fines; ha de ser a la vez lugar donde se dé tratamiento médico y lugar donde puedan residir personas durante períodos de tiempo incluso largos. Ha de tener entre sus características las del laboratorio científico y las de la escuela. Todo ello supone que el problema organizativo más importante del hospital es el de coordinar sus distintas funciones, lo que nunca se consigue a completa satisfacción de cuantos componen la organización, creándose frecuentemente tensiones y conflictos. Este fenómeno se complica por el hecho de que una de las más importantes características organizativas del hospital es la presencia simultánea de dos líneas de autoridad, que reciben de fuentes distintas la legitimación de sus poderes. A medida que una organización se hace más compleja, la autoridad de definir, controlar e integrar el comportamiento de quienes ocupan los distintos roles se distribuye entre determinadas posiciones (llamadas posiciones de *line*). Se trata de una forma de autoridad racional-legal o burocrática, pues su aceptación se basa en el acuerdo entre este poder y un sistema de normas abstractas, que se consideran legítimas. Además de las posiciones de *line*, existen las posiciones de *staff*, cuya importancia varía según el tipo de organización; estas últimas las ocupan personas que por su preparación profesional están capacitadas para resolver uno de los problemas fundamentales de las organizaciones: la adquisición y elaboración de las informaciones que

necesita la organización para sobrevivir. La autoridad profesional de los que ocupan las posiciones de *staff* —que, por ejemplo, en una empresa son las de las oficinas de estudio o de investigación de mercado— es un poder legitimado por los conocimientos y por la competencia profesional que posee un determinado individuo. Etzioni ha dividido las organizaciones en no profesionales, profesionales, semiprofesionales y auxiliares de profesionales, según la importancia del rol que desempeñen los profesionales en su interior; de ellas son ejemplos típicos, respectivamente: la empresa industrial, el hospital, la escuela elemental y los institutos de investigación no universitarios. Desde este punto de vista, la particularidad del hospital consiste en el hecho de que, mientras que comúnmente las posiciones de *line* controlan a las de *staff*, en este caso la situación es al revés: el hospital en cuanto organización gira en torno al paciente, y la solución de los problemas de éste confiere, por así decirlo, cierta unitariedad a los distintos procesos que tienen lugar en su interior. Ahora bien, precisamente aquí es donde el personal médico de *staff* tiene la mayor responsabilidad y autoridad para el tratamiento del paciente (los administradores se limitan, en general, a proporcionar al *staff* los medios más apropiados para resolver los casos concretos). Por tanto, puede decirse que la autoridad de los miembros de la *line* es inferior a la de los miembros del *staff*. Que la situación sea inversa con respecto a otras organizaciones, lo demuestra también el hecho de que los conflictos que surgen provocan muchas veces en los médicos el mismo tipo de quejas que en las organizaciones no profesionales dirigen los administradores con-

tra los miembros del *staff*; en este caso, se acusa a los administradores de perder de vista las funciones más importantes de la organización —es decir, las del cuidado del paciente— al limitarse a sus responsabilidades particulares. Hay que decir aún que en el interior del hospital la autoridad del médico tiene también una base carismática.

Pasando a analizar otras características organizativas del hospital, advertimos la extrema división del trabajo que tiene lugar en él, la naturaleza autoritaria del mando, que se justifica por la actitud permanente para afrontar condiciones de emergencia, y la situación de bloqueo en relación con la movilidad de una posición a otra. Esta última característica de la estructura hospitalaria —por la cual ésta se define como rígida— la distingue de las de las organizaciones empresariales, en las que está permitido el paso de una posición profesional a otra.

Las características de que hemos hablado hasta aquí son válidas para la casi totalidad de los hospitales. Con relación a los diversos modelos de cuidado del paciente —que, como hemos visto, es la función principal y unificadora de las demás funciones hospitalarias— predominantes en los diferentes hospitales, se pueden señalar tres tipos organizativos distintos y con características propias.

Cuando predomina el modelo de cuidado en plan de *custodia*, la naturaleza de la organización es la que corresponde a las llamadas *instituciones totales* [ *↗ Institución total*]. Según este modelo, que se aplica sobre todo al caso de las *hospitalizaciones largas*, el fin propuesto es el de asegurar al paciente —que se supone incurable— una situación de vida lo más confortable posible en

relación con las necesidades de la organización. Se desarrolla toda una serie de normas dirigidas a controlar todos los aspectos de la vida del enfermo y a conseguir que un número reducido de personas del *staff* atiendan a un número grande de enfermos internados. El tratamiento médico es totalmente esporádico y se dirige en su mayor parte a no atacar el mal, sino a aliviar los sufrimientos del paciente, a la vez que a hacer a éste más gobernable para la organización. Lo que se exige del paciente es que acate las normas de la institución (las desviaciones pueden ser castigadas incluso severamente) y que no espere mejoría en sus condiciones de salud. El tipo de organización que rodea este modelo de cuidado es el de la institución total. Son instituciones totales los hospitales tradicionales para enfermos mentales. También el hospital para enfermos comunes presenta algunas características que lo asemejan a esta forma organizativa, como, por ejemplo, el ritmo rígido con que se distribuyen las distintas actividades cotidianas, la barrera social que se interpone entre los miembros del *staff* y los pacientes y la concentración del poder en manos del *staff*.

Según el modelo *clásico* del cuidado de los enfermos, la finalidad de las actividades hospitalarias es la de someter a una terapia a un tipo de paciente que se supone curable. Se exige que el enfermo se adapte a las prescripciones del médico, por lo que se pone el acento en la pasividad de su comportamiento. El modelo organizativo del hospital para enfermos agudos se inspira bastante en esta concepción del cuidado de los enfermos.

Por último, el modelo de la *rehabilitación* fundamenta la actividad de los centros rehabilitativos, agre-

gados a veces a los hospitales para enfermos agudos. Este modelo se distingue por el énfasis que se pone en el rol activo del paciente, entendido como colaborador del médico en el proceso de rehabilitación, que normalmente dura bastante tiempo. Suele ocurrir que las actividades rehabilitativas no tienen lugar en un contexto estrictamente hospitalario, porque presentan características que no se compaginarían con el modelo clásico de cuidado de los enfermos, que está en la base del hospital para enfermos agudos, y en particular con los problemas de la motivación de los pacientes (y de los miembros del *staff*), la cual debe mantenerse incluso en el caso de mejorías extremadamente lentas.

Los estudios acerca del significado psicológico de la hospitalización han puesto de relieve las posibles consecuencias negativas de la misma. Ya el mismo ingreso en el hospital constituye una experiencia traumática para la mayor parte de las personas. En efecto, el individuo debe enfrentarse con un ambiente extraño, que apenas controla, en una situación de dolor físico y de privación de los roles sociales que precedentemente desempeñaba. Pero es sobre todo la hospitalización prolongada —especialmente si tiene lugar en un ambiente con características semejantes a las de la institución total— la que causa mayores daños, pues muchas veces la reacción del individuo es su aquiescencia a las normas de la institución, que hace bastante difícil su readaptación al ambiente externo.

#### IV. Utilización de los servicios sanitarios

El estudio de la utilización de los servicios sanitarios lo han empen-

dido numerosos sociólogos sirviéndose de varios enfoques y de metodologías diversas. Arranca de la constatación de que la utilización de los servicios sanitarios varía según las categorías sociales. Esta constatación se basa en muchos estudios descriptivos que han descubierto una correlación entre el comportamiento del individuo frente a los servicios sanitarios y numerosas características sociales: el sexo (estos servicios los utilizan más las mujeres que los hombres), la edad (los ancianos más que los jóvenes), el nivel educativo (los utilizan más las personas cultas), la raza (en los Estados Unidos los utilizan más los blancos que las minorías étnicas), el *status* socio-económico (los utilizan más las personas con SES elevado). Para explicar estas diferencias, se puede recurrir en algunos casos a la morbilidad diversa de las distintas categorías (lo que explicaría, por ejemplo, el comportamiento de las mujeres y de los ancianos); pero en otros casos, especialmente tratándose de los estratos sociales inferiores (que presentan una morbilidad elevada), la explicación resulta más compleja.

Las investigaciones llevadas a cabo en este sector han sido muy numerosas y aquí sólo podremos hacer una breve reseña de las estrategias utilizadas.

1) *Enfoque económico.* Según algunos autores, los principales factores que determinan la utilización de los servicios sanitarios han de buscarse en los costes económicos que suponen al individuo. Y así, según Theodore, la demanda de servicios sanitarios se desarrolla a lo largo de un proceso que comprende: a) la existencia de determinadas condiciones físicas o psíquicas; b) la percepción de su existencia por parte del

individuo; c) la voluntad de controlar tales condiciones por medio de los servicios sanitarios, y d) capacidad de transformar la necesidad en una demanda de servicios sanitarios. Según Theodore, el comportamiento del individuo que se encuentra en la cuarta fase lo determinan principalmente factores económicos, como el capital de que dispone, el coste monetario del servicio y las modalidades de pago, etc.

La experiencia de los servicios sanitarios nacionales gratuitos (como el inglés) no favorece demasiado a este modelo, ya que han sido incapaces de reducir las diferencias de utilización existentes entre las diversas clases sociales.

2) *Enfoque geográfico.* Según este enfoque, la proximidad física al usuario de la estructura que ofrece el servicio ha de considerarse como una de las causas determinantes más significativas de la utilización del mismo. Si bien esta idea ha encontrado cierto éxito (explicando en parte el de la idea de la unidad sanitaria local), no hay muchas pruebas que demuestren que la proximidad física es de suyo un factor importante en orden a la utilización.

3) *Enfoque psicológico-social.* Los autores pertenecientes a esta corriente de estudios se han servido sobre todo de variables de tipo psicológico-social. Según los casos, han empleado conceptos como motivación, percepción, aprendizaje, presión de grupo, actitudes y creencias. Rosenstock, adoptando la pauta lewiniana de investigación, ha propuesto los siguientes principios como líneas orientativas: a) El comportamiento del individuo en relación con la prevención y con el tratamiento lo determinan el grado de gravedad del problema y la probabi-

lidad grande de que éste se presente. El individuo debe creer, además, que le es posible una estrategia de acción capaz de reducir el peligro. b) Muchas veces el comportamiento surge de un conflicto entre motivos y estrategias de acción; en estos casos el comportamiento adquirirá mayor relieve. c) Motivos vinculados al estado de salud no siempre dan lugar a un comportamiento orientado hacia la solución de tales problemas y, viceversa, un comportamiento de terapia o de prevención no siempre obedece a una motivación relativa al estado de salud.

La aplicación de estos principios al estudio de tales problemas ha permitido, además, a algunos autores preparar modelos en los que se especifican analíticamente las fases por las que pasa el individuo que busca un tratamiento. Entre los más conocidos están los de Kadushin (1958), Landy (1965) y Mechanic (1968).

4) *Enfoque socio-cultural.* Este enfoque se ha centrado en las características subculturales de los distintos grupos que componen una sociedad. Estas características se consideran como reacciones y modos de adaptación a las condiciones de vida objetivas en que vive un determinado grupo y se estudian porque influyen en la capacidad de utilización de los servicios de ciertas estructuras, que a su vez reflejan las características culturales del grupo dominante en la sociedad. Así, en un estudio de Suchman, que ha examinado varios grupos étnicos de Nueva York, las resistencias a la aplicación de un programa sanitario público se han analizado estudiando la estructura del grupo y las creencias de sus miembros (para definir la estructura se utilizó la dicotomía provinciano-cosmopolita, suponiendo que las re-

sistencias eran mayores entre los provincianos). Por lo que respecta a las creencias y a los valores, se tuvo en cuenta especialmente el grado de adhesión a la medicina moderna (contrapuesta a la *popular*). Se pudo constatar que, mientras los pertenecientes al grupo cosmopolita tienden a adherirse a los valores de una medicina científica y a buscar la ayuda del médico ante los primeros síntomas de enfermedad, las concepciones *populares* de la medicina que acompañan a los provincianos tienden a hacer que el individuo se dirija ante todo, y tal vez exclusivamente, a familiares y a amigos que puedan prestarle ayuda médica. En algunos casos esto implica un retraso que puede resultar fatal para la evolución del proceso morboso.

5) *Enfoque organizativo*. Últimamente ha surgido y se ha ido consolidando una estrategia de estudio que coloca en primer plano el rol de los fenómenos organizativos. Los autores que han adoptado este enfoque han podido mostrar la manera en que la poca, o nula, utilización del servicio sanitario por parte del individuo depende de factores organizativos de la estructura que ofrece tal servicio. Esta clase de estudios resulta más útil, en cuanto que la relación médico-paciente aparece cada vez más mediatizada por la organización a la que pertenece el médico. Se ha constatado que en algunos casos los procesos internos de una gran organización burocrática pueden obrar en detrimento de los individuos para los que en principio fue constituida. El hecho de que ciertos casos se presenten como de muy difícil solución puede llevar a su abandono, para concentrar los esfuerzos en casos más fácilmente curables, que representarán otros tantos éxi-

tos para la organización. Otros factores que pueden obrar en detrimento de ciertos usuarios se han descubierto en la ideología de los funcionarios, así como en el gran desnivel social y cultural existente entre el personal que trabaja en la organización y determinadas categorías de usuarios (en general, los pertenecientes a los grupos menos favorecidos).

A. Cobalti

BIBLIOGRAFÍA: Alonso Hinojal I., *Sociología de la medicina. Aspectos teóricos y empíricos*, Tecnos, Madrid 1977.—Attali J., *El orden canibal. Vida y muerte de la medicina*, Planeta, Barcelona 1981.—Aznar S., *La medicina social y la sociología*, en "Rev. Internacional de Sociología", 15-16 (1946) 107-115.—Bravo F., Miguel J., Polo R., Raventós J. y Rodríguez J.A., *Sociología de los ambulatorios*, Ariel, Barcelona 1979.—Caballero O., *Autopsia: Chequeo a la medicina española*, Ediciones Nauta, Barcelona 1975; *Las medicinas marginadas*, Guadarrama, Madrid 1975.—Claus L.M. y Nuyens Y., *La enseñanza de la sociología de la medicina en Europa y USA*, en "Papers: Rev. de Sociología" 5 (1976) 11-29.—Coe R.M., *Sociology of medicine*, McGraw-Hill, New York 1970.—Colegio Oficial de Médicos de Barcelona y su Provincia, *Los honorarios médicos en el seguro obligatorio de enfermedad*, Colegio Oficial de Médicos, Barcelona 1959.—De Miguel J., *Sociología de la medicina "versus" sociología de la medicina*, en "Rev. Española de la Opinión Pública" 38 (1975) 45-54; *Sociología de la medicina. Una introducción crítica*, Vicens-Vives, Madrid 1978.—De Miguel J.M. (comp.), *Planificación y reforma sanitaria*, Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid 1978.—Espasa R. y otros, *La sanidad hoy: Apuntes críticos y una alternativa*, Avance, Barcelona 1975.—Fernández A., *Salud y paz*, Sucesor de Vives Mora, Valencia 1963.—González Rodríguez B., *El capital humano en el sector sanitario*, CIS, Madrid 1979.—King S.H., *Perceptions of illness and medical practice*, Russel Sage Foundation, New York 1962.—Lain Entralgo P., *Enfermedad y pecado*, Toray, Barcelona 1961; *Historia de la medicina moderna y contemporánea*, Ed. Científico-Médica, Barcelona 1963; *La medicina actual*, Seminarios y Ediciones, Madrid 1973.—López Ibor J.J., *Leciones de psicología médica*, Paz Montalvo, Madrid 1965.—López Piñero J.M., *Medicina,*

*historia y sociedad*, Ariel, Barcelona 1969.—López Piñero J.M. y García Ballester L., *Introducción a la medicina*, Ariel, Barcelona 1971.—Maxmen J.S., *The post-physician era-medicina in the twenty-first century*, N.J. Somerset - Wiley-Interscience, 1976.—Miguel J. de (comp.), *Planificación y reforma sanitaria*, CIS, Madrid 1978.—Miguel J. de, *La sociedad enferma*, Akal, Madrid 1979.—Sporken P., *Ayudando a morir (aspectos médicos, asistenciales y éticos)*, Sal Terrae, Santander 1978.—Yuste Grijalba F.J., *Hacia una sociología de la medicina*, Aula de Ediciones, Barcelona 1971.

## ENTREVISTA

SUMARIO: I. Definición - II. Tipos de entrevista - III. Técnicas de la entrevista - IV. Factores de distorsión.

### I. Definición

La *entrevista* de que se sirven los investigadores sociales no es otra cosa que una forma de conversación entre dos personas; la inicia y pilota el entrevistador, con la ayuda de un guión o de un cuestionario, y se emplea para obtener informaciones acerca de los comportamientos, las actitudes, las creencias y los valores del entrevistado [ *↗* Cuestionario].

La peculiaridad de la entrevista, comparada con los demás instrumentos de recogida de datos, está en que permite aproximarse a una situación social real —la de la conversación—, a la que el investigador somete, mediante el entrevistador, a un control que garantiza la obtención de datos interesantes para la investigación.

En la historia de las ciencias sociales, la entrevista ocupa un lugar sumamente importante, por lo que no es exagerado afirmar que gran parte de los datos elaborados por los investigadores sociales se han

obtenido por medio de este instrumento. Sometiendo a examen las investigaciones más célebres, se puede ver que muchas de ellas se han realizado sirviéndose preferente o exclusivamente de la entrevista, como, por ejemplo, las investigaciones sobre los efectos de los *mass-media*, las primeras investigaciones sobre sociología industrial (de Roethlisberger y Dickson), los estudios sobre la personalidad autoritaria, las investigaciones sobre el voto de los americanos y las investigaciones sobre las actitudes de los soldados en la segunda guerra mundial. La entrevista se ha empleado también con éxito en investigaciones *cross cultural*, como la relativa a la cultura política de cinco naciones o la llevada a cabo en seis países en vías de desarrollo sobre las relaciones entre modernización y escolarización.

Además de la utilización de la entrevista con fines *científicos*, hay que recordar que también se sirven de ella las investigaciones de opinión, que a veces proporcionan datos interesantes al investigador.

### II. Tipos de entrevista

En conformidad con los distintos modos de realizar la entrevista, en ésta se pueden distinguir tipos bien diversos. Esta diversidad puede expresarse en la cualidad de los estímulos a que se somete al entrevistado y en el modo de tratar sus respuestas. En el primero de los casos, que se acerca más a una situación informal, los estímulos que se suministran a los distintos entrevistados (preguntas) pueden incluso no ser los mismos; la entrevista, que se define como *libre*, se realiza con el apoyo de un simple guión, en el que se especifican los temas en que ha-

brá que centrarse; en este caso, la discrecionalidad del entrevistador (que, por lo general, es el mismo investigador o, de todas formas, una persona muy cercana al equipo de investigación) es total, abarcando los temas que se tocan (no todos los temas indicados en el guión han de discutirse necesariamente, pues pueden añadirse otros no previstos inicialmente), el orden en que se tocan y el modo como se formulan las preguntas.

En el caso de la entrevista *no estructurada* (o *semiestructurada*), el contenido discrecional del trabajo del entrevistador se restringe mucho, dado que los estímulos no pueden variar de una situación a otra; la falta de estructuración se debe sobre todo a que la mayoría de las preguntas del cuestionario de que se sirve el entrevistador son *abiertas*, o sea, no tienen prefijadas las categorías de respuesta entre las que pudiera elegir el entrevistado.

Por último, se dice que una entrevista es *estructurada* cuando ha sido estrictamente establecida de antemano, a la hora de preparar el cuestionario, que se caracteriza por una articulación a base de preguntas *cerradas*.

En el curso de una investigación social pueden tener aplicación diversos tipos de entrevista; mientras que en la fase final de la recogida de datos se dispone ya de un cuestionario estructurado, fruto de la tarea preparatoria de las fases precedentes, todo lo cual permite utilizar un tipo de entrevista estructurada, en la fase *exploratoria*, a la que corresponde buscar hipótesis adicionales o especificar aquellas de que ya se dispone, puede resultar conveniente utilizar la entrevista libre. Se suelen utilizar entrevistas de tipo semi-estructurado en el *pre-test* del cues-

tionario, en el cual se analizan también las características de las preguntas, tales como su inteligibilidad y su carencia de ambigüedad.

### III. Técnicas de la entrevista

Sobre las técnicas de realización de la entrevista ha florecido una abundante literatura, con demasiados libros escritos en forma de *recetario*, en los que se indican los modos de afrontar las diversas situaciones; pero un trabajo de este género es estéril, además de imposible, ya que no se pueden prever todas las situaciones por las que puede pasar una interacción tan compleja como la que se da entre entrevistado y entrevistador. Pero merece la pena detenerse en algunos principios fundamentales y poner de relieve algunas dificultades.

Por lo que se refiere a las entrevistas libres, se realizan con técnicas que recuerdan las utilizadas en las entrevistas con fines terapéuticos. Nos referimos especialmente al trabajo del psicólogo americano Carl Rogers sobre la *no directividad*. La aplicación de este concepto al contexto particular de la entrevista en la fase exploratoria de la investigación social supone dejar al entrevistado cierta libertad para orientar la discusión incluso hacia temas no previstos inicialmente por el investigador; se actúa así a fin de que puedan aparecer las variables realmente importantes para el sujeto a la hora de adoptar un determinado comportamiento, al margen del esquema explicativo presupuesto por el investigador. En consecuencia, la entrevista no *directiva* se define por el rol del entrevistador, cuyo fin es el de orientar al entrevistado hacia una verbalización completa de sus pen-

samientos o de sus estados de ánimo, y no el de *dirigir* la entrevista proponiendo temas y preguntas según un esquema fijo. La libertad que se deja al entrevistador no ha de hacer pensar que se trata de una técnica de fácil aplicación; al contrario, la tendencia, más o menos consciente, a guiar al entrevistado hacia determinados temas o respuestas es fuerte, por lo que sólo el autocontrol y un conocimiento experimental de la dinámica psicológica hacen posible un uso eficiente de este modo de llevar adelante la entrevista. Para que ésta no se malogre, es esencial crear un *clima psicológico* especial, que haga gratificante la entrevista, presentándola como una ocasión que tiene el entrevistado para expresarse libremente, seguro de estar frente a una persona capaz de comprender su punto de vista (lo cual no se obtiene nunca con una aprobación ficticia de las respuestas por parte del entrevistador; la tendencia de éste a emitir juicios más o menos explícitos, Rogers la considera como el mayor obstáculo para la comunicación).

Estos conceptos se aplican también en el caso de la entrevista no estructurada, cuando las preguntas abiertas proponen temas que deberán profundizarse con oportunas *probes* (preguntas adicionales) no *directivas*, lo mismo que en todos los casos en que el entrevistador se vea en la necesidad de reformular la pregunta (por respuesta incompleta, por comprensión insuficiente de la pregunta, etc.). Otro principio básico para el buen éxito de la entrevista (de cualquier tipo) es el relativo a la necesidad de la motivación, que consiste en mover al sujeto a comunicarse y a mantenerse en esta actitud. Dicha motivación puede ser *extrínseca* o *intrínseca*. Por lo que se

refiere a la primera (*instrumental*), se suele aconsejar al entrevistador que presente el coloquio al entrevistado como una ocasión que se le ofrece de influir en alguien mediante su comunicación; se trata de que el entrevistador haga hincapié en el rol de la entrevista en orden a promover los cambios que desea el entrevistado, precisando el propio rol y el de la organización para la que se realiza la investigación. Pero está claro que en muchos casos esta acción motivadora puede implicar una auténtica manipulación psicológica del entrevistado; sin embargo, siempre que parezca moralmente justificado (es decir, cuando exista un vínculo real entre la investigación y los intereses del entrevistado), es conveniente echar mano de este posible factor motivador. Desde este punto de vista, el investigador *puro* se encuentra en una situación bastante favorable, pues puede apelar a los valores de progreso de la investigación científica, valores que generalmente se comparten.

La motivación *intrínseca*, o sea, la creación de una situación propuesta como gratificante por sí misma, suscita menos problemas éticos, ya que se trata fundamentalmente de establecer una relación cálida y personal con el entrevistado; la pericia de un entrevistador —que no deberá salirse de su rol adoptando falsamente el de amigo o confidente— se comprueba sobre todo en este terreno.

### IV. Factores de distorsión

Entre los muchos factores de distorsión que pueden actuar en el curso de una entrevista, recordaremos sólo el rol de las expectativas del entrevistador. Hyman distingue tres tipos de expectativas: las relativas a la estructuración de la actitud, las de

rol y las de probabilidad. Las primeras obedecen a una tendencia a sobrestimar la unidad de la personalidad; el hecho de que el entrevistado haya dado ciertas respuestas puede generar en el entrevistador la expectativa de que las respuestas a otras preguntas sean de un tipo determinado, dado que aparecen como la consecuencia psicológica de las primeras. Las expectativas de rol llevan a creer que las personas que ocupan una determinada posición social tienen ciertas actitudes particulares. Los elementos en que se basa el entrevistador para definir el grupo de pertenencia del sujeto son muchos, desde la forma de vestir al modo de hablar y a las condiciones de la vivienda; las teorías que sirven para relacionar estas características sociales con determinadas actitudes son varias y a menudo fundadas empíricamente (así, por ejemplo, la previsión que se hace acerca de las actitudes políticas conservadoras de un entrevistado perteneciente a una clase superior). Por último, las expectativas de probabilidad inducen a prever una determinada respuesta por el solo hecho de que se la considera muy común en la población. ¿De qué modo pueden obrar estas previsiones como factores de distorsión? Ante todo, porque el registro correcto de la respuesta del entrevistado (en especial cuando se trata de preguntas abiertas) está ligado a una percepción exacta y porque son muchos los estudios, incluso experimentales, que han puesto de manifiesto el rol de las expectativas como fuente de distorsión perceptiva; en segundo lugar, porque en el caso de una respuesta incompleta o de una pregunta no comprendida, el entrevistador puede servirse inconscientemente de su poder discrecional (que puede traducirse en preguntas adi-

cionales o en una traducción de la pregunta original), orientando al entrevistado hacia la respuesta que se espera; finalmente, es lícito suponer que en la entrevista estén presentes elementos capaces de producir el efecto *Pigmalión*, que pone al entrevistador en condiciones de influir en el comportamiento (verbal) del entrevistado simplemente por las expectativas que sobre él tiene.

La entrevista de grupo merece una mención aparte. Se realiza con el número más conveniente de sujetos, nunca superior a la decena; el entrevistador ha de ser una persona conocedora de la dinámica psicológica de grupo y capaz de plantear bien la discusión, dando tiempo a quienes son reacios a hablar en grupo y controlando el comportamiento de cuantos propenden a monopolizar la discusión. El grado de aproximación a una situación social real convierte a esta entrevista en un instrumento válido, que puede utilizarse en la fase exploratoria de la investigación. Sin embargo, esta utilización es aún muy escasa debido a dificultades técnico-psicológicas.

Al término de este breve análisis de la entrevista, hemos de decir que, a pesar de ser ésta el principal método de recogida de datos de que se sirven las ciencias sociales, son pocos los estudios hechos sobre la dinámica psico-sociológica que en ella tiene lugar; si se añade a esta constatación el hecho de que en muchas investigaciones se envía a los entrevistadores a su tarea tras una preparación muy corta, se patentiza uno de los problemas de la investigación social, que ciertamente no puede resolverse tratando de magnificar la investigación a base de aplicar técnicas sofisticadas a datos mal recogidos.

A. Cobalti

**BIBLIOGRAFÍA:** Bleger J., *Temas de psicología. Entrevista y grupos*, Nueva Visión, Buenos Aires 1974.—Cannel Ch.F. y Kahn R.L., *La reunión de los datos mediante entrevistas*, en L. Festinger y D. Katz, *Los métodos de investigación en las ciencias sociales*, Paidós, Buenos Aires 1972, 310-352.—Carrasco Belinchón J., *La entrevista: Sus posibilidades en el funcionamiento de las entidades públicas y privadas*, en "Rev. Internacional de Sociología" 87 (julio-septiembre 1964) 333-347; 88 (octubre-diciembre 1964) 489-503.—Gradillas V., *La entrevista en psiquiatría*, Paz Montalvo, Buenos Aires 1980.—Hyman H.H. y otros, *Interviewing in social research*, The University of Chicago Press, Chicago 1954.—Jacobson V., *El diálogo y la entrevista*, Euroamericana, Madrid 1968.—Kahn R.L. y Cannel C.F., *Entrevista: investigación social*, en *Enciclopedia de las ciencias sociales*, Aguilar, Madrid 1974; *La dinámica dell'intervista*, Marsilio, Padova 1968.—Kornhauser A. y Sheatsley P.B., *Construcción de cuestionarios y procedimientos de entrevistas*, en C. Seltitz y otros (apéndice), *Métodos de investigación en las relaciones sociales*, Rialp, Madrid 1965, 601-646.—Martín Martínez J.L., *Entrevistas en las encuestas de opinión*, en "Rev. Española de la Opinión Pública" 0, IOP, Madrid 1965.—Morgan H.H. y Cogger J.W., *Manual del entrevistador*, TEA, Madrid 1977.—Muchielli R., *La entrevista en grupo*, Mensajero, Bilbao 1978.—Nahoum C., *La entrevista psicológica*, Kapeluz, Buenos Aires 1961.—Scheuch E.K., *La entrevista en la investigación social*, en R. König (ed.), *Tratado de sociología empírica*, tomo I, Tecnos, Madrid 1973.—Wittenborn J.R., *Entrevista: valoración de la personalidad*, en *Enciclopedia de las ciencias sociales*, Aguilar, Madrid 1974.

## ESTADÍSTICA

SUMARIO: I. Indicaciones históricas y definición del método - II. Investigación estadística y elaboraciones descriptivas - III. Índices sintéticos fundamentales - IV. Interrelaciones de características.

### I. Indicaciones históricas y definición del método

Se puede definir la *estadística* como una ciencia que tiene por objeto recoger, clasificar e interpretar

datos objetivos, en orden a descubrir eventuales regularidades a base de elaborar informaciones cuantitativas sintéticas que sean propias del fenómeno o fenómenos observados; dichos fenómenos poseen relevancia estadística cuando están presentes con intensidad o modalidades diversas en todos los elementos que forman un colectivo o agregado o población de unidades.

Sobre todo, el concepto de estadística debe hacer referencia a un conjunto de procedimientos lógicos, que permiten definir los modelos estadísticos; pero, al mismo tiempo, la verificación de los modelos teóricos ha de hacerse sobre realidades particulares observadas, paso éste que requiere la aplicación de criterios y métodos, los cuales constituyen la parte quizá más conocida de la estadística, a saber: la metodológico-operativa. Sobre una amplia base común de métodos, se articula una serie de especializaciones que responden a la exigencia de un análisis cuantitativo condicionado por la particularidad de diversas ciencias empíricas.

En efecto, ha sido tal el desarrollo histórico de la estadística, que, tras nacer como ciencia descriptiva de los Estados (*Staatenkunde*), hacia el 1660, con las lecciones de Conring en la universidad de Helmstaedt, poco a poco fue volviéndose más autónoma frente al grupo de disciplinas que confluían en el llamado *arte de medir*. A continuación, en tiempos de Süßmilch (1707-1767) y Malthus (1766-1834), se confundió con la *aritmética política*, en la que predominaron los aspectos demográficos y económicos del estudio de las colectividades. Entretanto, iba madurando la convergencia entre la aritmética política y el *cálculo de probabilidades*, que, nacido como

disciplina autónoma con Galileo y Cordano, se desarrolló en el siglo XVII con Fermat, Pascal, Bernoulli y, más tarde, Laplace y Gauss. El encuentro entre estas dos disciplinas se hace remontar a Quelelet (1796-1874), el cual hacia 1850 demostró en sus escritos las profundas y fecundas conexiones de las mismas.

Posteriormente, el cálculo de probabilidades impulsó al máximo el desarrollo del método estadístico inductivo.

En la actualidad, la estadística se caracteriza por un desarrollo sumamente orgánico y articulado, que la hace cada vez más útil a la hora de plantear y solucionar problemas cuantitativos, inevitables en cualquier ciencia empírica. Más aún, puede decirse que el espectacular desarrollo de muchísimas ramas del saber, provocado por tecnologías cada vez más avanzadas, ha contribuido a ese crecimiento, como respuesta exigida por una *demand*a creciente de instrumentos estadísticos adecuados.

En este sentido, es conveniente distinguir entre estadística metodológica, en cuanto patrimonio común de adquisiciones teóricas y modelistas de carácter general, y estadística aplicada a las diversas ciencias que aceptan su método de análisis como instrumento indispensable de estudio.

La estadística aplicada recibe la denominación de *demografía* cuando se refiere al estudio de los problemas de la población humana [ *Demografía* ], y la de *estadística económica* cuando tiene como objeto el estudio de las realidades macroeconómicas (con particular referencia a la creación, distribución y concentración de la renta, a la producción, al empleo, al gasto público

y al análisis de las correspondientes series históricas); recibe también los nombres de *estadística de seguros*, *estadística sanitaria*, *estadística social*, etc., cuyo significado, como es evidente, procede de la ciencia específica que en cada caso se asocia a la estadística.

Por lo que se refiere a los contenidos del método estadístico, hay que destacar algunos problemas fundamentales que lo distinguen. En primer lugar, el método se aplica a fenómenos de índole colectiva que es preciso describir sintéticamente; además, tiene también importancia el problema de la comparación entre dos o más características y el de sus posibles relaciones; por último, se evidencian situaciones cognoscitivas parciales acerca de las características de un fenómeno, por lo cual se hace necesario recurrir a procedimientos de inferencia que generalicen los conocimientos obtenidos en las muestras (en este caso, habrá que servirse de medios oportunos para poder estimar las características desconocidas de la población, o de métodos proyectivos para prever la evolución futura de ciertos fenómenos, o de operadores adecuados para verificar ciertas hipótesis estadísticas sobre las relaciones o sobre la estructura de las características).

Como queda dicho, el punto de partida es la abstracción y la definición de uno o más caracteres estadísticos asociados a un fenómeno colectivo, como puede ser el conjunto de los estudiantes de la escuela obligatoria o el de las máquinas de un complejo industrial. Esta clase de colectivos puede considerarse desde muchas dimensiones estadísticas, tales como la edad, el curso, el tipo de escuela, el aprovechamiento, etc., en el caso del primer conjunto aludido; el tipo de máquinas, su rendimiento,

la duración de su utilización, sus costos, etc., en el caso del segundo.

Las medidas o cualidades que acabamos de señalar se toman como intensidades (variables) de un carácter cuantitativo o como atributos (presentes o no) de un carácter cualitativo o mutable.

La distinción entre caracteres cuantitativos y cualitativos se refiere a problemas de medición en parte aún hoy sometidos a discusión.

En efecto, en estadística la mutable se configura por medio de la presencia o ausencia de ciertos atributos, por lo que no tiene sentido definir las características de acuerdo con un grado diverso de intensidad; pero en investigación social tal situación se define midiendo las características con escalas nominales u ordinales, según que las modalidades tengan un orden arbitrario o un orden de más a menos (ejemplo de mutable obtenida con una escala nominal es la población residente por provincia; ejemplo de mutable obtenida con una escala ordinal es la clasificación de los empleados de una empresa según sus categorías contractuales).

El concepto de variable estadística supone la perfecta cuantificación del fenómeno mediante escalas de intervalos o escalas de relación, según que sea medible la distancia entre dos intensidades o se conozca, además, el origen de la escala misma (ejemplo: son variables en sentido estricto la edad, la estatura, el peso, el número de hijos, la renta, las horas de trabajo retribuidas, las jornadas que se falta al trabajo, etc.).

Hay que tener en cuenta que las cuatro escalas a que hemos hecho referencia poseen diverso grado de perfección; por ello se las puede ordenar en sentido creciente como si-

gue: escala nominal, ordinal, de intervalos, de relación.

El hecho de procederse a medir un mismo carácter mediante escalas de distinto nivel ha llevado a desarrollar técnicas particulares (*scaling*) con la finalidad, entre otras, de poder utilizar una escala de nivel superior en la medición de un fenómeno que tradicionalmente se obtenía con una escala inferior. El margen de arbitrariedad que implica, por ejemplo, la colocación de los sujetos en un *continuum* postulado *a priori*, puede dar lugar a errores más o menos relevantes en el tratamiento matemático de los datos que por su naturaleza no serían susceptibles de los mismos.

Al respecto, piénsese en la transformación de la variable "nivel de educación" (medida claramente con una escala ordinal) en otra variable (medida con escala de intervalos) construida mediante la utilización del título conseguido en los años legales de estudio. Sin embargo, las innegables ventajas que una misma cuantificación ha asegurado a la investigación social aconsejan el paso de una escala a otra cuando sea posible, si bien con toda la prudencia necesaria, para evitar que dicho paso acabe en una desnaturalización de la característica medida.

## II. Investigación estadística y elaboraciones descriptivas

Antes de tratar de la obtención y elaboración de informaciones estadísticas, hay que decir que el estudio de una o varias características estadísticas debe ir precedido de una clara definición de los objetivos de la investigación, dejando bien sentados la naturaleza y el alcance del método estadístico, a fin de no con-

cebir respecto de esta ciencia expectativas que ella no puede ofrecer.

En primer lugar, es preciso que el proyecto de la investigación se base en una hipótesis de trabajo exhaustiva, que tenga en cuenta los resultados de las anteriores investigaciones llevadas a cabo en el mismo campo de estudio y que se articule en una o más fases racionalmente integradas, cuyos respectivos contenidos conocidos se han de definir, sobre todo los derivados de las informaciones recogidas y elaboradas en las fases precedentes [ *Metodología* ].

Limitándonos a los aspectos estadísticos de una investigación, resulta fundamental la abstracción de la o de las características indicadas por la hipótesis que condiciona la investigación, y que deberán definirse cuidadosamente en términos de población estadística, considerando previamente todos los aspectos técnicos relacionados con la obtención, clasificación y agregación de las unidades que constituyen la población. En esta fase hay que definir también la dimensión territorial en la que se supone como presente la característica estadística, así como el grado de obtención de la misma, que puede ser total cuando nos proponemos conseguir todas las unidades de la población o parcial cuando se programa una observación por muestreo [ *Muestreo* ].

Además, la investigación puede hacerse a partir de estadísticas ya existentes (o sea, datos adquiridos en ocasiones precedentes y hechos públicos o, al menos, disponibles), a fin de obtener de las mismas, mediante elaboraciones, otras informaciones y características; en este caso, se habla de obtención indirecta. La investigación puede también consistir en el estudio de un fenómeno a partir de datos enteramente origina-

les; se trata, entonces, de una obtención directa.

Como el aspecto común a todas las características estadísticas es la variabilidad, es decir, su aptitud para adquirir diversas intensidades (si son variables) o diversos atributos (si son mutables), es evidente que una recogida de datos estadísticos se sintetiza mejor y se lee más fácilmente si se hace mediante tabulación, en la que aparecen los valores puntuales o intervalarios de la variable asociados a la correspondiente frecuencia, así como los atributos de una mutable, asociados también ellos al número de unidades portadoras de aquel atributo.

Para una correcta comprensión de los ejemplos que aquí se proponen, conviene adelantar algunas nociones esenciales sobre la simbología más usada, puesto que algunas de las ideas que siguen, dada la necesaria generalización de los conceptos, habrán de ser expuestas sólo en términos simbólicos.

Se acostumbra a indicar una variable con las últimas letras mayúsculas del alfabeto latino: X, Y, Z, o bien con distinciones del tipo  ${}_1X$ ,  ${}_2X$ , etc.; las intensidades que adopta en n sujetos, con las letras minúsculas  $x_1, x_2, \dots, x_{i-1}, x_i, \dots, x_n$ , o también  $y_1, y_2, \dots, y_{i-1}, y_i, \dots, y_n$ ; las frecuencias asociadas a la intensidad  $x_i$  con  $f_i$ , y a veces también con  $y_i$ .

Los parámetros o constantes de la población se indican con letras griegas, como  $\mu$  (media),  $\sigma$  (desviación estándar),  $\sigma^2$  (varianza),  $\rho$  (coeficiente de correlación lineal); o también con las correspondientes letras mayúsculas latinas M, S,  $S^2$ , R. Los operadores calculados mediante muestras se indican muy a menudo, según los significados ya vistos, con m (o bien x), s,  $s^2$ , r.

La letra  $\Sigma$ , que compendia la suma de los términos de una serie, es quizá el símbolo estadístico que con más frecuencia se encuentra.

En los ejemplos aducidos (véase *tabla 1*) se observa la distribución de un hipotético grupo de familias; primero, según el número de sus miembros (variable puntual o discreta); luego, según la estimación de su renta anual (variable continua o reduci-

da a intervalos; el símbolo — la línea vertical— que divide los extremos del intervalo indica que el mismo intervalo es *cerrado a derecha*, o sea, que excluye el extremo inferior y comprende el extremo superior); el tercer ejemplo (véase *tabla 2*) corresponde a la clasificación de los cabezas de familia según su condición profesional o social (mutable obtenida con escala nominal).

Tabla 1.—Familias clasificadas según:

a) Tamaño de la familia		b) Renta anual (en millones de liras)	
N.º componentes	N.º familias	Clases de renta	N.º familias
1	44	0 —   2	64
2	110	2 —   4	198
3	134	4 —   6	91
4	62	6 —   10	47
5	50		
Total	400	Total	400

Tabla 2.—Familias según la condición profesional o social de los cabezas de familia

Condición	N.º de los cabezas de familia
Asalariado	205
Empleado	83
Artesano	64
Pensionista	48
Total	400

Cada una de las tres distribuciones permite otras elaboraciones más exclusivamente por separado, o sea, sin posibilidad de estudiar conjuntamente dos de ellas; por eso las distribuciones indicadas se dicen también unidimensionales; además, las dos primeras se conocen con el tér-

mino de seriación y la tercera con el de serie.

La *tabla 3* expone un ejemplo clásico de cruce de dos variables, en el cual es posible estudiar simultáneamente las variaciones que intervienen en el primer carácter condicionante del segundo, y viceversa.

Tabla 3.—Familias según el número de miembros (X) y la renta anual total (Y)

Renta en millones de libras y.	Número de componentes x.					
	1	2	3	4	5	Total
0 — 2	21	32	9	2	—	64
2 — 4	17	60	75	39	7	198
4 — 6	6	10	39	11	25	91
6 — 10	—	8	11	10	18	47
Total	44	110	134	62	50	400

En concreto, se distinguen cuatro distribuciones del tamaño de la familia según los intervalos dados de la renta, y cinco distribuciones de la renta según los tamaños de la familia. Hay que tener en cuenta que el resultado conseguido con la disposición de los datos en una o más tablas, eventualmente completadas con los porcentajes correspondientes, puede constituir incluso, en investigaciones muy elementales, la fase final de síntesis de todo el trabajo, seguida todo lo más de una relación descriptivo-interpretativa de los datos.

Una fase con frecuencia útil, aunque no indispensable, de las elaboraciones consiste en la transformación de una o más tablas numéricas en oportunos diagramas, histogramas, estereogramas y otras formas gráficas análogas, cuya finalidad es captar directamente los aspectos esenciales de un fenómeno mediante la visualidad que proporciona todo diseño.

La mayor parte de las representaciones gráficas se apoya en la utilización de un sistema de ejes cartesianos ortogonales que, fijando la magnitud correspondiente a la primera variable en el eje X y la correspondiente a la segunda variable (o

frecuencia) en el eje Y, genera conjuntos de puntos (diagramas) o superficies planas que corresponden a la distribución observada. Los gráficos que presenta la literatura estadística corriente, en general, son de fácil comprensión; no obstante, su construcción exige un hábil manejo de técnicas a menudo complejas, que la aparente sencillez de los mismos no deja ver.

### III. Índices sintéticos fundamentales

Si las distribuciones estadísticas suponen ya una buena síntesis del fenómeno observado, los índices de tendencia central y de la dispersión constituyen una síntesis más avanzada de las mismas distribuciones, puesto que las reducen a la expresión numérica de un par de parámetros. La exigencia de este ulterior resultado nace, en primer lugar, del problema de la comparación, que de otra manera sería de difícil solución.

Por eso se ha desarrollado plenamente en la metodología estadística la teoría de los índices de tendencia central y la medida de la dispersión.

Acerca del primer aspecto, es posible obtener cualquier media analí-

tica, en cuya formación intervienen todos los términos de la distribución, mediante fórmulas generales del tipo

$$\mu_r = \frac{\sum x_i^r f_i}{\sum f_i}$$

que representa la media potenciada de orden r. Así, estableciendo r = 1, se obtiene la media aritmética ponderada (pero cuando las frecuencias son todas iguales a 1, se reduce a la nota media aritmética más simple); en el caso de r = 2, la media cuadrática, y así sucesivamente.

A título de ejemplo, de la tabla 1 tendremos:  ${}_1\mu = (1.44 + 2.110 + 3.134 + 4.62 + 5.50)/400 = 2,91$  y, pasando por los puntos centrales de los intervalos:  ${}_2\mu = (1.64 + 3.198 + 5.91 + 8.47)/400 = 3,72$ , que son medias aritméticas ponderadas de las respectivas distribuciones.

Conviene aclarar que el índice *media aritmética* puede aplicarse a cualquier distribución de variables; pero no es apto para las mutables (en efecto, no se puede hacer la media de 4 atributos; véase tabla 2); además, tampoco puede representar completamente la distribución, como equivocadamente a veces se cree.

En algunos casos, basta con obtener una media de posición, es decir, la que depende solamente de algunos términos de la distribución. Entre ellos recordamos el punto central del rango y la mediana.

Tocante al segundo aspecto, se trata de medir la dispersión, bien como amplitud del campo de observación, bien como media de desviación de un valor dado (eventualmente tomando las desviaciones entre un valor y todos los demás). Por razones de brevedad, se indica sólo el más conocido de estos índi-

ces, a saber: la desviación estándar (o desviación cuadrática media), que se obtiene con la fórmula

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (x_i - M)^2 f_i}{\sum f_i}}$$

En los ejemplos ya citados resulta  ${}_1\sigma = 1,18$  y  ${}_2\sigma = 1,99$ .

Otros índices importantes de dispersión son: la varianza (con símbolo  $\sigma^2$ , o sea, el cuadrado de la desviación estándar), la desviación media simple, la diferencia media de Gini y algunos índices basados en cuantiles, que son valores de la variable que dividen en partes iguales una distribución.

Para caracterizar una variable estadística, hay que disponer al menos de dos parámetros, uno de tendencia media y otro de dispersión; el par de parámetros más conocido es  $\mu$  y  $\sigma$ , que en muchos casos permite comparaciones correctas entre las distribuciones.

El estudio de las distribuciones empíricas se completa con el de las distribuciones teóricas, es decir, distribuciones que se formulan a nivel teórico y se explicitan en funciones matemáticas del tipo  $y = f(x)$ , en las cuales aparecen al menos dos variables y uno o más parámetros que permiten definir completamente una distribución dada.

En estadística, el rol de las distribuciones teóricas aparece con toda su importancia si se tiene en cuenta que ante todo constituyen modelos cuyas distribuciones empíricas pueden tender a aumentar el número de observaciones; por tanto, reduciendo la realidad observada a ciertos modelos teóricos, no sólo se pueden abordar problemas de adaptación de la primera a los segundos, sino también utilizar funciones teóricas para estimar los parámetros de la

población, así como la prueba de hipótesis estadísticas mediante elaboraciones de una o más muestras casuales [ *✓ Muestreo*].

Entre las distribuciones teóricas de mayor relieve hay que recordar, en primer lugar, la normal o gaussiana o curva de errores accidentales (cuya versión estandarizada, con media cero y varianza = 1, tiene un uso fundamental en la estadística inferencial); luego, la triangular, la distribución de Bernoulli, la rectangular, la *t* de Student, la *F* de Snedecor y la *chi cuadrada*.

Naturalmente, la adaptación de una distribución empírica a una teórica es premisa fundamental para el desarrollo de la previsión de un fenómeno en términos de proyección de un proceso que supere los límites temporales de observación; la proyección calculada resulta conforme con la curva de frecuencia teórica y, en igualdad de condiciones, es fiable si no hay influencia de una variable errática que no pueda eliminarse (es el caso, por ejemplo, de la predicción de la evolución futura de muchas magnitudes demográficas, económicas y sociales observadas en forma de series históricas).

**IV. Interrelaciones de características**

Afirmar que cuando varía una característica hay otra que tiende a adoptar determinada evolución (análisis bivariante), significa postular entre ambas magnitudes una relación lógica y empírica tal que, si se dispone de una medida de la estrechez de la misma, se puede afirmar su carácter significativo y discutir sobre ella.

El problema de la medida de una relación estadística se puede extender también a más de dos caracterís-

ticas, en cuyo caso se recurre a modelos de análisis multivariado y, en vista de determinados fines, al análisis factorial [ *✓ Análisis factorial*].

Volviendo a la consideración de sólo dos características, es preciso que éstas se obtengan conjuntamente del mismo agregado de sujetos (como ocurre en el ejemplo de la *tabla 3*); de ello se sigue un cruce que plantea la importante cuestión de si las dos características son independientes o si, en cambio, demuestran una influencia recíproca, en el sentido de que las distribuciones condicionadas de la primera (por ejemplo, las líneas del cruce citado) varían al variar la segunda.

Para hallar una respuesta, hay que distinguir entre el caso de dos variables, el caso de una variable y un mutable, y el de dos mutables.

Si se trata de dos variables, la dependencia de mayor interés es la lineal (pero se pueden estudiar también las de tipo curvilíneo), que consiste en postular la influencia lineal de una variable independiente (por ejemplo, la X) en otra dependiente (por ejemplo, la Y). Esta aproximación lleva a dos resultados fundamentales: el primero consiste en el cálculo de un índice de dependencia lineal, llamado coeficiente de regresión; el segundo, en la medida de la parte de varianza de una característica explicada por el influjo lineal de la otra, que por ello constituye una medida de lo fundado de la hipótesis de linealidad.

El coeficiente de regresión coincide con la medida de la inclinación de la recta de regresión, es decir, de la recta que se interpola entre las medias de las distribuciones condicionadas por la Y, minimizando las distancias entre tales medias y las ordenadas teóricas de la recta (método de los mínimos cuadrados).

Dicha recta explícita por vía geométrica la linealidad de la relación si no se dan variaciones accidentales; por tanto, el coeficiente de regresión de la variable Y condicionada por X es el valor  $b_{y/x}$  en la ecuación de la recta de regresión:

$$Y = a + b_{y/x} \cdot X$$

La medida de la varianza debida

$$\frac{\sum (y_i - M_y)^2}{N} = \frac{\sum (y_i^* - M_y)^2}{N} + \frac{\sum (y_i - y_i^*)^2}{N}$$

Si en dicha relación se divide todo por la varianza total, se llega al coeficiente de determinación según la relación

$$1 - \frac{\sum (y_i - y_i^*)^2}{\sum (y_i - M_y)^2} = \frac{\sum (y_i^* - M_y)^2}{\sum (y_i - M_y)^2}$$

cada uno de cuyos miembros mide de manera equivalente la parte relativa a la variabilidad explicada por la hipótesis de relación lineal; el coeficiente de determinación se indica con  $r^2$  o bien con  $\rho^2$  y varía entre 0 y 1.

Invirtiendo ahora la posición y, por tanto, el rol de las dos variables, se llega a calcular el coeficiente de regresión lineal de X condicionado por Y, que forma parte de la ecuación

$$X = a + b_{x/y} \cdot Y$$

Pero recordando el planteamiento originario del problema que contempla un modelo de correlación entre X e Y, se llega más oportunamente a una síntesis de los dos índices de regresión, que recibe el nombre de coeficiente de correlación lineal de Bravais-Pearsons:

$$C = \sqrt{b_{y/x} \cdot b_{x/y}}$$

que al mismo tiempo es la raíz cua-

a la linealidad de la relación puede obtenerse de la descomposición de la varianza total en varianza entre ordenadas teóricas (Y\*) y media general ( $\mu_y$ ), que es la varianza explicada, y varianza entre ordenadas observadas (o sea, las medias condicionadas por  $y_i$ ) y ordenadas teóricas, que es la varianza restante.

En otros términos, deberá ser:

drada del coeficiente de determinación y varía entre -1 y 1, proporcionando por ello no sólo una medida relativa a la intensidad del vínculo recíproco entre X e Y, sino también el revés de tal vínculo, o sea, nos dice si creciendo una aumenta de media la otra (valores desde 0 a 1: correlación positiva) o si creciendo una disminuye de media la otra (valores desde 1 a 0: correlación negativa).

Utilizando los datos de la *tabla 3*, se obtiene  $C = 0,47$  y  $C^2 = 0,22$ ; por tanto, queda probada por una discreta correlación positiva entre las dos características y, además, se puede afirmar que el 22 por 100 de la variabilidad de una característica es explicada por la influencia lineal de la otra.

Se observa también que los elementos metodológicos arriba mencionados permiten estimar la intensidad de una variable desconocida cuando la otra asume determinados valores, siempre que sea conocida la ecuación de regresión lineal y la medida de  $C^2$ .

Pero el concepto de regresión es válido también en situaciones de falta de linealidad; de ello se sigue la posibilidad de calcular cualquier otra función de regresión y de medir

la correspondiente varianza explicada.

En el caso particular de que la función pase por  $k$  medias diversas  $y$ , de la distribución condicionada de  $Y$ , se obtiene una línea de regresión que es una función de grado  $k-1$ : la relación entre la desviación estándar en torno a la línea de regresión y la general de la  $Y$  constituye una nueva medida relativa de la variabilidad de  $Y$  explicada por la influencia (ahora ya no lineal, sino curvilínea) de la  $X$ .

Dicha relación adopta la forma

$$\eta^2 \text{ y/x} = \frac{\sum (y_i - M_y)^2}{\sum (y_i - M_y)^2}$$

y recibe el nombre de relación de correlación de Pearson. Obsérvese que la fórmula no emplea valores de  $X$ , por lo que puede usarse también en el cruce entre una variable y una mutable.

En el caso de asociación entre mutables, para medir su dependencia se recurre a otros índices que operan exclusivamente sobre las frecuencias; entre los mismos se hallan: el coeficiente de contingencia de Pearson, el índice de cograduación de Spearman (para dos mutables ordenadas), el índice  $w$  de Kendall (para más de dos mutables ordenadas).

S. Orviati

BIBLIOGRAFÍA: Alcalde A., *Estadística aplicada a las ciencias sociales*, Pirámide, Madrid 1976.—Arnáiz G., *Introducción a la estadística teórica*, tomo I, Ed. Lex Nova, Valladolid 1965.—Blalock H.M., *Estadística social*, FCE, México 1966.—Boldrini M., *Statistica. Teoria e metodi*, Giuffrè, Milano 1968.—Boudon R., *Modèles et méthodes mathématiques*, en *Tendances principales de la recherche dans les sciences sociales*, Mouton, Paris 1970.—Brambilla F., *Trattato di statistica (Statistica psicologica)*, vol. III, UTET, Torino 1972.—Cole-

man J., *Introduction to mathematical sociology*, Free Press, New York 1964.—Cramer H., *Mathematical methods of statistics*, Princeton University Press, Princeton 1971.—Hagood M.J. y Price D.O., *Statistics for sociologists*, H. Holt & Co., New York 1952.—Hays W.L., *Statics*, Holt, Rinehart and Winston, New York 1963.—Liorzou A., *Iniciativa práctica a la estadística*, Editorial Casanova, Barcelona 1959.—Martín Martínez J.L., *Fuentes estadísticas para la investigación social en España*, en "Rev. Española de la Opinión Pública" 10 (1967).—McCullough C. y Van Atta L., *Statistical concepts*, McGraw-Hill, New York 1963.—McCormick T.C., *Técnica de la estadística social*, FCE, México 1954.—Nie N.T., Bent D.H. y Hull C.H., *Statistical package for the social sciences*, McGraw-Hill, New York 1970.—Pulido San Román A., *Estadística y técnicas de investigación social*, Caduceo, Madrid 1967.—Salvemini T., *Lezioni di statistica*, I y II, Cacucci, Bari 1966.—Sarramona López J., *Investigación y estadística aplicadas a la educación*, CEAC, Barcelona 1980.—Smith K., *Métodos estadísticos no paramétricos*, en L. Festinger y D. Katz, *Los métodos de investigación en las ciencias sociales*, Paidós, Buenos Aires 1972, 490-527.—Wilks S.S., *Mathematical statistics*, Wiley, New York 1962.

## ESTEREOTIPO

SUMARIO: I. Origen del término y definición general - II. Enfoques teóricos y definiciones particulares: 1. Generalizaciones incorrectas; 2. Generalizaciones de validez no especificada; 3. Generalizaciones caracterizadas por su rigidez; 4. Proposiciones indiferenciadas desde el punto de vista lógico; 5. Categorizaciones o conceptos; 6. Productos de un procedimiento de pensamiento viciado; 7. Componente cognoscitivo de los prejuicios - III. Contenido y objeto del estereotipo - IV. Inadecuaciones metodológicas en el estudio de los estereotipos.

### I. Origen del término y definición general

El término *estereotipo*, de raíz griega, se acuñó originariamente por referencia a un procedimiento de la imprenta, con el que, a partir de los

bloques de composición de caracteres móviles, se obtienen matrices indeformables, copias perfectas de los anteriores.

En neuropsiquiatría se utilizó (y aún hoy se utiliza) en sentido metafórico, para indicar los trastornos del comportamiento que se caracterizan por una repetición uniforme, mecánica, continua e ineficaz de gestos o de expresiones verbales o gráficas; estos trastornos se dan en algunas enfermedades mentales, como la esquizofrenia.

Fue W. Lippmann quien en 1922 lo introdujo en las ciencias sociales. Según Lippmann, el individuo, para interactuar con su ambiente, demasiado complejo para apropiárselo directamente, se construye un *retrato mental* del mundo que cae fuera de su alcance, retrato que, al menos en parte, está culturalmente determinado: "Tomamos de nuestra cultura lo que ella ya nos ha definido y tendemos a percibir lo tomado en la forma estereotipada en que ella nos lo sirve". Lippmann estimaba que los estereotipos poseían valor negativo debido a algunos caracteres que les atribuía: a) contenido sumamente incorrecto, en desacuerdo con los hechos reales; b) derivación de los mismos de un proceso de razonamiento equivocado, como una especie de cortocircuito que "impone un determinado carácter a los datos de nuestros sentidos antes de que lleguen a la inteligencia"; c) rigidez, posibilidad escasa de cambio frente a experiencias nuevas.

Los estereotipos pueden ser formulados por cualquier individuo, así como referirse a cualquier objeto o categoría de objetos; sin embargo, en el campo de las ciencias sociales poseen una importancia particular los que *crea o comparte un grupo social en relación con otro grupo social*:

grupos raciales, nacionales, sexos, clases sociales, clases de edad, profesiones, etc.

Las numerosas definiciones formuladas por estudiosos e investigadores coinciden en considerar el *estereotipo* como una *creencia socialmente compartida, articulada en un conjunto de características atribuidas a una categoría de personas y formulada según criterios "no científicos"*; otros elementos, más controvertidos, de algunas definiciones son la *falta de correspondencia del estereotipo con la realidad, la relativa rigidez y la indiferenciación* con que se atribuyen las características a los componentes de la categoría.

Desde el punto de vista de la investigación empírica, las primeras aplicaciones operativas del concepto de estereotipo se efectuaron en las investigaciones realizadas en 1926 por Rice y Litterer sobre los estereotipos profesionales, y en las realizadas en 1932 por Katz y Braly sobre los estereotipos étnicos; esta última, en particular, sirvió luego de modelo a otras numerosísimas investigaciones sobre el mismo tema.

### II. Enfoques teóricos y definiciones particulares

Los enfoques teóricos y metodológicos de la estereotipia social pueden reducirse a algunos tipos generales, dadas las características particulares que los distintos autores consideran como elementos fundamentales constitutivos del estereotipo. Pero esta distinción es puramente analítica; en realidad, en el enfoque de cada autor se pueden encontrar simultáneamente, aunque tenidos por más o menos importantes, los elementos que a continuación se exponen por separado:

### 1. GENERALIZACIONES INCORRECTAS

Las generalizaciones referentes a los elementos de una categoría pueden ser incorrectas en dos sentidos; la primera posibilidad de error es *direccional*, y consiste en atribuir una determinada característica a los miembros pertenecientes al grupo X, que en realidad no la poseen; la segunda posibilidad de error es *dimensional*, y consiste en atribuir una característica a todos o a casi todos los miembros del grupo X, siendo así que sólo algunos de ellos la poseen realmente; para referirse a este segundo tipo de error se utiliza el término *hipergeneralización (overgeneralization)*.

Katz y Braly, y numerosos autores con ellos, en su definición de estereotipo parecen adherirse a la primera posición, mientras que un grupo más numeroso de autores se limita a identificar el estereotipo con una generalización que, si bien es exagerada, puede describir una situación realmente existente, aunque menos extendida que la expresada en el estereotipo.

A este primer enfoque teórico se le hace una objeción fundamental: definir una generalización como *incorrecta* implica la existencia de un criterio de validez con el que confrontar la generalización en cuestión. Sin embargo, la mayoría de las veces no existe en la práctica criterio alguno para verificar la validez real de la generalización, sobre todo cuando se formula para referirse a *muchos* o a *algunos* miembros de una categoría.

### 2. GENERALIZACIONES DE VALIDEZ NO ESPECIFICADA

Según numerosos investigadores, el argumento específico de la validez

de las generalizaciones carece de importancia; para ellos cualquier generalización es, *ipso facto*, un estereotipo; otros, en cambio, estiman necesario distinguir las generalizaciones válidas de las incorrectas y, por tanto, estereotipadas. Sin embargo, incluso en el ámbito de las investigaciones empíricas, rara vez se puede disponer de un criterio de confrontación para poder discernir la validez de las generalizaciones.

### 3. GENERALIZACIONES CARACTERIZADAS POR SU RIGIDEZ

La rigidez, o sea, la tendencia a seguir inalterados, es otro criterio que se utiliza para identificar los estereotipos. La estabilidad del contenido puede preservarse mediante mecanismos psicológicos que operan a diversos niveles. Una *distorsión a nivel perceptivo* puede impedir el reconocimiento de las características incompatibles con el estereotipo; la contradicción implícita se evita negando la validez real de uno de sus elementos; cuando esto no es posible, el elemento dotado de características incompatibles se considera como independiente de la categoría objeto del estereotipo y como parte *sólo* de otras categorías; la contradicción se evita *segregando de la categoría uno de los elementos*.

Sin embargo, la importancia de la rigidez como elemento diferencial de definición se ha sometido a revisión. Según Fishman, un estereotipo puede considerarse rígido sólo cuando no se modifica por nuevas informaciones o por cambios en las necesidades, motivaciones o intereses de la persona, o por cambios en el foco de la interacción; si no se han producido modificaciones en alguna de estas tres áreas, no se puede hablar de rigidez en un estereotipo que per-

manece constante; la rigidez *puede ser* un aspecto de algunos estereotipos, pero no lo es necesariamente de todos.

Se ha subrayado, además, desde un punto de vista estrictamente metodológico, que la estabilidad de contenido de los estereotipos, observada mediante repetidas investigaciones empíricas, puede deberse a la repetición del método utilizado en la observación de los mismos.

### 4. PROPOSICIONES INDIFERENCIADAS DESDE EL PUNTO DE VISTA LÓGICO

M. N. Richter jr. estima que la caracterización de *generalización rígida* es inadecuada, si se tiene en cuenta el *mecanismo conceptual* de formación de los estereotipos, y ello por dos motivos: si se considera el *proceso de formación*, el término *generalización* es inadecuado desde el punto de vista puramente fáctico, puesto que los estereotipos se forman frecuentemente no generalizando a partir de algunos elementos concretos, sino aplicando a una categoría de objetos sociales un nombre, una calificación, una *etiqueta*, a la que ya precedentemente se halla asociada cierta connotación; si se considera el tipo de proposiciones que da lugar tal proceso, *generalización rígida* es una contradicción en los términos, puesto que en la medida en que una proposición es rígida, es decir, arbitrariamente resistente a las modificaciones, deja de ser una pura generalización desde el punto de vista estrictamente lógico.

La hipótesis de Richter es que el mecanismo conceptual de la estereotipia implica una *falta de distinción entre generalizaciones empíricas* (proposiciones que atribuyen determinadas características a los miembros de una categoría en general,

basándose en la observación de algunos elementos de una categoría) y *definiciones estipulativas* (proposiciones que especifican las características necesarias para la inclusión de elementos particulares en una categoría), con el resultado de mezclar las operaciones de generalización y de definición dentro de un mismo procedimiento indiferenciado y, por tanto, de generar proposiciones de *status* lógico ambiguo o indeterminado; la considerable estabilidad de contenido de estas proposiciones (la rigidez de los estereotipos) se hace posible precisamente por su falta de estabilidad en el *status* lógico. Una generalización empírica se modifica cuando hay que adaptarla necesariamente a un caso compatible con ella, mientras que una definición estipulativa se mantiene siempre, excluyendo de la categoría el caso incompatible; cuando la proposición que choca con un caso incompatible es un estereotipo, es decir, una proposición indiferenciada desde el punto de vista lógico, se puede recurrir a dos mecanismos diversos de adaptación: 1) los hechos correspondientes a la proposición se usan como prueba de la misma, *como si* se tratase de una generalización empírica, y a la vez se excluyen de la categoría los hechos incompatibles, *como si* se tratase de una definición estipulativa; 2) la afirmación de la universalidad de la característica en la categoría se antepone al reconocimiento de las excepciones, a menudo con la racionalización de que las excepciones confirman la regla; por tanto, se admiten las excepciones, *como si* se tratase de una generalización empírica; mas, por otra parte, la proposición se considera válida independientemente de las excepciones existentes, *como si* se tratase de una definición estipulativa.

Richter cree, pues, que tales mecanismos de pensamiento, mediante los que se mantienen los estereotipos, responden a una lógica específica, dentro de la cual, debido a la falta de distinción entre proposiciones empíricas y estipulativas, una proposición referida a todos los elementos de una categoría puede hacerse compatible con la presencia de excepciones. Estos *mecanismos conceptuales de defensa del estereotipo* se ponen en acción como recurso extremo ante evidencias contrarias demasiado claras para poder resolverse con la distorsión perceptiva o con la segregación de la categoría.

#### 5. CATEGORIZACIONES O CONCEPTOS

Otro enfoque distinto define el estereotipo como el uso, incluso equivocado, de categorías: "Comúnmente se piensa que el estereotipo implica una respuesta a categorías; es decir, la pertenencia a una categoría es suficiente para evocar la opinión de que la persona-estímulo posee todos los atributos que caracterizan a dicha categoría". Por tanto, la categoría es isomorfa con el concepto que un individuo tiene de un grupo particular. W. E. Vinacke afirma que "los estereotipos deberían lógicamente considerarse como *sistemas conceptuales (concept-systems)*, con funciones tanto positivas como negativas, que poseen las mismas propiedades generales que los demás conceptos, sirviendo, como ellos, para organizar la experiencia". Los conceptos se consideran como sistemas cognoscitivos organizativos ("*cognitive organizing systems*") que, juntamente con las actitudes, intervienen en el control de la interacción; tienen propiedades *extensivas*, que corresponden a las ca-

racterísticas objetivas de los elementos de la categoría, y propiedades *intensivas*, que derivan de las experiencias personales con los elementos mismos, por lo que diferencian en mayor o menor medida los conceptos que tienen las diversas personas de los mismos objetos; según Vinacke, la estereotipia es un proceso de conceptualización en el que se incluyen también las características intensivas, considerándolas como extensivas.

Por tanto, desde esta perspectiva, los estereotipos pueden considerarse como consecuencia inevitable del proceso de aprendizaje social, como medios para clasificar tipos de objetos sociales (de personas), basándose en propiedades percibidas y facilitando, en consecuencia, respuestas significativas a los objetos mismos.

Allport está de acuerdo con la opinión de que los estereotipos se adquieren en el proceso de aprendizaje social, y subraya la importancia de los procesos cognoscitivos que se organizan en categorías y de los instrumentos lingüísticos con que se designa a las mismas categorías; es tímica, sin embargo, que el estereotipo no es *una* categoría, sino una idea estable asociada a una categoría; no es el núcleo de un concepto, mas actúa de tal modo que hace imposible un pensamiento diferenciado en torno al concepto.

#### 6. PRODUCTOS DE UN PROCEDIMIENTO DE PENSAMIENTO VICIADO

Según numerosos autores, psicólogos en su mayoría —de acuerdo con un punto de la caracterización originaria del estereotipo expuesta por Lippmann—, el elemento crucial que distingue las *generalizaciones normales* de los estereotipos es el

modo por el que se llega a su formulación. No obstante, mientras que algunos autores acentúan las deficiencias mismas del proceso mental en juego (por ejemplo, el uso de razonamientos no lógicos), otros colocan en primer plano la inadecuación de las bases de adquisición de las fuentes de donde se obtienen los elementos para la generalización: charlas, rumores, anécdotas, etc., que son *pruebas insuficientes* para justificar la generalización.

Hay que notar que algunos autores, tras acentuar en la definición de estereotipo su carácter de hipergeneralización inválida, se adhieren también a la hipótesis de la falacia del proceso mental de construcción; en efecto, si una persona ha elaborado una hipergeneralización inválida, puede presumirse razonablemente que ésta se ha realizado mediante un proceso mental incorrecto, o bien partiendo de elementos de información de alguna manera viciados.

Por otra parte, no se puede afirmar que el resultado de un razonamiento viciado sea de suyo inválido; sólo de la evidencia empírica —de la que muy pocas veces se dispone— y de la confrontación con los hechos reales se puede obtener una verificación de esta hipótesis.

Como otra crítica a este enfoque particular, no hay que olvidar la ya citada hipótesis de Richter, según el cual el estereotipo, más que resultado de un procedimiento mental ilógico, es una proposición derivada de una forma específica de lógica, que responde a principios particulares suyos.

#### 7. COMPONENTE COGNOSCITIVO DE LOS PREJUICIOS

El estereotipo, en cuanto que describe las características de los miem-

bro de los grupos y de las categorías sociales, se relaciona con el prejuicio al menos en dos aspectos:

1) proporciona los elementos de *codificabilidad* de nuevos objetos sociales en orden a su inserción en *categorías apropiadas*, orientando también hacia un nuevo objeto la actitud anterior para con la categoría en que ha sido clasificado;

2) permite justificar o racionalizar la actitud para con una categoría, basándose en las características que se le atribuyen.

Pero la evidencia empírica no basta para demostrar la coexistencia invariable de estereotipo y prejuicio [ *Prejuicio* ].

Dada la correlación entre ambos fenómenos, se han observado casos de variación independiente entre dirección (positiva o negativa) de la actitud y dirección del estereotipo, entre estereotipo y distancia social, entre estereotipo y autoritarismo [ *Autoritarismo* ]; no obstante, se da alguna covarianza, que permitiría inferir la inexistencia de prejuicio cuando no hay estereotipo.

Por otra parte, la mayoría de los estudios sobre los estereotipos no toma en consideración el problema específico de la actitud para con las categorías sociales que describen, haciendo imposible cualquier conclusión sobre la existencia de estereotipos cuando no se dan prejuicios, existencia que es al menos hipotéticamente posible, si se tiene en cuenta que el estereotipo puede comprender características tanto negativas y positivas como neutras. La hipótesis de la relativa independencia entre prejuicio y estereotipo encuentra también apoyo en investigaciones que han observado correlaciones prácticamente nulas entre niveles de estereotipia e intenciones

de comportamiento para con los mismos objetos sociales.

Vinacke ha resumido estas consideraciones en el concepto de *superposición parcial*, según el cual el estereotipo puede: 1) expresar verbalmente un prejuicio, 2) racionalizarlo o proyectarlo, 3) expresarlo sólo parcialmente, 4) no ser en absoluto expresión de prejuicio. Correlativamente, el prejuicio puede: 1) resultar evidente en el estereotipo, 2) ayudar a determinarlo, 3) utilizarlo como *etiqueta* conveniente, 4) expresarse de un modo totalmente diverso, prescindiendo de los estereotipos.

### III. Contenido y objeto del estereotipo

El estereotipo, constituido por un conjunto de características atribuidas a una categoría social, se expresa generalmente de forma verbal o, por lo menos, es empíricamente observable mediante instrumentos verbales, utilizando los elementos del lenguaje normal.

El uso de los términos del lenguaje dentro de campos específicos de discurso está totalmente regulado y se transmite culturalmente; y el uso de los términos utilizados en la formulación de los estereotipos sociales es relativamente estable, tanto por lo que concierne a su atribución a una categoría de personas más que a otra como por lo que toca a su referencia a algunas *clases de contenido*.

El *análisis de contenido*, aplicado a un gran número de descripciones estereotípicas de grupos sociales diversos obtenidas en investigaciones empíricas, ha permitido distinguir algunas clases y subclases generales, a las que pueden atribuirse las mis-

mas características de los grupos [ *↗ Análisis de contenido* ]:

1. *cualidades de relación, interpersonales*
  - A. *positivas*
    - a) familiaridad, no diferencia
    - b) deseabilidad, atracción
  - B. *negativas*
    - a) carácter extraño, diferencia
    - b) aislamiento, etnocentrismo, arrogancia
    - c) indeseabilidad, falta de atracción
2. *cualidades intelectuales*
  - A. *positivas*
  - B. *negativas*
3. *cualidades morales*
  - A. *positivas*
  - B. *negativas*
4. *conflictividad y hostilidad*
5. *"solidez"*
6. *"inconsistencia"*
7. *emotividad*
8. *características políticas*
9. *características económicas*
10. *características estético-culturales*
11. *cualidades físicas*
  - a) características externas directamente visibles
  - b) características visibles sólo en determinados comportamientos
  - c) condiciones generales.

Un problema clásico en el estudio de los estereotipos, abordado por numerosos autores tanto a la hora de definir los conceptos como en los análisis empíricos, es el de la *validez* del contenido, el de su correspondencia con la realidad de los grupos que quieren representar.

Según algunos autores, los estereotipos son concomitantes con el

grado de complejidad socio-económica de la sociedad, derivándose del tipo de percepción social que determinan las relaciones de rol institucionalizadas en la sociedad. Estas últimas constituyen el contexto más frecuente de interacción intergrupual y de observación recíproca, sensibilizando a los actores con las características de grupo *relevantes en la relación*, que entran a formar parte del estereotipo de grupo; cuanto mayores sean las diferencias relativas a costumbres, a aspecto físico o a elementos culturales, tanto más probablemente estos aspectos entrarán a formar parte del estereotipo; los elementos originados en relaciones de rol institucionalizadas *poseen una validez social*. Sin embargo, el contexto de tales relaciones constituye una *muestra reducida* de comportamientos observables; el estereotipo, la imagen del grupo, generaliza todos los restantes contextos, no observados o no observables, características que eran relevantes o que sólo han surgido en el contexto en que se han observado los comportamientos de rol (se trata de una aplicación del principio general de la categorización y de la formulación *normal* de juicios apriorísticos para orientar el comportamiento); algunos autores definen este fenómeno como *distorsión socialmente estructurada en las percepciones recíprocas entre grupos*, aminorando la hipótesis de que el contenido del estereotipo estaría estrechamente ligado a las características intrínsecas del grupo-objeto; el significado atribuido a las características y a las diferencias entre los grupos es objeto de *definición social*, como resultado de una interacción real o al menos potencial, y no una condición inherente a las características y diferencias en sí mismas.

Una interpretación de este tipo permitiría explicar tres puntos particulares de la dinámica del estereotipo: el consenso en torno a los elementos que lo componen, su mantenimiento a pesar de su invalidez parcial y su relativa estabilidad en el tiempo.

Como el estereotipo refleja las relaciones institucionalizadas entre los grupos, cuyo conocimiento está difundido y es consensual en la sociedad, también el estereotipo es compartido en función de ese tipo de conocimiento; más aún, es probable que aumentando la *importancia* de determinadas relaciones entre grupos aumenten también la difusión y el consenso sobre el estereotipo.

Por otra parte, las relaciones de rol constituyen las oportunidades más frecuentes de interacción, y en este contexto los estereotipos, dada su validez social, orientan el comportamiento de modo socialmente adecuado y conveniente, constituyendo así una ocasión para su *refuerzo*; sólo en raras ocasiones el comportamiento ligado al estereotipo resulta inadecuado.

Las relaciones de rol institucionalizadas generalmente no se modifican sino a largo plazo, y al permanecer relativamente constantes, es lógico que también los estereotipos de grupo permanezcan estables.

Si cambian las relaciones, cambiará también el contenido del estereotipo, con tanta más rapidez y difusión cuanto más amplia sea la modificación de las relaciones; a su vez, el nuevo estereotipo, al orientar de otro modo el comportamiento, podrá seguir influyendo luego en el modelo de las relaciones institucionalizadas. También la estereotipia social forma parte de la herencia cultural, transmitida socialmente y aprendida a través de los distintos

elementos de la socialización primaria y secundaria, a la que se recurre como guía del comportamiento social y como elemento de seguridad personal en los momentos de cambio; ello podría explicar los *desfases en el tiempo* entre los cambios de situación y los cambios de la estereotipia.

Si se quiere considerar el concepto más restringido de estereotipo como componente cognoscitivo de un prejuicio, los problemas relativos al contenido de la imagen y a la elección del objeto deben examinarse a la luz de las distintas interpretaciones teóricas y funcionales del prejuicio.

Así, en el ámbito de los análisis psicodinámicos se subrayan los mecanismos psicológicos de proyección y racionalización, que llevan a transferir al grupo-objeto caracteres negativos propios del *in-group*, generadores de sentimientos de culpabilidad, o a representar un *out-group* bajo aspectos que justifiquen una actitud negativa frente al mismo; también la estabilidad temporal y la rigidez estarían ligadas principalmente a los factores de personalidad que determinan el prejuicio dogmático, y sólo secundariamente a las condiciones de la estructura social, a través de los condicionamientos que ellas ejercen en los factores psicológicos individuales.

En cambio, la interpretación del estereotipo dentro de los prejuicios realistas y culturales es bastante fácil según el planteamiento precedente, que lo vincula a las relaciones de grupo dentro de una estructura social compleja y a la transmisión cultural de elementos cognoscitivos que resultan adecuados.

También de las distintas interpretaciones de los fenómenos del etnocentrismo se pueden recabar ele-

mentos útiles para interpretar la elección de los objetos de un estereotipo y para seleccionar las características que entran a formar parte del mismo.

Basándose en los *objetos* posibles del estereotipo social, algunos autores proponen una clasificación general:

- *autoestereotipo*: características que un grupo A cualquiera se atribuye a sí mismo;

- *heteroestereotipo*: características que el grupo A atribuye a otro grupo B cualquiera;

- *autoestereotipo proyectivo*: características que, según el grupo A, se atribuye a sí mismo el grupo B;

- *heteroestereotipo proyectivo*: características que, según el grupo A, le atribuye el grupo B.

Numerosas investigaciones empíricas han estudiado comparativamente las relaciones recíprocas de los diversos tipos de estereotipo en relación con los grupos étnicos. Las conclusiones generales, aunque limitadas, se pueden resumir así:

- se ha observado una relativa congruencia, cierto grado de acuerdo, entre los estereotipos relativos a un grupo específico y formulados por grupos diversos contiguos a él;

- existe una congruencia también entre el autoestereotipo de un grupo y el heteroestereotipo que un segundo grupo tiene del primero, si bien —como es lógico, según los principios generales del etnocentrismo— el autoestereotipo tiende a ser más acentuado hacia la polaridad favorable [ *✓ Etnocentrismo*];

- se ha observado también una relativa congruencia entre autoestereotipo y autoestereotipo proyectivo, más frecuente entre los grupos

que están en situaciones de interacción efectiva; en este caso, como en el precedente, la congruencia es mayor para el aspecto descriptivo del estereotipo y menor para el valorativo, según se desprende del uso diverso de *matices semánticos* (ahorrador, avaro, etc.).

Sin embargo, estos tipos de comparación no permiten ninguna clase de conclusión acerca de la correspondencia entre contenido y validez real de la imagen estereotípica, puesto que ni siquiera la autoimagen del grupo puede considerarse como criterio de validez. Un intento de este tipo lo han realizado Abate y Berrien, comparando los autoestereotipos y los heteroestereotipos recíprocos de dos grupos con los respectivos *veretipos*, o *características modales del grupo*, obtenidos sometiendo a los mismos sujetos a la *Edwards Personal Preference Scale*; los heteroestereotipos reproducían con bastante fidelidad los autoestereotipos de grupo, mientras que la correspondencia con ambos *veretipos* era prácticamente insignificante; sin embargo, el resultado no es suficientemente probatorio, ya que no es posible afirmar que la EPPS constituya un criterio válido para definir el *veretipo*.

Si alguna conclusión se puede sacar de los mencionados estudios comparativos, es la confirmación de la difusión y del consenso en torno a las imágenes de grupo, tal como han venido determinándose y transmitiéndose en la interacción social, consenso compartido —dentro de ciertos límites— también por quienes son *objeto* de una imagen estereotipada; *núcleo de verdad y profecía que se autorrealiza* intervienen también en la dinámica del estereotipo.

#### IV. Inadecuaciones metodológicas en el estudio de los estereotipos

Algunos de los aspectos de los métodos y de las técnicas utilizadas en el estudio de los estereotipos sociales puede que hayan influido en los resultados obtenidos en las investigaciones empíricas, hipotecando seriamente la validez y el carácter generalizable de las conclusiones.

El método que con mayor frecuencia se ha utilizado es el elaborado originariamente por Katz y Braly, que exige que se indique, en una lista previamente preparada, qué atributos se consideran *los más típicos* para cada uno de los distintos grupos señalados. Hay otras técnicas que se apartan de ésta, bien en el método de elaboración de los datos (correlaciones, covarianzas, análisis factoriales, etc.), bien en el modo de recoger los elementos del estereotipo (por ejemplo, con el diferencial semántico); pero no pueden evitar sus limitaciones; *se puede forzar* a los sujetos a dar una respuesta estereotipada con el simple hecho de no permitirles responder de otro modo. Los resultados obtenidos con técnicas *abiertas*, sin lista preconstituída de características, comparados con los obtenidos con listas cerradas, han mostrado una diferencia considerable, estadísticamente significativa, en el número y en el tipo de las características atribuidas a cada grupo.

Un segundo elemento de distorsión, que ha surgido también en investigaciones comparativas, parece provenir del número, tipo y orden de presentación de los grupos cuya imagen se intenta observar; el estereotipo desfavorable de un grupo resulta todavía más desfavorable si se lo presenta inmediatamente después

de un grupo anterior cuya imagen es positiva; en cambio, estereotipos relativamente ambiguos sobre algunos grupos se hacen más definidos y favorables si, de los grupos que se juzgan, se aparta u omite el juzgado más favorablemente.

En los modelos de investigación comúnmente adoptados parece que se descuidan o no se profundizan debidamente otros aspectos que algunos estiman esenciales para una teoría completa del estereotipo:

- *importancia* de cada elemento del estereotipo, es decir, presunto predominio, entre los miembros del grupo, de las características que se le atribuyen;

- *modos* como se han captado los elementos del estereotipo y *fuentes* de las que se han tomado;

- *intensidad* y *carácter central* que revisten las creencias contenidas en el estereotipo para cada uno de los sujetos (puntos que están en conexión con la formulación de hipótesis sobre posibles modificaciones del prejuicio);

- *funciones psicológicas* que desempeña el estereotipo para los individuos;

- *relaciones entre estereotipos* o entre cada uno de sus elementos, *actitudes* y *comportamientos*.

A. M. Boileau

**BIBLIOGRAFÍA:** Allport G.W., *La naturaleza del prejuicio*, Eudeba, Buenos Aires 1962.—Battacchi M.W., *Meridionali e settentrionali nella struttura del pregiudizio etnico in Italia*, Il Mulino, Bologna 1972.—Betelheim J. y Janowitz M., *Cambio social y prejuicio*, FCE, México 1975.—Castro C. de, *Estereotipos de nacionalidad en un grupo latinoamericano*, en "Rev. de Psicología General y Aplicada", vol. XXIII, n 92 (Madrid 1968) 235-267.—Eherlich H.J., *The social psychology of prejudice*, cap. II, Wiley, New York 1973.—Germain J., Pinillos J.L. y Aberasturi E., *Estudio preliminar de estereotipos entre personajes históricos*, en "Rev.

de Psicología General y Aplicada", vol. XVIII, nn 68-69 (1963) 734-744.—Heintz P., *Los prejuicios sociales. Un problema de la personalidad, de la cultura y de la sociedad*, Tecnos, Madrid 1968.—Katz D. y Braly K., *Los estereotipos verbales y el prejuicio racial*, en H. Proshansky y B. Seidenberg, *Estudios básicos de psicología social*, Tecnos, Madrid 1973.—Pinillos J.L., *Preferencias nacionales de varios grupos universitarios españoles*, en "Rev. de Psicología General y Aplicada", vol. XV, n 54 (Madrid 1960) 367-399.—Rodríguez F., *Estereotipos regionales españoles*, en "Rev. de Psicología General y Aplicada", vol. XVIII, nn 68-69 (Madrid 1963) 763-771; *Creencia subjetiva en los estereotipos*, en "Rev. de Psicología General y Aplicada", vol. XX, n 78 (Madrid 1965) 432-435.

## ESTRATIFICACION

SUMARIO: I. Introducción - II. Definición - III. Teorías sobre la estratificación social - IV. Estratificación y movilidad social - V. Medición de la estratificación y de la movilidad social - VI. Investigaciones - VII. La estratificación social en España: estudios y resultados.

### I. Introducción

La premisa del estudio de la estratificación social la constituye el supuesto histórico de que la sociedad humana se caracteriza por una acumulación de desigualdades institucionalizadas. Toda sociedad conocida, pasada o presente, distribuye de modo desigual sus propios recursos. Los criterios de distribución pueden variar conforme a determinados sistemas de valoración, y con ellos las formas de estratificación; pero siempre se da un mínimo de estratificación social en toda sociedad organizada, cualesquiera sean su ordenamiento político y la ideología en que se base, incluso en las fundadas sobre la igualdad.

Más aún, en las actuales sociedades industriales, a pesar de funda-

mentarse sobre el postulado *igualitario*, se encuentran sistemas consolidados de estructuración de las desigualdades sociales, las cuales persisten también en los ordenamientos sociales que presumen de carecer de clases.

### II. Definición

En un sentido muy general, la estratificación social indica el proceso de distribución de individuos y grupos con determinadas características comunes en un *continuum* de posiciones sociales ordenadas jerárquicamente en una escala vertical (*unos sobre otros*). En un sentido más estrictamente sociológico, el término *estratificación* significa el proceso por el que la estructura de un grupo se diversifica y se ordena en estratos según varios grados de prestigio, y/o propiedad, y/o poder.

La disposición vertical de los estratos sociales, la existencia de categorías inferiores y superiores en las posiciones sociales, debido a una diversa distribución de privilegios o de un sistema de discriminación, y la conciencia de la propia posición en la jerarquía de clases constituyen, pues, los elementos fundamentales a la hora de estudiar y clarificar la estratificación social.

### III. Teorías sobre la estratificación social

Son numerosas las variables que aparecen una y otra vez en la problemática de la estratificación social: el valor moral, la igualdad y la desigualdad, la justicia y la injusticia, etc.

El concepto de estratificación social se utiliza con profusión en debates y controversias político-ideológi-

cas y también morales; sin embargo, las ciencias sociales, de raíz teórica y empírica, lo emplean desde una fecha relativamente reciente.

Al intentar trazar una historia, necesariamente breve y concisa, de la evolución de las teorías sobre la estratificación social, hay que asignar un puesto destacado a K. Marx. El insistió en la relación entre el poder de los individuos y de las clases y el control de los medios de producción en la sociedad capitalista. Solamente hay dos clases determinantes en la evolución histórica: los propietarios de los medios de producción y los trabajadores, desprovistos de los mismos. Es sabido que Marx entendió el término *clase* con varios significados y según distintos contextos. Pero, a pesar de la variedad de las representaciones concretas, está presente el elemento dialéctico, la contraposición, el antagonismo y la lucha, que supone justamente la existencia de dos o más clases y la identificación con una de ellas, con la conciencia consiguiente de participar dinámicamente en el proceso de transformación de la sociedad. En este sentido, conviene tener presente, además de la contribución teórica en el campo de la investigación estrictamente científica, la carga emocional inherente al término *clase*, que Marx extendió al campo político-estratégico.

En una exposición muy sucinta, para Marx la sociedad está dividida en dos clases que luchan entre sí: gobernantes y gobernados, opresores y oprimidos, los que trabajan y los que se apropian del trabajo ajeno, explotadores y explotados, ricos y pobres. Tal es la concepción dicotómica de las estructuras sociales, como generalización ampliada a la sociedad entera de una relación asimétrica de dos miembros, en la cual

una parte resulta favorecida a expensas de la otra. La sociedad, pues, se escinde en dos clases correlativas y opuestas, en el sentido de que cada una de ellas se caracteriza por la relación de cada uno de sus miembros con los individuos pertenecientes a la clase opuesta.

En esta visión, los intereses de la clase oprimida son antagónicos con los de la clase dominante, que se sirve de la propiedad de los medios de producción para ejercer el poder político y determinar los contenidos de la cultura predominante. Por eso la primera tiende necesariamente a ser revolucionaria para cambiar el ordenamiento de la sociedad, iniciando así el paso de la opresión económica a la lucha política. Para los fines de la lucha, es decisiva la conciencia de los intereses comunes; no basta, en efecto, tener la misma posición social para establecer la existencia de una clase; es necesaria la conciencia de clase, entendida como conciencia de los intereses de la clase de pertenencia, contrapuestos a los intereses de la otra clase. De la maduración de esta conciencia, a través de la solidaridad de clase, se pasa a la organización de la lucha.

La otra figura de gran relieve en la historia de la estratificación social es Max Weber, que adopta el método histórico de Marx y considera a la clase social como un conjunto de individuos con el mismo *status* [ *↗ Status*]; pero rechaza la exclusividad del determinante económico, completándolo con el político. Así pues, mientras que Marx realiza un análisis exclusivamente económico, Weber distingue tres órdenes dentro de la sociedad: económico, social y político. A estos tres órdenes corresponden, respectivamente, las clases, los estamentos y los partidos, o sea,

tres fenómenos diversos de distribución del poder dentro de una comunidad. Por eso los miembros de una sociedad pueden encontrarse en tres *situaciones* diversas; la situación de clase está determinada por el modo de procurarse bienes y, por tanto, por hechos exclusivamente económicos; la situación de estamento, posición positiva o negativa en la esfera del *honor* social, es el reflejo de una valoración social; la situación de partido, orientada a la adquisición de poder político, está determinada por la exigencia de influir en la dirección política del gobierno de una sociedad. La jerarquía económica, la del prestigio y la del poder son tres aspectos del mismo proceso: la estructuración de las relaciones de desigualdad.

Entre las aportaciones más recientes a la teoría de la estratificación social, domina la orientación de los sociólogos norteamericanos (T. Parsons, K. Davis, W. Moore, B. Barber).

Parsons, utilizando el concepto de *status* weberiano, ofrece una visión *nominalista* de la sociedad, según la cual los individuos y los grupos se distinguen esencialmente en virtud de elementos socio-psicológicos. El carácter fundamental de la estratificación social y su presencia universal se deben al requisito de la distinción moral en cada sistema, visto sobre todo como *orden social y normativo*, así como al requisito (para la integración) de un consenso alrededor de la calidad y la cantidad de determinadas valoraciones. La sociedad está ordenada en estratos sociales, compuestos de individuos y grupos que ocupan posiciones sociales similares, que ostentan cotas parecidas de ingresos, poder y prestigio, tienen un determinado *status* y comparten estándares de valores, de

todo lo cual se siguen comportamientos y actitudes comunes. Tales grupos se identifican con relativa facilidad, bien porque las características aludidas son mensurables, bien porque la asignación de los individuos a varios estratos se efectúa también con el concurso de los mismos individuos, que se reconocen y se identifican en un determinado nivel de la escala social.

Davis y Moore profundizan en el tema de la disposición (*ranking*) de las unidades dentro del sistema social, según los procesos de valoración de algunos roles que se estiman funcionalmente más importantes para la sociedad (funcionalismo). La pertenencia a un estrato social está ligada sobre todo a la función laboral que el individuo ejerce en un sistema social, donde ciertas posiciones son ocupadas por quien posee cierto talento y son recompensadas de modo diferenciado. Es decir, la presencia universal de la estratificación se explica por la necesidad funcional de toda sociedad de colocar y motivar a los individuos en la estructura social; en todas las sociedades, ciertas posiciones son funcionalmente más importantes que otras y requieren capacidades especiales para su ejecución; sólo un número limitado de personas posee el talento que puede convertirse en las capacidades apropiadas para desempeñar tales funciones; la conversión de talento en capacidad implica un período de adiestramiento, durante el cual los individuos que se adiestran soportan sacrificios de índole diversa. A fin de inducir a las personas dotadas de talento a someterse a estos sacrificios y al adiestramiento, sus posiciones futuras han de contener un valor que estimule bajo la forma de acceso diferencial, es decir, privilegiado y desproporcionado, a

las escasas y ambicionadas recompensas que puede ofrecer la sociedad; estos bienes escasos y ambicionados consisten en derechos y beneficios conexos o implícitos en las posiciones, derechos y beneficios que contribuyen:

- a) al sustento y al confort,
- b) a la diversión y al entretenimiento,
- c) al autorrespeto y a la autoafirmación.

Este acceso diferencial a las recompensas fundamentales que puede distribuir una sociedad produce la diferenciación en el prestigio y la estima que adquieren los diversos estratos. Prestigio y estima, junto con los derechos y beneficios, constituyen la base de la desigualdad social e institucionalizada, es decir, de la estratificación; en consecuencia, la desigualdad social entre los diversos estratos tocante al total de bienes escasos y deseados y al total de prestigio y estima que reciben, es a la vez positivamente funcional e inevitable en toda sociedad. Barber, en especial, atribuye a la estratificación social la doble función integrativa e instrumental. Con la primera, la estratificación ayuda a integrar funcionalmente las estructuras de la sociedad, en la medida en que ésta es expresión de un conjunto de valores comúnmente compartidos; con la segunda contribuye a ofrecer un conjunto de facilidades y recompensas a quien realiza actividades útiles para la sociedad, tanto en términos de supervivencia como de desarrollo.

Para terminar, la teoría funcionalista —que, por lo demás, predomina en la cultura *occidental*— se apoya en dos supuestos fundamentales:

- a) existe cierto grado de consenso acerca de la diferenciación de los roles y las funciones, según una va-

loración diferencial del prestigio de las distintas ocupaciones;

b) existe cierto grado de consenso acerca de la funcionalidad de la valoración diferencial de las diversas posiciones y recompensas. Lo cual implica, en definitiva, el consenso sobre el sistema de desigualdad institucionalizada existente dentro de una sociedad y sobre su forma de estratificación.

La teoría funcionalista ha sido objeto de una crítica durísima desde diversas partes. Uno de los blancos de los críticos más agudos, entre los que destaca M. Tumin, es precisamente este supuesto consenso en torno al sistema de valores. Tumin sostiene que el consenso es función de los estratos dominantes. En primer lugar, tenderán a ser elegidas por un aprecio y una valoración particulares las posiciones que corresponden más estrictamente a los intereses de la élite; en segundo lugar, la élite, que ostenta el poder, estará probablemente en condiciones de influir en los sistemas de valores de los miembros de la sociedad. Esto significa que el consenso sobre la jerarquía de prestigio de las posiciones sociales puede ser producto de la manipulación de las clases privilegiadas que ostentan el poder, las cuales, a través del monopolio de los factores de socialización y de los canales de comunicación, transmiten sus propios esquemas de valores, imponiéndolos a los estratos inferiores. Tumin, por otra parte, sugiere modelos alternativos de reclutamiento y motivación de los individuos en la sociedad, poniendo especial énfasis en las recompensas "por el cumplimiento concienzudo de una determinada tarea, según la capacidad propia" e independientemente del nivel de talento, y demostrando que algunas pérdidas sustanciales de

oportunidad, motivación y cohesión social hay que imputarlas a la desigualdad en las recompensas materiales y al carácter odioso de las distinciones sociales.

#### IV. Estratificación y movilidad social

La estratificación social asume muchas formas, que van desde las estructuras de *casta*, sistemas de estratificación que no permiten el paso de un estrato a otro y que se caracterizan por un criterio único de adscripción, que es el nacimiento, hasta las *abiertas*, en las que no existen confines entre estrato y estrato y en las que el tránsito por la escala social, tanto en sentido ascendente como descendente, es relativamente fácil. La distinción entre estructura abierta y estructura de casta se usa frecuentemente en sociología; pero se trata de dos posiciones teóricas que son útiles para el análisis, pero que no existen en la realidad social, ya que ninguna sociedad corresponde a modelos tan extremos, mientras que todas las sociedades pueden contener elementos de ambas. La herencia, la adscripción, la inalterabilidad de la distancia social, el carácter estrictamente endógeno de las relaciones (amistades, matrimonios) y la movilidad colectiva como la única posible son algunas de las características de las sociedades de casta. En sentido opuesto, las sociedades de estructura abierta, como gusta definir a las sociedades actuales, al ofrecer igualdad de oportunidades a los individuos de cada estrato, favorecen el ascenso o la caída de individuos y grupos, y hasta de valores, de un estrato a otro. Esta posibilidad de pasar de un estrato a otro se indica con la expresión *movi-*

*lidad social*. En este sentido, la movilidad social representa la estratificación en su expresión dinámica.

Efectivamente, el estudio de la movilidad social, al medir las corrientes de paso entre un estrato y otro, lleva a la identificación tanto del tipo de sistema (cerrado o abierto) como de los elementos que favorecen o limitan el ascenso social.

#### V. Medición de la estratificación y de la movilidad social

En los estudios empíricos sobre la estratificación se distinguen dos métodos de investigación: el *objetivo* y el *subjetivo*. Las investigaciones del primer tipo se remontan al marxismo o a la concepción weberiana de clase, concepción que carga el acento en la posición que ocupaba en el sistema de mercado. Son indicadores objetivos la renta, la propiedad o la ocupación, y se utilizan para clasificar a los individuos en el sistema de estratificación.

Las investigaciones *subjetivas* también pueden remontarse históricamente a Weber —en especial a su definición de *status*— y a las teorías funcionalistas de la estratificación. Concretamente, estas investigaciones se han reducido sobre todo a recoger datos sobre el prestigio de los individuos insertos en una comunidad particular, llegando así a construir un sistema de estratificación basado en la que podríamos denominar la *estima* social de los individuos. Sin embargo, estos dos métodos de investigación no se excluyen entre sí; en efecto, entre los investigadores que aplican el método *objetivo* podemos encontrar un interés creciente por el análisis del prestigio de las distintas categorías profesionales, como se desprende de nume-

rosos estudios recientes que aplican algunas variantes de la escala ocupacional que sugiere North-Hatt. Por otra parte, diversos autores que siguen el método *subjetivo*, como Warner, tienden a completar el análisis basado en el prestigio con informaciones sobre las ocupaciones, los tipos de vivienda, las fuentes de ingresos y las zonas de residencia. No obstante, hay una profunda diferencia que separa a ambos métodos; los *subjetivistas* tienden a estratificar las sociedades occidentales modernas, particularmente los Estados Unidos, en un sistema de seis clases (de abajo a arriba), mientras que los *objetivistas* siguen todavía apoyándose en algunas versiones del sistema marxista de tres clases.

Teniendo en cuenta tanto las dimensiones de la estratificación como los métodos de medición de la misma y la estructura de los sistemas de estratificación, se pueden distinguir una serie de características que permiten determinar los sistemas de estratificación concretos:

a) grado de apertura o de cierre (castas, estratos, clases);

b) criterios usados para ordenar los estratos (riqueza, parentesco, grupo étnico de procedencia, etc.);

c) modalidad de asignación a un estrato (por *adscripción* o por *adquisición*);

d) difusión o contracción de las consecuencias de la subdivisión en clases (por ejemplo, hasta qué punto se exageran las alternativas de *estilo de vida*);

e) contenidos de las ideologías que justifican la escala de jerarquías y las relativas distribuciones dentro de los diversos estratos;

f) acuerdo o desacuerdo entre dos órdenes de jerarquías, haciendo referencia tanto a la auto percepción como a la valoración ajena;

g) presencia o no de la conciencia de clase;

h) consenso en torno a las razones aducidas para justificar la estratificación en las diversas instituciones sociales (por ejemplo, el grado de éxito social conseguido en la esfera económica, ¿es igual al obtenido en la esfera familiar?);

i) total global de la hostilidad y del conflicto entre los distintos estratos comparados con el total global de consenso y de integración;

j) grado y cualidad de la distancia entre el sistema real de estratificación y el modelo ideal de estratificación.

En consecuencia, toda discusión sobre los procesos y sobre el total global de movilidad social, en cuanto depende del sistema vigente de estratificación, no es viable prescindiendo de éste. En segundo lugar, hay que distinguir los fenómenos relacionados con la movilidad de los que dependen de la evolución de las estructuras básicas, es decir, de aquellos que se desarrollan en torno al *cambio* social, entendido como el conjunto de las transformaciones sociales que tienen lugar en la estructura de una sociedad en un período determinado, o bien analizar los procesos de adaptación, las tensiones, los conflictos y los vacíos culturales que se producen en la sociedad cuando un desarrollo acelerado de la tecnología no va acompañado de un desarrollo socio-cultural parejo.

## VI. Investigaciones

En los últimos decenios se han realizado numerosas investigaciones sobre la estratificación y sobre la movilidad social, disponiéndose hoy de una gran cantidad de datos y de

informes en este campo, provenientes de numerosos países y concernientes a tres de las corrientes o direcciones principales apuntadas: el estudio del prestigio de las ocupaciones, el de la imagen de la sociedad y de su estructura de clase y, finalmente, el de la conciencia de clase o, mejor, de la identificación subjetiva con una clase o un estrato social.

El método seguido en el primer caso —estudio de la jerarquía de las profesiones— consiste en un *test* en que se pide al entrevistado que ordene cierto número de ocupaciones típicas (desde un mínimo de doce hasta un máximo de noventa, según los estudios), basándose en el prestigio social. Nos referimos a las investigaciones realizadas en 1946 y en 1953 por el NORC (National Opinion Research Center) en los países industrializados más avanzados (Estados Unidos, Inglaterra, Japón, Alemania, URSS, Nueva Zelanda), en los que participaron especialistas como Hodge, Siegel, Rossi, Inkeles, Treiman, Hall, Jones, Moser y otros, y de las que afloró un alto consenso, muy superior a las expectativas, en torno al prestigio relativo a una amplia gama de ocupaciones, a pesar de la variedad de los ambientes socio-culturales nacionales. Como se indicó anteriormente, este consenso fue sometido a un análisis crítico para demostrar que el modelo de valoración diferencial de las funciones laborales se correlaciona positivamente con los intereses de la clase en el poder; había que verificar la hipótesis de que importantes modificaciones en la estructura de poder de la sociedad llevan también consigo modificaciones en el modelo dominante de valoración diferencial de las ocupaciones. Una primera verificación de esta hipótesis parece

desprenderse de algunas investigaciones llevadas a cabo por A. Sarapata, relativas a las modificaciones producidas en el prestigio social (que se manifiesta *multidimensional*, o sea, fruto de una síntesis de criterios objetivos, como la habilidad, la responsabilidad, el beneficio, etc.) de las ocupaciones en la sociedad americana, la alemana y la polaca.

En esta última, a diferencia de las anteriores, los obreros especializados ocupan un puesto muy elevado en la escala de prestigio de las ocupaciones, precediendo netamente a las del comercio, del artesanado, del empleo público o privado, y siguiendo inmediatamente a los intelectuales, que ocupan el primer lugar.

A resultados similares llegaron también Willmott y Young en las investigaciones que realizaron en Gran Bretaña en 1956, descubriendo dentro de los movimientos obreros ingleses modelos culturales de valoración diferencial de las funciones sociales que se apartaban de los modelos dominantes, según los cuales el trabajo manual tendía a colocarse entre los primeros puestos de la clasificación de las ocupaciones.

Así pues, dado que en la asignación a un determinado estrato o a una determinada clase se tiende sobre todo a tener en cuenta la profesión que ejerce un individuo o una categoría social, y siendo cierto que subsisten diferencias sustanciales en las valoraciones expresadas por los diversos niveles en que pueden distribuirse las ocupaciones, muy probablemente no se hallará un grado elevado de consenso en torno a la jerarquía de las distintas posiciones sociales.

Veamos ahora brevemente las otras dos líneas de investigación: la que tiende a reconstruir la imagen de la sociedad según la percepción

que tienen los individuos del sistema de las clases sociales y la que permite a los individuos autoidentificarse en una de las clases o grupos sociales precedentemente individualizados. Estas dos líneas de investigación, si bien emplean métodos diversos y se han desarrollado independientemente, una sobre todo en Europa y la otra exclusivamente en los Estados Unidos, están muy cercanas por su objeto, pudiéndose analizar conjuntamente sus resultados. Se distinguen de la corriente anterior sobre todo por un elemento fundamental: tienen en cuenta directamente la desigualdad entre los individuos y los grupos que ocupan determinadas posiciones sociales, y no las posiciones mismas.

En la primera fase destacan, a partir siempre de las declaraciones de los sujetos investigados, la multiplicidad, la denominación y la composición de las clases y de los grupos sociales. En el momento siguiente tiene lugar la autocolocación por parte de los individuos en el cuadro general de la estructura social.

Simultáneamente, el investigador intenta reconstruir el campo social sobre bases objetivas por medio de *indicadores objetivos*, como los ingresos, el nivel educativo, la condición profesional, el lugar de residencia, el tipo de vivienda, el nivel y calidad del consumo, el estilo de vida, los intereses culturales y religiosos, el grado de participación política y otros (en los últimos diez años se han perfeccionado notablemente las técnicas de aplicación de los llamados *índices objetivos de status*). Este es el típico modo *nominalista* de estudiar la estratificación, el cual consiste en distribuir y ordenar a los individuos y grupos en estratos, según criterios homogéneos de

acceso a los recursos disponibles en una determinada sociedad y al goce o a la exclusión de privilegios particulares, criterios que regulan la desigualdad.

Los datos recogidos utilizando indicadores objetivos se comparan con los obtenidos mediante el enfoque subjetivo, con el que se puede llegar, dentro de ciertos límites, a una primera exploración de la conciencia social, en el sentido de que topamos con varias representaciones de la estructura social (dicotómica, funcional, graduada, sintética, aclasista, según las tipificaciones de S. Ossowski), en el cual se identifican los sujetos, proporcionando al investigador indicaciones útiles para la reconstrucción del sistema social que se estudia, como la aceptación o el rechazo de ordenaciones verticales, la existencia y el grado de conflictividad, la existencia de criterios adscriptivos para la asignación a un grupo o a una clase social, el grado de *clasismo*, elementos todos que ayudan a descubrir el fundamento, las dimensiones y las motivaciones de las clases sociales.

Por lo que se refiere a los resultados de las investigaciones de este tipo realizadas en los Estados Unidos (Warner, 1941-1949; Centers, 1949; Kahl y Davis, 1955), se confirma el predominio de la imagen de la sociedad estratificada, del *continuum* de las clases sociales, a la vez que aparecen como dimensiones decisivas para la pertenencia a un determinado estrato el prestigio social y el estilo de vida. En cuanto a las principales investigaciones llevadas a cabo en Europa (Bott, 1957; Popitz, 1957; Dahrendorf, 1959; Lockwood, 1966; Touraine, 1966; Pagani, 1970), los resultados son un tanto discordantes y sugieren la existencia de dos tipos fundamentales de imá-

genes de la sociedad, si no incluso de una pluralidad de imágenes. En efecto, existe la convicción de que los que están situados en las esferas más elevadas de la jerarquía social, gozando con ello de un acceso privilegiado a los bienes sociales, no solamente participan de una visión no conflictiva de la realidad, sino que atribuyen al ordenamiento social la capacidad de reducir con el tiempo las desigualdades, mientras que la ubicación en la esfera inferior, con su consiguiente disfrute escaso de bienes, favorece en los grupos discriminados la formación de concepciones conflictivas de la estructura de clase. Resulta, pues, que la imagen de la estructura social se ve claramente influenciada por la pertenencia de clase, por lo que las dimensiones que se presentan con mayor frecuencia son la económica de la riqueza y la socio-política del poder.

Como ya se ha indicado, el cuadro de estratificación obtenido con los métodos descritos constituye la base para medir los flujos de movilidad que se desarrollan entre las posiciones sociales o entre las condiciones profesionales. Hay que recordar que los estudios sobre la movilidad, iniciados por Sorokin, permiten realizar exámenes comparativos de diversas sociedades, puesto que la movilidad como instrumento cognoscitivo completa otros índices tradicionales, como la evolución de la población, la distribución de la riqueza, las curvas de ingresos, etcétera. Además, como medida de los movimientos de los individuos y grupos (y de las transformaciones de los valores) en su intensidad, generalidad y velocidad, la movilidad se ha tomado como elemento dinámico de caracterización de un determinado ordenamiento, sin contar con que las variaciones de las corrientes

de movilidad, verificadas en tiempos y sectores diversos, pueden representar un indudable índice sistemático de la transformación estructural, sobre todo si se acepta la sugerencia de Sorokin de entender la movilidad como:

a) característica primera del proceso de urbanización (el número y la ordenación de los estratos dependen del grado de desarrollo económico y productivo de las sociedades: máximo en las sociedades urbanas, mínimo en las rurales);

b) cierre o apertura de la sociedad, en la medida en que ésta obstaculiza las corrientes de ascenso en una estructura rígida o bien favorece un flujo intenso y generalizado con amplias posibilidades de movimiento entre los estratos;

c) grado de acceso a las diversas posiciones sociales, condicionado, más que por la iniciativa personal, por una serie de vínculos estructurales e institucionales, los cuales probablemente limitan el proceso ascendente y reducen el flujo de la movilidad. De aquí la exigencia de estudiar en profundidad las instituciones sociales (la familia, la iglesia, la escuela, las organizaciones económicas, sindicales y políticas orientadas a la socialización) como instrumentos de elevación, selección y distribución de los miembros de una sociedad. Por tanto, el grado de movilidad que se observa en una sociedad histórica es producto de dos factores: la acción e iniciativa de los sujetos que se mueven dentro de la estructura social, ocupando posiciones superiores o inferiores a las de sus padres (movilidad vertical intergeneracional), y la disponibilidad de posiciones sociales o profesionales ofrecidas por la estructura económico-productiva.

La sociedad moderna es induda-

blemente una sociedad móvil, sobre todo porque en ella son escasos los vínculos restrictivos ligados al nacimiento (sociedad de castas). La ruptura de la unión familiar ha introducido nuevas ocasiones de desplazamiento, sobre todo territorial, dando lugar a formas de movilidad horizontal y vertical, tanto dentro de los núcleos como entre unos núcleos y otros y entre masas enteras de población (emigración). La modificación de las estructuras profesionales ha creado en las sociedades industriales modernas nuevas profesiones ocupadas por sujetos provenientes también de estratos inferiores, debido sobre todo a la ampliación del sistema educativo, en el que se han fijado las aspiraciones y las proyecciones compensativas de los padres, que durante su propia existencia encontraron cerrado el camino de la promoción social. En todo caso, la época actual presenta corrientes de movilidad menos intensas que las que alimentaron, especialmente a comienzos de este siglo, el mito de la sociedad moderna como sociedad abierta o sumamente móvil. Las numerosas investigaciones realizadas sobre la movilidad social y profesional en varios países, incluido el mundo oriental, han desmitificado en gran parte la imagen de la sociedad de estructura móvil.

Las características que tienden a manifestar tales investigaciones son:

a) la constancia en la condición profesional de partida (porcentaje de hijos que ejercen la misma profesión del padre);

b) la posibilidad de acceso a las distintas condiciones profesionales (proveniencia de los sujetos que ejercen alguna profesión) está fuertemente limitada.

Las personas que proceden de un grupo profesional determinado a

partir de la profesión paterna no se distribuyen de manera uniforme entre los demás grupos profesionales, sino que entran en medida más que proporcional en el grupo paterno. Pero también en los movimientos de alejamiento del grupo paterno profesional se observa que los hijos prefieren determinados grupos profesionales, evitando otros. La asociación entre la posición del padre y la del hijo es más estrecha en el sentido vertical que en el horizontal; por tanto, la posición social se hereda con más frecuencia que la función laboral (Rogoff, 1951; Glass, 1954; Lenski, 1954; Bresard, 1956; en Europa; Hertzler, 1952; Jackson y Crockett, 1964; Warner y Abegglen, 1955; Duncan, 1968; en América). *Cristalización de los status, estancamiento, refuerzo de la desigualdad, rigidez de la estructura ocupacional, status adscriptivos, herencia de las posiciones sociales, sistemas rígidos de estratificación, movilidad ficticia*, he aquí las conclusiones de las investigaciones citadas.

Existen también movimientos de ascenso y descenso muy amplios en el plano individual, mas en conjunto parecen de escaso relieve, lo mismo en los Estados Unidos, donde, según el "American Creed", la idea de que un individuo puede elevarse de una posición a otra mediante la iniciativa personal ha estado y está, presumiblemente, muy difundida, que en la Unión Soviética, donde los hijos de los trabajadores, especialmente los del campo, encuentran graves obstáculos, a causa de su posición social de partida, para alcanzar posiciones sociales más elevadas.

Este tipo de estudios ha revelado también cierta incapacidad de los especialistas sociales para comprender y medir los conflictos, las tensiones, las resistencias, las presiones y

otros procesos dinámicos de las estructuras actuales en rápida transformación. Desde diversos ángulos se sugiere que se hagan investigaciones que traten, por un lado, de asociar la estratificación social con el concepto de clase, particularmente en el aspecto de la difusión de la *conciencia de clase*, y, por otro, de descubrir las relaciones entre estratificación y poder, entendido en sentido amplio.

M. Cherini

#### VII. La estratificación social en España: estudios y resultados

La estratificación social en España ha sido uno de los temas que ha provocado mayor número de estudios e investigaciones empíricas, hasta el punto de que todos los Informes FOESSA han dedicado un capítulo a este problema, bien directamente, bien en el epígrafe consagrado a la *estructura ocupacional del país*. Las teorías y las investigaciones han adoptado preferentemente el enfoque *occidentalista*, desarrollado por la sociología norteamericana y centrado en la medición empírica de las tres clases fundamentales: la alta, la media (o clases medias) y la baja o trabajadora. No han faltado, sin embargo, sobre todo a partir de 1970, estudios de orientación marxista ortodoxa o modernizada, atenta a las clases basadas en la propiedad de los medios de producción y, en ocasiones, con escasa apoyatura empírica y excesiva dependencia de las teorías filosóficas marxistas.

La siguiente tabla, elaborada sobre los trabajos más representativos de ambas tendencias, ofrece una panorámica de la estructura de clases

de la sociedad española y permite seguir la evolución desde 1950 hasta los primeros años de la década de los ochenta, pese a las diferentes metodologías y orientaciones teóricas. Aunque es aún mayoritario el sector de clase baja o trabajadora

—algo más de la mitad de la población en la última fecha reseñada—, la tendencia general es hacia la consolidación de la mesocracia, como producto final de los cambios económicos, políticos y culturales experimentados por el país:

TABLA  
ESTIMACIONES DE LA ESTRATIFICACION SOCIAL EN ESPAÑA

AÑO	AUTOR	UNIDAD DE ANALISIS	INDICADOR	FUENTES PRINCIPALES	CLASES SOCIALES
1950	Murillo	población activa	ocupación	Censo de población	C. alta 0,1 C. media 27,0 C. baja 72,9
1950	Perpiñá	población activa	ocupación	Censo poblac., Estadísticas del INP	C. media 45,0 C. baja 45,0 Inclasific. 10,0
1957	Cazorla	población activa	ocupación	Banco Bilbao, Anuarios Estadísticos	C. alta 1,0 C. media 38,8 C. baja 60,2
1962	DATA	población activa	ocupación	Censo poblac., Banco Bilbao, Censo Agrar.	C. alta 3,8 C. media 47,0 C. baja 48,7
1964	Cazorla	población activa	ocupación e ingresos	Encuesta de población activa y presupuestos familiares	C. alta 2,0 C. media 41,4 C. baja 56,6
1964	FOESSA	población activa	ocupación	Encuesta de población activa	C. alta 5,0 C. media 46,0 C. baja 49,0
1966	FOESSA	cabezas de familia	ocupación	Muestra nacional	C. alta 7,0 C. media 27,0 C. baja 65,0
1966	FOESSA	mujeres de cabeza de familia	identificación de clase	Muestra nacional	C. alta 4,0 C. media 45,0 C. baja 50,0
1966	DATA	familia	ocupación, ingresos, identificación clase	Muestra nacional	C. alta 4,0 C. media 45,0 C. baja 50,0
1970	FOESSA	mujeres de cabeza de familia	identificación clase	Muestra nacional	C. alta 6,0 C. media 49,0 C. baja 45,0

TABLA (Continuación)

AÑO	AUTOR	UNIDAD DE ANALISIS	INDICADOR	FUENTES PRINCIPALES	CLASES SOCIALES
1970	Fernández de Castro	población activa-SL estudiantes 14 años	consumo, prestigio, nivel educ.	Censo	C. alta 5,3 C. media 53,9 C. baja 40,8
1974	De Pablo (FOESSA 75)	población activa	—	Muestra nacional	C. alta 8,0 C. media 24,0 C. baja 28,0
1976	Tezanos	población activa	ocupación, salarización	Encuesta de población activa	No asalariados: ● capitalistas 5,0 ● autónomos 24,6 Asalariados: ● no manuales 29,4 ● obreros 39,8
1982	Murillo	población activa	ocupación	Muestra nacional	C. alta 5,0 C. media 42,0 C. baja 53,0

Fuentes: Informe sociológico sobre la situación social de España FOESSA 1970, Euramérica, Madrid 1970; Tezanos, José F.: *Estructura de clases y conflictos de poder en la España posfranquista*, Cuadernos para el Diálogo, Madrid 1978; Fernández de Castro, Ignacio: *Clases sociales en España en el umbral de los años 70*, Siglo XXI, Madrid 1974; Informe sociológico sobre el cambio social en España, 1975-1982, vol. II, FOESSA, Euramérica, Madrid 1983.

La evolución de la estratificación social española desde mediados del siglo pasado ha sido muy lenta en una primera fase, desde 1850 a 1950, y estrechamente vinculada, como en otros países desarrollados, a las transformaciones experimentadas por el mundo rural. Pero a partir de 1950 se acelera esa evolución, y así entre 1950 y 1966 se puede anotar un descenso muy pronunciado en el número de jornaleros (del 34 al 7 por 100 de la población), un aumento paralelo de los obreros de la ciudad (del 13 al 38 por 100) y un notable crecimiento del sector de clases medias (del 24 al 36 por 100). Unos años antes, en 1950, se produjo un curioso equilibrio entre los cuatro grandes sectores ocupacionales, de forma que su participación en el total de la población española rondó

el 25 por 100: los jornaleros (23 por 100), los agricultores (26 por 100), los obreros (24 por 100) y las clases medias (27 por 100). El predominio de la clase baja o trabajadora era evidente. El período de 1959 a 1970 estuvo marcado por el fuerte aumento de los grupos ocupacionales urbanos, que pasaron a representar el 75 por 100 de la población, casi por igual distribuidos entre la clase baja (un 38 por 100 de obreros urbanos) y las clases medias (un 36 por 100). La evolución de la estratificación social en esos veinte años ha sido mucho más rápida que en los cien años anteriores.

En los últimos diez años ha continuado esta transformación social, reforzándose el bloque de las clases medias hasta llegar a representar, según el estudio de Francisco Muri-

llo (1983), el 47 por 100, incluidos los propietarios agrícolas con asalariados fijos, indudablemente en un porcentaje muy pequeño.

En el análisis y la comprensión de la estructura de clases en España se presentan dos complicaciones de carácter metodológico y sustantivo. La primera consiste, en opinión de Félix José Tezanos, en que en nuestra sociedad coexisten tres subsistemas distintos e interdependientes: el primero es un *residuo del sistema precapitalista*, formado por los trabajadores independientes, los empresarios con algún asalariado y los empresarios agrícolas sin asalariados. Este grupo, en torno a unos tres millones de personas, presenta una rígida jerarquización, sobre todo en su sector agrícola y artesanal, y recibió un notable impulso en la fase de autarquía económica; el segundo es un subsistema propio de la sociedad capitalista tradicional, en el que concurren la pequeña y mediana empresa, muy frecuentemente de propiedad familiar, en la que el gerente es al mismo tiempo promotor, propietario y accionista, el utillaje industrial es muy sencillo y los obreros, poco cualificados, se encuentran en estrecho contacto con el patrono-propietario; el tercero corresponde al sistema capitalismo moderno, con una composición plural: los gerentes y tecnócratas, que reemplazan gradualmente a los patronos-propietarios; el sector profesional de *cuello blanco*, en aumento creciente hasta hoy; las clases trabajadoras, que se diversifican, profesionalizan e inician un tímido proceso de conversión en accionistas de sus empresas; el campesinado, en cambio, experimenta una fuerte reducción. Este sector instaure nuevas formas de dominación y control.

La segunda complicación de la es-

tructura de clases en España procede de la importancia de la variable regional en la configuración del sistema de estratificación. Amando de Miguel ha elaborado una tipología de regiones españolas según el predominio de cada clase, haciendo jugar dos variables o indicadores: la tasa de proletarización y el peso de las clases medias. Queda así configurada una estructura de *Ocho Españas*: la proletaria, la señorial, la proletaria en transición, la señorial en transición, la burguesa, la de clases medias (con Madrid con personalidad propia) y la de clases medias en transición. En una elaboración posterior las ocho Españas se redujeron a seis, reducción aconsejada por los intensos flujos migratorios a las ciudades y por la aceleración de la industrialización: la señorial, la obrera de Barcelona, la obrera mediterránea, la obrera norteña, la de clases medias y Madrid. Se delimitan, en definitiva, tres ámbitos o formas de estratificación: la de Andalucía, la castellana de clases medias, con la inclusión de Madrid, y la obrera, en toda la franja mediterránea y en el norte del país. El mismo autor prevé como futuro probable un fuerte aumento del sector de las clases medias, por ampliación en la actual España proletaria de los sectores no manuales de la industria, que darían origen a un fuerte sector de *nuevas clases medias*, e igualmente probable una proletarización de las provincias de la España de las clases medias fronterizas con la España obrera (Valladolid, Burgos y Zaragoza), así como de la España señorial, si en ella se consolida el proceso de industrialización. Es posible que de cumplirse este pronóstico se acentúe la dicotomía entre una España de clases medias y una España proletaria, aunque este último término no

posea las connotaciones habituales entre autores marxistas y sirva más bien para designar, sencillamente, el sector de trabajadores industriales. Posteriormente, José Juan Toharia ha operado otra simplificación y ha elaborado un mapa de las *Cinco Españas*: la postindustrial (Madrid, Barcelona, Vizcaya y Guipúzcoa), la industrial (Alava, Gerona, Alicante y Baleares), la semiindustrial (Zaragoza, Valencia, Oviedo, Valladolid, Navarra, Cádiz, Santander), la subindustrial (Sevilla, Málaga, Burgos, Pontevedra, Lérida, Palencia, Logroño) y la preindustrial (el resto de las provincias).

El pronóstico de Amando de Miguel nos introduce en un punto polémico de la estructura de clases en España: ¿Se puede hablar de España como una *sociedad de clases medias*? J. F. Tezanos, pese al punto de vista marxista ortodoxo de su estudio, acepta el peso considerable de las clases medias en España, como una cuña entre el *bloque de clases propietarias* y el *bloque de clases asalariadas*. Fernández de Castro se inclina por una dicotomía radical entre los *propietarios dominantes* y los *desposeídos dominados*, enfrentados antagónicamente, aunque el proceso revolucionario que en principio debería seguirse no sea ni necesario ni inevitable, dado el conformismo del sector obrero, orientado más bien hacia el aumento de salarios. A. de Pablo, en el Informe FOESSA de 1975, se limita a señalar la polaridad entre dos grandes bloques de clases, definidas por el control o no control de los medios de producción; pero en el bloque de las clases dominadas sitúa las *capas intermedias*: empleados, técnicos, profesionales, pequeños agricultores y la pequeña burguesía urbana. Tamames acepta la división tripartita de clase alta, cla-

se media y clases trabajadoras, utilizando como criterio de clase la participación en el poder político y económico según cuatro indicadores: la propiedad, la profesión, los ingresos y la pertenencia a dos instituciones, el ejército y la Iglesia. Ateniéndose a otro criterio de clase, la identificación subjetiva, y sobre una muestra nacional de amas de casa, A. de Miguel concluye que la clase media en España representa un 44 por 100, frente a un 50 por 100 de clase baja, situación intermedia entre la de los países desarrollados y la de los subdesarrollados. Todas estas investigaciones giran en torno a 1970-75. Ya en 1982 F. Murillo, desde una consideración inicial de la clase social como un estrato en sentido amplio y usando como criterio de clase la ocupación, llega a una conclusión matizada: España no es aún una sociedad de clases medias en sentido estricto, aunque se ha producido una cierta disminución del proletariado, con una gran movilidad bruta, pero con una movilidad social inferior; sí es cierto, en cambio, que España es una sociedad desarrollada, con una mejoría del nivel de vida del sector obrero y con un menor peso de este sector.

Estudios sectoriales sobre este tema han sido realizados, entre otros, por Marcos Alonso (1974) sobre los ingenieros, Miguel Beltrán (1977) sobre los funcionarios y García San Miguel (1980) sobre la caracterización de las clases sociales en España según criterios cualitativos: estilo de vida, conciencia de clase, mentalidad política, etc.

J. González-Anleo

BIBLIOGRAFÍA: Acquaviva S., *Automazione e nuova classe*, Il Mulino, Bologna 1958.—Alberoni F., *Classi e generazioni*, Il Mulino, Bolo-

gna 1970.—Ardigò A., *La stratificazione sociale*, Patron, Bologna 1970.—Aron R., *La lucha de clases*, Seix Barral, Barcelona 1966.—Baglioni G., *Il conflitto industriale e l'azione del sindacato*, Il Mulino, Bologna 1966.—Barber B., *Estratificación social*, FCE, México 1964; *Estratificación social. Análisis comparativo de estructuras y procesos*, FCE, México 1964.—Carbonaro A. (ed.), *Stratificazione e classi sociali*, Il Mulino, Bologna 1971.—Cazorla Pérez J., *Familia y estratificación social, en La familia española*, Centro de Estudios Sociales del Valle de los Caídos, Madrid 1967.—Dahrendorf R., *Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial*, Rialp, Madrid 1962.—Djilas M., *La nueva clase*, Sudamericana, Buenos Aires 1963.—Dunkerley D., *Occupations and society*, Routledge and Kegan, Henley-on-Thames 1975.—Elliot P., *Sociología de las profesiones*, Mundi Prensa, Madrid 1975.—Frankel H., *Sociedad capitalista y sociología moderna*, Artiach, Madrid 1971.—García San Miguel L., *Las clases sociales en la España actual*, CIS, Madrid 1980.—Germani G. y otros, *Populismo y contradicciones de clase en Latinoamérica*, Era, México.—Gorz A., *Adiós al proletariado (Más allá del socialismo)*, Edt. 2001, Barcelona 1981.—Halbwachs M., *Las clases sociales*, FCE, México 1950.—Halbachs M., *Esquisse d'une psychologie des classes sociales*, Mairie Rivière, Paris 1955.—Hodges H., *La estratificación social. Las clases en América*, Tecnos, Madrid 1974.—Jackson J.A. y otros, *Estratificación social*, Península, Barcelona 1971.—Leeds A., *Estructura, estratificación y movilidad social*, Pan American Union, Washington 1967.—Lipset S.M. y Bendix R., *Clase, status y poder*, Euroamérica, Madrid 1972.—Mallet S., *La nueva condición obrera*, Tecnos, Madrid 1969.—Mendras H., *Clases y estratificación social*, en *Elementos de la sociología*, Ed. Laia, Barcelona 1974, 231-262.—Miguel A. de, *Movilidad social y geográfica en España*, Centro de Estudios Sociales, Problemas de los Movimientos de Población en España, Madrid 1965; *Análisis general de la movilidad social en España*, Centro de Estudios Sociales, La promoción social en España, Madrid 1966.—Mills W., *Las clases medias en Norteamérica*, Aguilar, Madrid 1961.—Mungham G. y Pearson G. (eds.), *Working-class youth culture*, Routledge and Kegan, Henley-on-Thames 1976.—Murillo Ferrer F. y Vetrán Villalba M., *Estructura social y desigualdad en España*, en *Informe sociológico sobre el cambio social en España (1975-1983)*, IV Informe FOESSA, vol. II, Euroamérica, Madrid 1983.—Ossowski S., *Estructura de clases y conciencia social*, Península, Barcelona 1972.—Paci M. (ed.), *Immagine della società e coscienza di classe*, Marsilio, Padova 1969; *Classi sociali e mercato del lavoro*, Il Mulino, Bologna 1973.—Pagani A., *Classi e dinamica*

*sociale*, CNPDS, Milano 1960.—Parsons T., Lipset S.M. y otros, *Estratificación social*, Paidós, Buenos Aires 1960.—Pérez Díaz V., *Estructura social del campo y éxodo rural*, Tecnos, Madrid 1966; *Pueblos y clases sociales en el campo español*, Siglo XXI, Madrid 1974.—“Revista de Trabajo” 11-12, dedicado a la *movilidad social en la sociedad occidental*, Madrid 1965.—Reyes E. y otros, *La burguesía mexicana*, Nuestro Tiempo, México.—Roméu Alfaro F., *Las clases trabajadoras en España (1891-1930)*, Taurus, Madrid 1970.—Rossides D.W., *The american class system: An introduction to social stratification*, Atlante, TX-Houston Mifflin 1976.—Schumpeter J., *Imperialismo y clases sociales*, Tecnos, Madrid 1965.—Sorokin P.A., *Estratificación y movilidad social*, Instituto de Investigaciones Sociales, México 1956.—Touraine A. y Germani G., *América del Sur: Un proletariado nuevo*, Nova Terra, Barcelona 1965.—Voslensky M., *La Nomenklatura. Los privilegios en la URSS*, Vergara, Madrid 1982.—Wedderburn D., *Poverty. Inequality and class structure*, Cambridge.

## ESTRUCTURA

SUMARIO: I. Introducción - II. Entrada del concepto de estructura en sociología - III. Escuelas modernas - IV. Hacia el estructuralismo - V. Formación de la estructura social - VI. De la trama de relaciones orgánicas al orden comunitario - VII. Prototipo estructural - VIII. Estructura compleja de la organización - IX. Niveles inferiores de estructuración - X. Tensión estructural.

### I. Introducción

El concepto de *estructura* es uno de los más discutidos, a pesar de que se recurre a él con muchísima frecuencia y con una desventaja sin par. La mayor dificultad proviene de la enorme *variedad* de objetos de estudio en los que se supone que puede encontrarse una estructura. Lo que se desea convertir en elemento esencial y permanente en los fenómenos sin incurrir en sospechas de implicación metafísica —por ejemplo, usando términos como sus-

tancia, naturaleza, esencia— suele llamarse estructura. Recurren a ello lo mismo las ciencias físicas que las sociales, aunque obviamente no con la misma facilidad, para descubrir los elementos constitutivos del objeto en discusión, ya que las primeras pueden tratar lo que estudian con un grado elevado de control y de precisión, a diferencia de las segundas. Además, entre las ciencias sociales existe una gran variedad de intereses, que resulta difícil unificar, incluso en su nomenclatura. Pero aun limitándonos a la sola sociología, las unidades fenoménicas del análisis son sumamente diversas entre sí, aunque todas están sujetas al uso del criterio analítico que se denomina estructura. Esta se observa lo mismo en un comportamiento que en un método, lo mismo en una teoría que en los hechos, lo mismo en la interacción que en las épocas históricas, lo mismo en la pequeña familia nuclear que en la sociedad internacional.

## II. Entrada del concepto de estructura en sociología

Qué es la estructura es una pregunta ya vieja, aunque ciertamente bastante menos que la constancia que tenemos del uso de este término. Parece que su empleo, reservado a la *construcción*, se tomó en el siglo XVI de la anatomía del *organismo* humano, en una visión de la realidad que identificaba la creación con una construcción y el objeto con un cosmos dotado de un fin. Esta identificación no deja de alarmar, pues un edificio es obra consciente del hombre, a diferencia del cuerpo animal, de suerte que todos los componentes del primero pueden sustituirse a capricho, lo cual no

es posible en el segundo. La alarma aumenta con mayor motivo cuando se quiere ver una estructura, gracias a analogías organicistas, en las sociedades políticas, las cuales son resultado de composiciones voluntarias de seres humanos capaces de vida autónoma. Thomas Hobbes, en el *Leviathan*, usa la expresión *estructura social* para describir el Estado como organismo artificial.

Como quiera que uno de los mayores impulsos para la formación de la sociología como ciencia positiva independiente procede, por mérito de Saint-Simon, de la reflexión sobre la analogía entre sociedad y organismo vivo, también el término estructura ha entrado sin discernimiento alguno en el bagaje de los términos y conceptos de la sociología. La utilización consciente y crítica aparece con H. Spencer, para quien la estructura es resultado de un proceso de diferenciación de las partes constitutivas del organismo social global en órganos particulares, cuya subsistencia es posible gracias a la mutua interdependencia en función del todo. Spencer está dominado por el preconcepto organicista y evolucionista, hasta el punto de que renuncia a toda comprobación empírica de sus supuestos; no obstante, gracias a la difusión de su pensamiento, estructura y función se han convertido desde entonces en dos conceptos de la teoría sociológica estrechamente correlativos. El proceso por el que se hacen funcionales los elementos de un conjunto, se denomina, a partir de Spencer, organización, y su resultado, estructura.

En polémica con el juicio de valor implícito en el discurso de Spencer, E. Durkheim, en su estudio sobre la morfología social, identifica la estructura con el sustrato de proce-

dos normales constantes y generales, presentes en las sociedades. La cada vez más compleja composición de los elementos constitutivos de un conjunto diferencia entre sí a las sociedades, y ello por la diversidad de estructura. Se llega, pues, a distinguir una estructura global y muchas estructuras parciales coexistentes. Por lo demás, Durkheim recoge y perfecciona la relación entre estructura y función, hasta el punto de que a la estructura se le imputan muchas consecuencias que habitualmente se consideran disfuncionales, tales como el suicidio. En otras situaciones, la estructura social mantiene instituciones que le convienen—por ejemplo, los ritos mágicos—, aunque no se sepa explicar su función objetiva.

Entretanto, se difundió la *noción marxiana* de estructura, entendida como conjunto de relaciones sociales, en antítesis con la superestructura (*Ueberbau*), constituida por las instituciones políticas, jurídicas y culturales, por medio de las cuales se pretende manipular los fines de la producción en beneficio de unos pocos y, por tanto, de modo disfuncional en relación con los fines objetivos de la producción. El conflicto tendría como función rectificar la estructura social deformada. Sin embargo, estas reflexiones, pretendiendo abarcar una gran multitud de fenómenos sociales, no responden a las exigencias de precisión analítica, la cual sugeriría estudiar la estructura del conjunto global de la convivencia humana sólo *después* de haber examinado uno a uno la multiplicidad de los fenómenos particulares. Esta orientación comenzó a prevalecer al afianzarse la opinión de que el dato analítico elemental del estudio sociológico es la interacción. Por este camino, partiendo de

la interacción, llega Max Weber a elaborar la expresión de *ordenamiento legítimo*, que en sustancia hubiera podido muy bien denominarse *estructura social*, puesto que identifica lo que tiene carácter permanente en las relaciones sociales, gracias a garantías internas. A pesar de que estas aportaciones poseen gran importancia, el empleo y la discusión del concepto de estructura han seguido otros caminos.

## III. Escuelas modernas

Siguiendo a Durkheim, se ha formado una escuela estructural-funcionalista. Le corresponde gran mérito a A. R. Radcliffe-Brown por haber atribuido al término un significado más apropiado: "Forman parte de la estructura social todas las relaciones sociales existentes entre una persona y otra", que poseen un carácter de generalidad, prescindiendo de sus variantes secundarias. La red de relaciones revela reglamentaciones y diferenciaciones que resisten al tiempo, porque de ellas brotan funciones que dan al conjunto un carácter de organismo. Ginsberg ensancha el concepto al considerar "la estructura social como el conjunto de los principales grupos y de las principales instituciones que, en estrecha relación entre sí, constituyen la sociedad". Aquí se insertan otras aportaciones que todavía están lejos de encontrar una posición ordenada. R. Firth ha liberado al concepto de estructura de las aplicaciones inherentes al de organización, atribuyendo a la primera el principio de continuidad y a la segunda el de variación, en virtud de opciones racionalmente motivadas. Gerth y Mills hacen provenir la estructura del conjunto de las instituciones, lo

mismo que éstas son resultado de la agregación de roles.

T. Parsons, en su obra *La estructura de la acción social*, esforzándose por armonizar las ideas de Durkheim, Pareto y Weber, observa que la relación *status-rol* subyace a la de estructura-función, en el cuadro de un sistema de interdependencias centradas en la personalidad, en la cultura y en la sociedad. Entre sugerencias y oscuridades conceptuales, Parsons ha conseguido catalizar la discusión y promover la exigencia de una mayor circunspección en el empleo de un concepto tan fundamental para la sociología. En su obra *El sistema social*, examinando las estructuras de las sociedades avanzadas, caracterizadas por una cultura literaria, pone de relieve algunas variables fundamentales de comportamiento (*pattern variables*), que dan origen a *cuatro modelos principales*. La estructura social se caracteriza por la elección prevalente entre dos pares de orientaciones de valor: particularismo-universalismo, adscripción-adquisición. Obsérvese que los dos términos ingleses *ascription-achievement*, traducidos normalmente por adscripción-adquisición, son también traducidos de otras formas: atribución-realización (Gallino), cualidad-prestación (Capechchi).

La distinción entre adquisición y adscripción la ha elaborado R. Linton a propósito de los *status* sociales [*↗ Status*], que pueden atribuirse gratuitamente o adquirirse a base de méritos.

En todo caso, el concepto comprende el dilema en que nos encontramos cada vez que se juzga un objeto viviente, teniendo que elegir entre las características que le atribuye su entorno social y la capacidad que realmente tiene de ofrecer

servicios útiles. Para dar un ejemplo, la elección de un dirigente cualificado o por su condición social (rico, noble, connacional, etc.) o por sus brillantes cualidades para desempeñar un cargo directivo. Es preciso tener siempre presentes las posibles ambigüedades que nacen de un empleo negligente de esta categoría; por ejemplo, la edad puede tomarse en consideración por su presumible carga de experiencia o bien por el prestigio emocional que dan las canas; el doctorado puede estimarse sólo como título formal de estudios o por el *currículum* real de estudios que atestigüa.

También la adquisición presenta ambigüedades, porque los méritos que un individuo puede atestigüar pueden ser valorados según distintos niveles de competencia por el que juzga. Por ejemplo, un científico fuera de su campo específico puede prestar un óptimo servicio de consulta, pero muy difícilmente un servicio ejecutivo válido. La sociedad industrial, por ejemplo, la americana, presenta un modelo universalista de adquisición, en el sentido de que el sujeto que participa de él es valorado preferentemente con criterios universales, es decir, válidos en todos los ambientes sociales conocidos, y no sólo en el propio; y también en el sentido de que el sujeto es apreciado por sus méritos operativos, independientemente de sus connotaciones familiares, raciales, de clientela, etc.

1. Una sociedad en que la adquisición de las posiciones sociales se realiza mediante orientaciones normativas universalistas excluye tanto la tradición como el interés colectivo; es una sociedad progresista e individualista al mismo tiempo. Los contenidos del éxito son menos

importantes que el empeño por alcanzarlo, lo cual plantea problemas delicados de adaptación profesional cuando es necesario "poner al hombre justo en el puesto justo" y encontrar compensaciones proporcionadas a sus capacidades efectivas. Estas características son todas ellas propias de una sociedad muy industrializada. En ella, familia y parentesco no desaparecen; pero encuentran muchas limitaciones, motivadas por la necesidad de reducir las tensiones entre roles profesionales y roles de parentesco. Por eso se prefiere la familia nuclear a la extensa; se desconfía de la afectividad, que podría amenazar a la eficiencia profesional del individuo; se prefiere la especificidad de los intereses operativos más que su difusividad, que implica un predominio de consideraciones éticas sobre las técnicas. La estructura social que posee estas características está sumamente racionalizada y corresponde al tipo ideal weberiano *racional en relación con los fines*.

2. El modelo estructural es tan favorable a las exigencias profesionales y organizativas como desfavorable a los lazos de parentesco y a los vínculos comunitarios; este modelo valora con criterios universalistas la atribución de los *status* sociales adquiridos, prescindiendo del mérito profesional. En esta estructura social prevalecen el colectivismo y el autoritarismo sobre las tendencias individualistas y democráticas. El Estado se concibe como la principal garantía de estabilidad de los *status*; los intereses individuales se rebajan a los niveles más bajos de la moralidad; la ética prevalece sobre la técnica. Es el modelo estructural de los regímenes totalitarios modernos, y corresponde al tipo ideal weberiano *racional en relación con los valores*.

3. Cuando la adquisición de *status* social se valora con criterios particularistas, o sea, referidos a la comunidad local, al grupo parental, a la continuidad con el pasado, estamos ante un modelo estructural que tuvo gran predicamento en la China clásica. Las relaciones jerárquicas y la moralidad colectiva se cuidan especialmente para garantizar la estabilidad del ordenamiento general. Se estimulan las dotes individuales y se tutelan los vínculos de parentesco, mas todo ello en función de la estabilidad social y de la persistencia de las tradiciones. Este modelo recuerda el tipo ideal weberiano de la *comunidad tradicional*.

4. El modelo estructural que garantiza la atribución de los *status* sociales sin referencia al mérito, sirviéndose de criterios valorativos particularistas, es propio de las sociedades en las que está muy extendido el individualismo, como en las de Latinoamérica. El desinterés por las cuestiones sociales favorece la dictadura, pero no la soporta mucho tiempo. La moralidad popular es la única condición que garantiza un mínimo de estabilidad en las relaciones sociales. Este modelo recuerda el tipo ideal weberiano del *grupo carismático emocional*.

Parsons no se ha empeñado en una verificación empírica y en un análisis más profundo de este esquema, que se ha revelado de cierta utilidad para el análisis macrosociológico de la situación mundial de los años cuarenta-cincuenta. Ha desarrollado con mayor amplitud los dilemas entre problemáticas internas y externas, entrecruzadas con problemáticas instrumentales y cazéticas (o de gratificación) de la acción social, de donde se derivan cuatro cuestiones fundamentales: adapta-

ción, latencia, integración y consecución de fines, presentes no sólo en el sistema social global, sino también en cualquier subsistema.

Algunos han conseguido superar las dificultades terminológicas de esta teoría general —por ejemplo, Hoselitz, Eisenstadt, Smelser— para emplearla en la investigación empírica. No obstante, ha prevalecido la tendencia a destacar su orientación conservadora y la toma de posición ideológica que implica, subrayando la elección deliberada del autor de dar preferencia a la teorización de lo que es duradero, o sea estructural, en la realidad social, en lugar de lo que posee carácter dinámico, es decir, los procesos.

#### IV. Hacia el estructuralismo

A pesar de que la amplia comparación de las formas estructurales y de las teorías relativas efectuada por G. Murdock concluyó con una invitación explícita del autor a dedicar más atención al argumento más dejado de lado, mas no por ello menos importante, que a las estructuras con las que está en estrecha correlación, o sea los procesos, que son los aspectos dinámicos de la realidad social, las discusiones suscitadas por Parsons y algunos éxitos obtenidos por el examen analítico de las estructuras en otras disciplinas han favorecido más tarde el desarrollo del interés sociológico por este tema.

Entre las reacciones críticas a la obra de Parsons hay que señalar sobre todo el gran trabajo de G. Gurvitch, el cual, en *La vocation actuelle de la sociologie* (1963), ha tratado de elaborar con amplitud el tema, preocupándose por liberarlo del prejuicio de inmovilismo, de universalidad

y de institucionalidad. Después de indicar la existencia de *agrupaciones no estructuradas*, llega a una laboriosa definición de *estructura social* como equilibrio precario de las múltiples jerarquías existentes dentro del fenómeno social total, consolidado por obras de civilización que lo trascienden.

Otro resultado útil de las discusiones suscitadas por Parsons es la búsqueda de elementos comunes al concepto de estructura usado en varias ciencias, especialmente en la psicología, la antropología y la lingüística. Testimonio de ello es la obra miscelánea, preparada por R. Bastide, *Sens et usages du terme structure* (1962).

La desconfianza surgida ante las exorbitancias de cierta orientación conservadora del funcionalismo ha contribuido a desarrollar una teoría “*estructuralista*” que ha utilizado muchas reflexiones de la lingüística, especialmente de De Saussure. La estructura la entiende Lévi-Strauss, paladín de esta orientación, como *esquema permanente* subyacente a una serie de fenómenos análogos. Afirma que “el concepto de estructura no depende de una definición inductiva, fundada en la comparación y en la abstracción de los elementos comunes a todas las acepciones del término tal y como se suele emplear. O el término de estructura social no tiene sentido, o este mismo sentido tiene ya una estructura”. En el uso de Lévi-Strauss, la estructura es el sistema de relaciones latente en cualquier objeto, al margen de toda superflua diferenciación disciplinar, asumido como modelo teórico de expresión matemática, que ha de verificarse empíricamente. Con ello el autor ha conseguido algunos resultados interesantes, como la posibilidad de transferir

un esquema estructural de una sociedad a otra, a pesar de situaciones materiales, sociales y culturales incluso diametralmente opuestas. La utilidad instrumental de este planteamiento de la investigación, no obstante su rígido apriorismo, parece plausible, y R. Boudon ha intentado ampliarlo, a través de una sistematización rigurosa y vasta, al uso interdisciplinar. Pero persiste el hecho de que en sociología estructura ha significado siempre algo más que el sistema de relaciones que entiende el estructuralismo; sin embargo, el procedimiento formalizado que ha introducido, especialmente si se compara con el *análisis de la estructura latente*, propuesto por P. Lazarsfeld, supone una aportación a la metodología de la investigación.

La discusión, todavía abierta, nos lleva a observar, en primer lugar, que el concepto de estructura es un tema obligado e imprescindible de la teoría sociológica y de las investigaciones dirigidas por presupuestos teóricos. En segundo lugar, se advierte una tendencia creciente al empleo razonado de este término y a atribuirle un significado cada vez menos sujeto a equívocos. Es ya difícil tolerar definiciones equívocas, que emplean el término *sistema* (Lévi-Strauss, Parsons) para explicar la estructura, la cual se usa luego a su vez para explicar el concepto de sistema. Digase otro tanto de *institución*, *jerarquía*, *organización*, etc. Si se quiere aludir a lo que hay de permanente debajo del fenómeno social, se puede usar el término de sustrato; si se quiere aludir a cómo se presentan las relaciones de fondo, se puede recurrir al término orden; si se hace alusión a un proceso de implicación relacional, se puede hablar de estructuración; si se prefiere indicar cómo *está hecho* en sus ele-

mentos sustentadores un conjunto más o menos complejo, se puede usar el término constructo.

La comparación entre la reflexión sociológica sobre la estructura y la de otras ciencias es muy actual; pero estamos todavía lejos de poder afirmar que la sociología ha puesto ya a punto una acepción unívoca y ampliamente aceptada. Siguiendo una línea de análisis conceptual autónoma, insistentemente pedida por los estudios corrientes, expondremos ahora los temas principales que implica el problema de la estructura: cómo se origina, cómo se convierte en paradigma general, cómo se complica, cómo se presenta a distintos niveles y cómo provoca tensiones múltiples.

#### V. Formación de la estructura social

Se puede decir que todos aceptan ya que estructura significa algo *realmente observable* (por tanto, no meramente ideal), *subyacente* a los fenómenos sociales, que tiene *carácter de composición y de permanencia*, capaz de influir en los comportamientos coyunturales y ocasionales, útil para explicar incluso los comportamientos anómalos y desviados, algo a lo que se puede recurrir para entender las funciones de un sistema de interacciones. No todo es esencial y, por tanto, generalizable en esta lista. Los caracteres de composición y de permanencia son ya evidentes, si se quiere definir la estructura como un *conjunto estabilizado de interacciones*. Merton no se aleja mucho de esta definición cuando habla de un *conjunto organizado de relaciones sociales*. Los estudios más recientes, por ejemplo, los de Gurvitch, han aclarado la impropiedad

de recurrir al término organización, que implica una predisposición deliberada, cuando se quiere explicar complejos relacionales simpatéticos, caracterizados indudablemente por una composición muy duradera, aunque no fundados en modelos libremente elegidos y premeditados.

Cualquier interacción, no sólo humana, sino también animal e incluso vegetal, cuando está relativamente estabilizada, posee una estructura. La *estabilización* ha de entenderse como alternativa a la ocasionalidad, como oferta de intercapacidad. Cuando de dos posiciones diversas parten los respectivos titulares de las posiciones, se producen *interacciones* que pueden hacerse obligatorias y, por tanto, hipotéticamente estables, si intervienen condiciones semánticas aptas para hacer presumir su utilidad. La valoración de los recursos y de las expectativas está, en un principio, muy lejos de ser lógica o discursiva; al contrario, es eminentemente afectiva, intuitiva y subjetiva; pero se traduce en una acción social sólo cuando esa valoración se apoya por ambas partes en la autoridad de un conjunto semántico reconocible. La relación de sujeción al valor por el que se miden, aunque sea sólo superficialmente, los recursos y las expectativas propias de las dos posiciones en cuestión hace posible el compromiso de la interacción y pronosticable, por tanto, su estabilidad.

La relación interactiva —obsérvese que no toda relación es interactiva; basta pensar en magnitudes geométricas comparadas— acrecienta su estabilidad cuando se pueden *invertir las partes* (roles). Se ceden con más facilidad los recursos propios a quien expresa expectativas al respecto, cuando quien cede encuentra posibilidades de satisfacer sus propias

expectativas con recursos de su *partner*. Este intercambio puede estar muy lejos de ser consensual; puede fundarse incluso en una extorsión de compensaciones o bien en gratificaciones espontáneamente acogidas e inadvertidamente expresadas. Estos ejemplos nos indican toda una variedad de estructuras relacionales, que se pueden observar tanto entre dos individuos o entre dos grupos como entre dos o más organizaciones mundiales.

El *intercambio*, al estabilizarse, pierde las connotaciones de improvisación y de arbitrariedad; responde a *precedentes* que puede rastrear todo rol interactuante en la *cultura* propia, es decir, en el conjunto de experiencias seleccionadas y sedimentadas en la memoria, que, en cuanto que actúan como parámetros de valoración de las opciones implícitas en las interacciones, son valores. Si ya la autoridad de la semántica doblega la arbitrariedad y confiere carácter estructural a la interacción, con mucha mayor razón lo hará la autoridad de la axiomática. El depósito mnemónico de las experiencias sociales precedentes, activado por intuiciones y contradicciones, constituye una especie de magistratura invisible que sanciona la decisión emotiva y la habitualidad de recibir-dar, esperar-ofrecer, rechazar-imponer.

En la mente aparecen varios modelos de estructuración de las interacciones. Se los somete a una valoración ético-universal y a una valoración técnico-existencial. Se les busca una expresión semántica adecuada y articulada y una publicidad rítmica y garantizada. Todo esto representa una actividad de *estructuración de la cultura*, que procede de modo semejante a la actividad de estructuración de los intercambios

materiales. Aunque su posición es autoritaria en relación con la estructuración de los intercambios materiales, a los que marca las conveniencias y las formas, no tiene nada de superestructural desde el punto de vista sociológico, porque las relaciones sociales recíprocas no adquieren ninguna estabilidad sin una referencia cultural.

La disociación entre la estructura cultural y la económico-social, y, por tanto, la *oposición entre infra y superestructura*, se establecen cuando el desarrollo y la estructuración de la cultura (elaboración de normas, símbolos y lenguajes) se alejan de la problemática de las interacciones humanas y/o se superponen a ella sin respetar sus características concretas. Entonces la estructuración normal de las interacciones puede verse distorsionada, interrumpida y suprimida; de ahí lo inevitable del conflicto social. Estas vicisitudes dan pie a propuestas manipuladoras de las estructuras y a intentos de racionalización.

Así pues, las interacciones estructuradas tienen carácter de estabilidad, regularidad y continuidad, gracias a las unidades de valoraciones entre los *partners*, que han puesto de manifiesto la utilidad de la experiencia acrítica del intercambio. Aunque muchas interacciones sean ocasionales y esporádicas, equivalentes a tentativas sin precedentes y sin regla (no por ello siempre sin éxito), se puede afirmar que los hombres han tenido siempre una gama suficiente de relaciones estructuradas, basadas en tendencias sociales instintivas y espontáneas, más o menos observables también entre los animales.

La *expansión del área relacional instintiva estructurada*, gracias a la facultad de memorizar y de abstraer, totalmente propia del hombre,

ha ampliado enormemente la problemática social. Ha dado origen a múltiples interrogantes sobre la naturaleza de los recursos ofrecidos, de las expectativas abiertas y de los principios universales o convencionales de la interacción, y sobre las técnicas más oportunas para interactuar de modo útil. Uno de los problemas más interesantes es el de establecer, a base de comparar las experiencias de interacción, cuáles son las tendencias normales a la estructuración y a la desestructuración de las relaciones humanas; es éste un problema específico de la sociología.

## VI. De la trama de relaciones orgánicas al orden comunitario

No se llega de una vez a una estructuración de las relaciones a gran escala; normalmente va precedida de una *urdimbre* constituida sobre todo por *avances* y por tentativas intencionadamente elásticas, aproximadamente como las negociaciones *pour parler* de la diplomacia internacional. Esta urdimbre (trama) puede variar según la densidad de las relaciones, la cual es mínima o máxima, dando lugar a imágenes muy comunes de simples *redes* de relaciones y, en el extremo opuesto, a *tejidos* muy tupidos. Si es muy fácil abrir brecha en las redes, es casi imposible hacerlo en los tejidos sociales, caracterizados por solidaridad y cohesión comunitaria.

Las urdimbres, independientemente de la densidad de las relaciones, de suyo desconocen o son indiferentes a la *relación vertical*, en cuanto que a nadie se le ha confiado un rol destacado respecto a los roles paritarios de los numerosos *partners*. Sólo cuando aparece un rol

destacado y, por tanto, una relación vertical, con poderes sancionadores de las relaciones paritarias (horizontales), se puede hablar de estructura social. En este sentido se puede aceptar la noción de jerarquía en el concepto de estructura propuesto por Gurvitch.

El uso del término *estructura* para significar la *interferencia de un rol más alto en la gama de los roles paritarios* es apropiado, ya que el término originario ha aludido siempre durante siglos a una construcción capaz de componer al menos dos planos horizontales mediante un empalme vertical, pasando de la superficie (la barca) al volumen (la nave), con ventaja para la solidez del conjunto, ya sea frente a tendencias disgregadoras internas, ya frente a presiones debilitadoras externas.

Las simples interacciones estructuradas pueden también llamarse estructuras, teniendo en cuenta el hecho de que se mantienen unidas por principios que rigen el intercambio, establecidos y reconocidos de común acuerdo y sancionados por la opinión pública; pero su importancia sociológica es secundaria si no implican un *número consistente de individuos* y una *gama suficientemente amplia de intereses* por el intercambio. Simmel ve en la triada, que modifica profundamente el clima psicológico de la diada, el principio de una convivencia estructurada de interés sociológico. La llamada ley de Graecunas, aunque poco conocida, es perfectamente válida para ilustrar lo problemático de la estructuración de las relaciones cuando su complejidad se intensifica en progresión geométrica al añadirse un solo *partner* a los precedentes. Pasando de cierto número de componentes, el conjunto se vuelve incontrolable con los medios mentales normales y

obliga a recurrir a expedientes dialécticos, autoritarios, enfáticos y mecánicos para garantizar la coordinación.

Cuando la relación vertical puede garantizar un mínimo de estabilidad a la gama de las relaciones horizontales, se pueden constatar condiciones de *orden* en antítesis al desorden, mas no necesariamente en antítesis al progreso. Cohen destaca cuatro teorías que intentan explicar la situación de orden: la de la coerción, la del interés en cooperar, la del consenso en torno a los valores y la de la inercia o desinterés por el cambio. Ninguna de estas teorías, afirma, explica el origen del orden; pero todas son útiles por explicar su persistencia y su eventual perturbación.

Parece obligado afirmar, sin embargo, que en el concepto de orden se pretende encontrar la presencia simultánea de demasiadas connotaciones: inhibición de impulsos, reciprocidad de actitudes, predecibilidad de las consecuencias de la convivencia, coherencia de normas, persistencia de formas. Sólo en un nivel alto de abstracción se encuentran juntas todas estas exigencias con el mismo grado de incisividad. La estructura elemental permite sólo *el orden que se identifica con la necesidad de conseguir objetivos* que no se alcanzan aisladamente, sólo durante el tiempo que se crean necesarios y entre socios que también se crean necesarios. Tales valoraciones se hacen guiándose más por hábitos e intuiciones que por razonamientos. Las teorías explicativas parecen más indicadas para ilustrar varios procesos con los que se ha tratado de consolidar las estructuras orgánicas en los períodos de crisis y con los que se han desarrollado en organizaciones de rango superior.

## VII. Prototipo estructural

Si las conclusiones de la investigación etnológica no lo desmienten, la familia sería la *estructura originaria* de la convivencia humana, puesto que implica una urdidura de interacciones horizontales (fraternas) garantizada por una relación vertical robusta (paternidad). El rol de la madre constituye una válvula interesante frente a las pretensiones de rigidez del modelo autoritario o del igualitario, que aparecen cuando el prestigio del padre sobresale exageradamente o cuando se hunde desastrosamente. En la familia monógama la madre ejerce una función vicaria de la autoridad, que garantiza una sola dirección, corregida por una flexibilidad suficiente ante las reclamaciones que llegan de abajo. La familia polígama conduce a modelos tribales, en los que son inevitables los procedimientos señalados. Como la experiencia psico-social que madura en la vida de familia es común a todos y alcanza niveles de interiorización profundos e indelebles, los módulos de convivencia que se han aprendido en la familia se han hecho paradigmáticos para las convivencias de mayor complejidad; las tensiones entre tales paradigmas, con frecuencia elevados a normas morales, y los expedientes pragmáticos de uniones más complejas han provocado conflictos sociales y propuestas nuevas.

La estructura familiar ha tenido imitaciones frecuentes siempre que se ha hecho necesaria la relación vertical, dadas las funciones que tan bien sabe cumplir. En efecto, puede sancionar la coordinación de varios sujetos con vistas a *objetivos* comunes que sean cercanos y sencillos. En otros términos, cuando los objetivos de la coordinación no los per-

ciben ya los componentes a causa de su distancia espacio-temporal o de su complicación, el grupo se disuelve y debe darse una coordinación proporcional a las exigencias, ampliando el radio de control del vértice mediante roles intermedios, sucedáneos, consultivos, instructivos, explorativos y administrativos. De ellos se espera que los objetivos remotos y complejos sean suficientemente comprendidos y compartidos por todos los componentes, para alcanzarlos sin equívocos ni distorsiones.

Es obvio que existe una *covarianza entre el aumento de los componentes del grupo y la complejidad de los objetivos*, pues toda unidad que se añade implica toda una problemática más, ya por la peculiaridad de los medios que por sí misma aporta, ya por las características imprevisibles de la previsión de que es capaz. La familia trigeneracional debe afrontar ya estas dificultades de coordinación, hasta el punto de que necesita a menudo cambiar de vivienda y fomentar normalmente la autonomía de los hijos mayores. Por otra parte, aunque la complejidad y el desplazamiento de los objetivos a largo plazo dependiera de un pequeño grupo, familiar o no, se hace necesario que se incorporen al grupo individuos extraños, en plan de cooperadores, asesores, servidores, ejecutores, etc.

## VIII. Estructura compleja de la organización

Cuando aparece un *rol intermedio fijo* entre el vértice y la base del grupo, la estructura se vuelve tricotómica y da origen a los primeros ensayos de *organización* social. A partir de este momento comienza el pro-

ceso de racionalización social, que transforma a la comunidad en sociedad (*Gemeinschaft zur Gesellschaft*). Con la progresiva ampliación de los objetivos, al margen de su observabilidad espontánea, y la consiguiente importancia que en la convivencia asume la previsión racional, se puede proceder —en teoría, no siempre de modo definitivo— a la jerarquización del grupo y, por tanto, a la prolongación de la *línea* que articula el área de la observabilidad sobre unidades controlables por estar constituidas según la fórmula originaria de la familia, aunque desprovistas prácticamente de confines, ya que a cada miembro de la unidad controlable se le asigna la tarea de dirigir una unidad controlable subordinada, y así sucesivamente hasta agotar las disponibilidades de sujetos humanos.

Este *modelo piramidal* crece a la vez en amplitud y en altura, e involucra en una hipótesis organizativa unitaria propia a toda la humanidad instrumentalizable. Su estructura *organizativa* se contrapone a la estructura *orgánica* del grupo, en el que ha tenido origen debido a la presencia de instrumentos de control cada vez más elaborados y a la capacidad de cálculo racional, incontrolable de manera directa.

Es mejor reservar el término *organización* para el conjunto de relaciones instrumentalmente estabilizadas en orden a objetivos remotos y complejos, y, por tanto, inobservables directa y espontáneamente; ante tales objetivos, los sujetos del grupo son urgidos desde la cúspide, por medio de mecanismos persuasores, a que acepten su *instrumentalización* y la de sus medios en beneficio de los objetivos de los dirigentes, objetivos que muchas veces hasta se ocultan a la base. Esta estructuración autori-

taria se apoya en estimaciones racionales, que atribuyen a los objetivos tanta importancia que llegan a exigir el sacrificio de la libertad personal y hasta de la vida de los subordinados (ejemplo: el estado de guerra, el derecho de despido).

La organización ofrece *ventajas* en orden a una convivencia estable y al bienestar que las comunidades elementales ni siquiera pueden soñar; pero ello a *costa* de un proceso de alienación que va mucho más allá de la instrumentalización (que incluso podría ser deseada, como en las órdenes religiosas, o reglamentada por consenso, como en muchos negocios), y que llega a disponer del hombre de manera inhumana para fines incontrolables, a base de manipular la información y el consenso, así como de expropiar los medios de trabajo, los ahorros, las técnicas operativas, las preferencias de consumo y hasta los mejores ideales. Esto ocurre cuando la relación vertical de la estructura se alarga tanto que hace imposible el control colectivo de las decisiones del vértice.

La hipótesis de un crecimiento organizativo de este género siempre ha asustado, dando origen a tendencias autonómicas, a conflictos independentistas, a la idealización de los modelos competitivos, al culto de la libertad política y, sobre todo, a la búsqueda de mecanismos inevitablemente desestructuradores.

En efecto, las *tendencias a eludir el control* unitario y rígido han dado origen a dos niveles de convivencia no orgánica, que en la escala de la estructuración son anteriores al grupo primario. Tales son la *agrupación*, que podíamos denominar *conjunto no estructurado*, y el *agregado*, que podríamos llamar también *conjunto estructurado de forma no orgánica*. Solamente son posibles cuando

existe la *multitud*, es decir, cuando los individuos pueden percibirse en número muy notable, cuando la proximidad mutua es fácil y cuando son posibles las prestaciones múltiples y alternables, resultando poco interesante tanto la organicidad de las relaciones primarias como la organización de las relaciones secundarias. Esta relativa indiferencia ante las estructuras avanzadas proviene del hecho de que la variedad de oportunidades de relacionarse horizontalmente, con la sorpresa de las novedades que implica, ofrece una alternativa al compromiso a favor de los objetivos arduos, remotos y complejos.

#### IX. Niveles inferiores de estructuración

El nivel ínfimo de estructuración se encuentra en la *agrupación*, es decir, en la forma de coexistencia espacial de individuos en la que se manifiestan interacciones no estructuradas o, a lo sumo, muy vagamente estructuradas por meros criterios de analogía, y en la que no surge ninguna autoridad capaz de dirigir tales relaciones de forma estable y consciente. Ejemplos de agrupación son la *masa* consuetudinaria, capaz de resistir acriticamente las presiones innovadoras; la *multitud* emocionada, que esporádicamente se rebela contra una presión ambiental y se entusiasma con valores sociales aprendidos superficialmente; la *turba*, que se forma ocasionalmente por analogía de comportamientos inorgánicos; el *público*, que reacciona a las propuestas de la forma más imprevisible. En todas estas formas el estar juntos es una circunstancia del individuo, aceptada con indiferencia, rechazada apenas se hace

vinculante y jamás asumida como dato importante. Sin embargo, estas formas de estar juntos constituyen una ocasión para erigir un altar contra la autoridad de los grupos estructurados. La apelación a la voluntad de las masas, a la amenaza de la multitud, a las exigencias de la turba o a los gustos del público equivale a una sanción de la realidad natural e invencible de las cosas, contra la cual es insensato ir.

Cuando la autoridad ficticia de las agrupaciones se extralimita, las estructuras orgánicas y organizativas se resquebrajan y amenazan disolverse. La *reacción* de los vértices organizativos no es siempre meramente represiva; frecuentemente se vuelve *manipuladora*, especialmente cuando las agrupaciones son movidas, influenciadas y manejadas por emisarios ocultos, que pretenden imponer a los vértices de los grupos primarios y de las organizaciones menores determinadas opciones. De tales manipulaciones son capaces sobre todo las organizaciones mayores, Estados y *trusts* financieros; pero también grupos de iniciativa con medios modestos pueden conseguirlo gracias al empleo de técnicas especializadas. De todas formas, las agrupaciones de la multitud no están nunca en condiciones de convertirse en grupos estructurados unitariamente, aunque pueden eventualmente ser organizadas por grupos bien estructurados para desbaratar situaciones estáticas o para oponerse a procesos innovadores.

Los *agregados* son conjuntos estructurados de forma no orgánica, porque, si bien tienen una base cultural sólida que orienta la vida relacional de multitudes, no poseen finalidades operativas precisas que ofrecer, por lo cual no promueven a los individuos a roles directivos. Los

valores que los caracterizan tienen una función discriminatoria y orientadora, mucho más si son realizados por individuos que se autoproclaman portadores de los mismos, tanto en términos de promoción como de control. Las *etnias* son agregados de grupos que tienen conciencia de la función de su patrimonio cultural común de valores, normas, símbolos y lenguajes, a los que se contraponen los *movimientos* de opinión, que seleccionan en la cultura general algunos elementos dinámicos y los promueven con particular insistencia. Cuando las etnias se organizan, dándose un centro directivo unitario, se convierten en naciones; cuando los movimientos espontáneos se organizan, se convierten en partidos, sectas y asociaciones.

Otras dos formas de agregado se desarrollan en la convivencia: los *estamentos*, que reúnen a los individuos que poseen un prestigio equiparable en la escala social, y las *clases*, que agrupan a quienes poseen intereses económicos comunes. El proceso de organización de los estamentos caracteriza a la sociedad industrial. Tanto la cultura estamental como la clasista difunden y recomiendan sus respectivos modelos de comportamiento, es decir, opciones relacionales inspiradas en criterios de honor o de renta, aunque no disponen de administración *ad hoc*; y tienen éxito en la multitud, independientemente de las condiciones estructurales de los grupos que abarcan y hasta en contraste con los intereses de tales grupos. Privilegios estamentales los ha habido en las iglesias, en contra de los principios igualitarios que recomiendan; y también se mantienen distinciones y contraposiciones de clase en las organizaciones políticas, a pesar de que las desapruaban. Por eso consti-

tuyen un punto de referencia para los secuaces de los grupos, los cuales las invocan para poner límites al control superior y para dar indicaciones que orienten las directrices globales [ *↗ Casta, Clase social* ].

## X. Tensión estructural

La dinámica de la sociedad global (convivencia) implica, pues, la *simultaneidad de dos procesos*; a medida que se desarrolla un proceso de estructuración organizativa con vistas al crecimiento de los poderes centrales y de los servicios colectivos, se desarrolla también un proceso de desestructuración que alza frentes de autoridad moral (opinión pública, agregación) físicamente imperceptibles, pero influyentes, que garantizan al individuo un margen de libertad de elección incontrolada y a la convivencia entera un mínimo de competitividad, sin la que el amorozamiento de la inventiva llegaría al punto de extinguir la capacidad de adaptación de la colectividad humana a los cambios imprevisibles del ambiente (trastornos telúricos y meteorológicos, explosiones y funciones latentes del progreso tecnológico).

Las investigaciones sociológicas sobre la organización industrial han evidenciado un proceso ulterior de desestructuración: la *aparición de grupos primarios* en la base y en los aparatos industriales, que asumen la función de tranquilizar al individuo ante las dificultades de comprensión y de aplicación de la normativa formal, ante las tensiones con los jefes formales y ante las psicosis ambientales. Para los jefes de la cúspide y del aparato de la organización, constituye una rémora la autoridad de los líderes informales, así como

la racionalidad de los objetivos previstos por los especialistas. En el campo político tiene efectos parecidos la formación de las corrientes y de los clubes dentro de los partidos; en el campo administrativo, la aparición de las clientelas.

Cuando con fórmulas participativas o manipulativas no se logra que los grupos primarios se adapten a los parámetros medios-objetivos de las organizaciones, éstas tienden a transformarse en *centrales operativas sumamente mecanizadas y automatizadas*, hasta el punto de que impiden a la codeterminación silenciosa o manifiesta la consecución de los objetivos. Con esto aumenta la mano de obra inutilizada, a la que se gobierna recurriendo a una instrucción selectiva y susceptible de formar cuadros técnicos muy especializados y retribuidos, o elaborando programas de consumo necesario y accesorio. Por este camino, el proceso de estructuración organizativa tiende a una globalidad que lo abarca todo, sirviéndose de las desestructuraciones mismas que desearían frenarla y promoviendo la competencia de tendencias estructuradas intermedias ilimitadamente diversificadas, pero condicionadas sin posibilidad de escape.

En efecto, a la *iniciativa de alcance medio* las grandes agencias le proporcionan hasta las técnicas organizativas, debido a lo cual difícilmente escapará a su control la previsión de los resultados alcanzables. Además, a estas iniciativas de alcance medio las grandes agencias les filtran con suma facilidad los medios humanos y los descubrimientos dignos de consideración. Alguna iniciativa se aísla en busca de una independencia plena —el gobierno chino es el ejemplo más macroscópico de tal aislacionismo— para darse una es-

tructura original e irrepetible; pero resulta muy dudoso que la unidad del mercado mundial y la interferencia de los *mass-media* auditivos permitan a estos intentos una larga duración y un verdadero éxito.

La *evasión* de este destino colectivo no se limita a los comportamientos de ritualismo y de renuncia señalados por Merton, sino que se expresa en los proyectos de innovación y de rebelión, que él interpreta como consecuencias imprevistas, recuperables o no, de la estructura social. El carácter conservador de su concepción de estructura, entendida sustancialmente como *conjunto de status* sostenido por el conformismo, reforzado por el ritualismo y revitalizado por la incorporación de las innovaciones respetuosas con las metas culturales, no capta la importancia dialéctica del comportamiento rebelde, cuando sabe propugnar la exigencia ética de la renovación de las metas culturales. Cierta escepticismo de fondo, difundido en todos los hombres de ciencia, atribuye generalmente un carácter provisional y evanescente a las propuestas de reformas estructurales motivadas por grandes valores. Sin embargo, la garantía del progreso, entendido como mensaje incesante de reestructuración social en orden a concepciones más profundas del *hombre*, nace de ese modesto margen de autonomía que la sociedad global concede todavía al pensamiento utópico.

Tanto sus modelos trascendentes y eternos como sus modelos immanentes e históricamente realizables, cuando reivindican la autonomía individual, útil y posible en el contexto de una socialidad cada vez más vinculante y determinante, pueden evitar el naufragio de los sueños e inventar nuevas fórmulas estructu-

rales para una convivencia cada vez más humana.

F. Demarchi

BIBLIOGRAFÍA: Anlló J., *Estructura y problemas del campo español*, Cuadernos para el Diálogo, Madrid 1966.—Auzias J.M., *El estructuralismo*, Alianza, Madrid 1969.—Barbano F., *Estructuralismo y sociología*, Nueva Visión, Buenos Aires 1970.—Barber B., *Estratificación social. Análisis comparativo de estructura y proceso*, FCE, México 1964.—Bastide R. (comp.), *Sentidos y usos del término "estructura" en las ciencias del hombre*, Paidós, Buenos Aires 1978.—Cazeneuve J. y Victoroff D. (dir.), *La sociología*, voz *Estructura*, Mensajero, Bilbao 1974, 183-187.—Hawley A.H., *La estructura de los sistemas sociales*, Tecnos, Madrid 1966.—Labrousse E. y otros, *Las estructuras y los hombres*, Ariel, Barcelona 1969.—Leeds A., *Estructura, estratificación y movilidad social*, Pan American Union, Washington 1967.—Lefebvre H., *Sens et usages du terme structure dans les sciences humaines et sociales*, Mouton, Le Hague 1959; *L'idéologie structuraliste*, Anthropos, Paris 1975.—Lévi-Strauss C., *Antropología estructural*, Universitaria de Buenos Aires 1973; *Estructuralismo y ecología*, Anagrama, Barcelona 1974.—Marías J., *La estructura social: teoría y método*, Sociedad de Estudios y Publicaciones, Madrid 1955.—Merton R.K., *Teoría y estructura sociales*, Lito Ediciones Olímpica, México 1972.—Millett L. y Varin M., *El estructuralismo como método*, Edicusa, Madrid 1972.—Mills C.W., *Carácter y estructura social*, Paidós, Buenos Aires 1963.—Murillo Ferrol F. y Vetrán Villalba M., *Estructura social y desigualdad en España*, en *Informe sociológico sobre el cambio social en España (1975-1983)*, IV Informe FOESSA, vol. II, Euroamérica, Madrid 1983.—Ossowski S., *Estructura de clases y conciencia social*, Península, Barcelona 1972.—Parsons T., *La estructura de la acción social*, Guadarrama, Madrid 1968; *Estructura y proceso en las sociedades modernas*, Instituto de Estudios Políticos, Madrid 1966.—Pérez Diaz V., *Estructura social del campo y éxodo rural*, Tecnos, Madrid 1966.—Radcliffe-Brown A.F., *Estructura y función en la sociedad primitiva*, Península, Barcelona 1972.—Rocher G., *Introducción a la sociología general*, Herder, Barcelona 1979, *Estructura y estructuralismo*, cap. VIII, parte III, 340-363.—Sánchez F., *Notas sobre la estructura social*, en "Rev. Internacional de Sociología" 60 (octubre-diciembre 1957) 573-592.—Sorokin P.A., *Sociedad, cultura y personalidad: su estructura y su dinámica*, Aguilar, Madrid 1960.—Varios autores, *Che cos'è lo strutturalismo*, ILI, Mila-

no 1971.—Veron E., *Conducta, estructura y comunicación*, Tiempo Contemporáneo, Buenos Aires 1972.—Vilar P., *Introducción al vocabulario del análisis histórico*, Crítica, Barcelona 1980, voz *Estructura*, 49-77.

## ÉTICA SOCIAL

SUMARIO: I. Introducción - II. Desarrollo de la ética social - III. Polémica actual sobre la posibilidad y legitimidad de una ética social cristiana - IV. Ética social y sociología.

### I. Introducción

En un diccionario de sociología, la voz podría parecer fuera de lugar por su estricta filiación filosófico-teológica. Sin embargo, las líneas recientes de desarrollo de la ética social y las fuertes polémicas relativas no tanto a uno o a varios de sus contenidos cuanto a la legitimidad de su mismo esquema teológico, interesan de cerca al sociólogo y a su cometido específico de evidenciar los condicionamientos socio-culturales de las ideologías y las eventuales correlaciones metodológicas y argumentales existentes entre éstos y las ciencias del hombre.

### II. Desarrollo de la ética social

Los problemas específicos de la ética social, relativos a la estructura familiar, política y económica, no escaparon del todo al saber filosófico y a la reflexión teológica, ni siquiera en los períodos en que metafísica y dogmática mantenían un claro predominio y faltaba la especialización del saber. Sin embargo, la idea de una ética social independiente es relativamente nueva, en

cuanto que supone el descubrimiento de la realidad *sui generis* de la sociedad y de los grupos sociales, que las ciencias sociológicas han caracterizado adecuadamente, preparando así el camino a la superación de los planteamientos individualistas y moralizantes, típicos de las éticas tradicionales.

En efecto, la ética tradicional se mostraba generalmente propensa a transferir la normativa y las virtudes de la ética individual e intersubjetiva al plano de las instituciones sociales, demostrando ignorar lo específico de las estructuras y el peso de los condicionamientos que éstas ejercen sobre los actos del sujeto humano individual.

Al cambio de perspectiva han contribuido diversos factores: redescubrimiento y profundización de algunas orientaciones de las morales clásicas, orientaciones injustamente olvidadas en beneficio de una casuística ética *privatizada*; desarrollo del saber sociológico; influencia del movimiento y de la ideología marxista. Muchos afirman que el mérito del socialismo de origen marxista es haber establecido que los problemas de la ética social son problemas de estructura de la sociedad; no sólo de instituciones, sino también de formas diversas de estratificaciones sociales —a saber: de clases, castas y estamentos—, los cuales, aun siendo producto de la actividad humana, condicionan la vida del hombre y no pueden ser modificados por la acción aislada de las personas.

Precisamente esas características de las estructuras sociales son las que confieren a la ética social un contenido específico, caracterizándola como reflexión crítica sobre las estructuras sociales existentes y como orientación normativa de una praxis, encaminada a su reforma o

a su transformación radical en función de una determinada antropología. En efecto, es la antropología la que hace de puente entre la ética individual y la ética social. Digno de particular atención es el cambio de orientación ocurrido en el ámbito de la ética social a nivel de enseñanza magisterial y de reflexión teológica.

En la sistematización del saber filosófico y teológico, llevada a cabo progresivamente, se atribuía a la competencia de la ética especial y de la teología moral la reflexión crítica sobre la praxis cristiana a nivel de vida personal, intersubjetiva y social. Los estudios relativos al desarrollo de la teología moral —disciplina histórica, por lo demás todavía joven— demuestran que la atención de los teólogos moralistas a la dimensión social de la acción del cristiano y a la necesidad de su presencia y testimonio específico en el plano de las realidades sociales, lejos de reforzarse, ha experimentado un debilitamiento progresivo desde el siglo XVII en adelante; las normas éticas no fueron debidamente encuadradas en el marco de las grandes orientaciones de la vida cristiana (fe, esperanza, amor); faltó el recurso a valores de fondo en provecho de una normativa casuística cada vez más complicada y endeble; fue a menos la capacidad de responder a los nuevos problemas planteados por los cambios socio-estructurales y por la aparición del capitalismo.

Urgidos por movimientos culturales y por grupos de acción ya sensibles a las exigencias de una nueva ética social de inspiración cristiana y en polémica con posturas moralistas de carácter puramente caritativo-asistencial, los pontífices entraron con el peso de su autoridad en el terreno de la ética social; sus encíclicas, a partir de la *Rerum novarum*

(1891), le brindan al moralista católico un esquema metodológico para el tratamiento de aquellos temas de ética social que, sin embargo, han tenido diversas ubicaciones (bien en el ámbito de la filosofía moral, bien de la teología) y denominaciones (ética social, moral social, doctrina social de la Iglesia, sociología cristiana y similares). Análogamente a los documentos del magisterio que las inspiran, el enfoque de la realidad social se realiza siguiendo las pautas del derecho natural y con la pretensión de obtener de él, con referencias a datos revelados, una doctrina e ideología social autosuficientes.

Como tales documentos (y los tratados que a ellos se remiten) abarcan un período bastante largo, el análisis que de ellos se ha hecho ha permitido descubrir sus fundamentos doctrinales, sus constantes, variables, giros y condicionamientos:

1) *fundamentos doctrinales*: la doctrina social cristiana, cuya exposición orgánica y oficial pretenden representar las encíclicas y los mensajes, se funda principalmente en el derecho natural; si bien no faltan referencias a la doctrina revelada, el acento recae en una plataforma que se estima más accesible incluso a hombres no creyentes;

2) *constantes*: hay que descubrirlas en la incesante reafirmación de la *dignidad de la persona humana*, en la denuncia de los abusos del capitalismo (pero sin someter a discusión el sistema y sus instituciones) y de la inmoralidad del *colectivismo* socialista y comunista, en la defensa del *carácter natural* del derecho de propiedad privada (comprendida la de los grandes medios de producción) y de su *función social*, en la perspecti-

va de una posible y obligatoria colaboración entre las clases (excluyéndose, por tanto, la lucha de clases), en la afirmación de la legitimidad del sindicato y de la posibilidad de una *tercera vía*, intermedia entre los dos sistemas sociales opuestos;

3) *variables*: aunque los documentos remiten siempre a los precedentes y quieren subrayar la continuidad doctrinal, es relativamente fácil advertir cambios de tono, ampliación de horizontes, juicios más matizados y condenas más radicales; a partir del Vaticano II, después del vigoroso empuje de las encíclicas del papa Juan, se puede hablar de un giro en la ética social, esbozado por el magisterio, y en los tratados de los moralistas cristianos, según veremos más adelante;

4) *condicionamientos*: la doctrina social de la Iglesia se ha ido elaborando en el marco de la economía laboral. El programa socialista, al que se contraponía, resultaba utópico y peligroso, dado que nunca se había realizado. Al colocarse dentro del sistema capitalista, aunque criticando sus abusos, la ética social de la Iglesia perdió vigor polémico frente a él, a la vez que se mostraba cada vez más rígida con respecto al sistema socialista. Tampoco los pensadores cristianos del período precedente a las encíclicas juanistas trataron de imaginar otros modelos diversos del capitalismo, sino que se limitaron a pedir de forma moralista su humanización y racionalización. El influjo condicionante del orden capitalista se hace evidente sobre todo en la defensa de la propiedad privada;

5) *el giro de la doctrina social de la Iglesia*: tras el impulso de la *Mater et Magistra*, de la *Pacem in terris* y de otras intervenciones del papa Juan, que supusieron un verdadero

*desbloqueo*, y sobre todo debido a la influencia del Vaticano II, se advierte en los últimos documentos (particularmente en la *Populorum progressio* y en la *Octogesima adveniens*, de Pablo VI, lo mismo que en numerosos documentos de episcopados nacionales) una diversidad de enfoques de los problemas específicos de la ética social: enfoque pragmático, histórico, positivo, religioso, con la preocupación de acreditar con la práctica lo específico del compromiso social del cristiano. La gradual apertura del magisterio a estas nuevas exigencias ha seguido a numerosas críticas y polémicas que, precisamente en el ámbito de la ética social, se han desarrollado a nivel teológico y han atacado, según decíamos al principio, la posibilidad misma de una ética social cristiana.

### III. Polémica actual sobre la posibilidad y legitimidad de una ética social cristiana

Siguiendo los caminos abiertos por el concilio, las reflexiones ético-sociales de los teólogos alcanzaban muchas metas: desde las estrechas perspectivas de la *cuestión social* a la *teología de las realidades terrenas*; desde la relación patronos-obreros a la *teología del trabajo*; desde la legitimación del interclasismo al reconocimiento del compromiso y de la *lucha por la liberación*; desde las teologías *privatizadas* a las teologías *socializadas*, que evidencian la dimensión *política* de una fe e intentan fundamentar una *teología de la revolución, de la esperanza, del desarrollo* (primero) y (finalmente) de la *liberación*. Mas en este despliegue de la ética social cristiana se advierten sorprendentes cambios e innovacio-

nes: desde una ética de carácter *ritualista*, que se proclamaba *neutralista* en el campo político, se pasa a una ética social profundamente *encarnada*, que evidencia la dimensión política de la fe; desde una ética que propugna la no violencia e impugna con vigor la teoría tradicional de la *guerra justa*, a una ética que exalta la violencia de los pobres y de los oprimidos contra la violencia institucionalizada; desde una ética anclada deductivamente en el derecho natural a una ética que toma sus perspectivas del análisis sociológico; desde una ética irenista a una ética revolucionaria. Es bastante obvio que cambios tan radicales han llevado a la investigación moral a interrogarse sobre la posibilidad misma de una ética universal e inmutable, así como sobre la legitimidad de una ética específicamente cristiana. En la misma *Octogesima adveniens* puede rastrearse un síntoma de esta crisis al renunciar el documento a la pretensión de "pronunciar una palabra única y proponer una solución de valor universal" (n. 4). Una prueba más de las dificultades que encuentra la ética contemporánea para engancharse de manera deductiva al derecho natural, recabando del mismo orientaciones válidas para todo tiempo y lugar, son los silencios, ciertamente no casuales, de documentos conciliares en relación con el *carácter natural*, tradicionalmente afirmado, de ciertos derechos humanos, en las largas disputas de estos últimos años sobre el modo de concebir el *derecho natural* y, finalmente, en las diversas hipótesis avanzadas para dar con lo específico de la moral cristiana.

A una ética social cristiana le ha opuesto dificultades particulares la reflexión teológica protestante, no sólo por lo que se refiere a su plan-

teamiento sobre el derecho natural, sino también por lo que atañe a su derivación bíblica. Pues los teólogos reformados han subrayado que la exégesis bíblica hace imposible buscar en la Sagrada Escritura principios universalmente válidos y que la crítica, al situar las nociones bíblicas en su contexto preciso, nos impide amalgamarlas con conceptos de filosofía social, como ocurría justamente en la ética tradicional. Sostienen, además, que las metafísicas subyacentes al discurso teológico-filosófico, al igual que todas las pretensiones totalizadoras, han entrado en crisis juntamente con las ideologías; la sociedad actual desconfía del verbalismo y del dogmatismo integrista y resuelve sus problemas técnicamente, recurriendo cada vez menos a ideales lejanos.

Por parte católica, no pocos teólogos, a la vez que se muestran confiados ante una u otra de las teologías socializadas, más arriba aludidas, concentran su atención en el problema nuclear de la ética social cristiana, a saber: en la relación fe-política, aceptando en sustancia tales críticas. En consecuencia, rechazan lo específico cristiano en la ética social y cuestionan la legitimidad de una intervención de la Iglesia en este campo por ideológica e irreparablemente dañada por la mentalidad capitalista, frente a la cual la Iglesia institucionalizada se muestra incapaz de distanciarse críticamente.

Sin embargo, no faltan teólogos que, aunque conscientes de los interrogantes que ha suscitado la polémica contra el derecho natural y el *bibliismo ingenuo*, se muestran también sensibles a las graves limitaciones que no dejan de presentar las teologías socializadas, sobre todo en sus formas más radicales. Consideran que en ciertas condiciones es le-

gítimo seguir hablando de ética social de inspiración cristiana y que, por lo mismo, la Iglesia no debe renunciar a toda orientación en el campo social, sino que ha de proseguir con el tipo de enfoque introducido por los últimos documentos. No obstante, estos teólogos piensan que lo específico de la moral cristiana en general, y de la ética social en particular, no hay que buscarlo en el plano de los contenidos y de las prescripciones normativas, sino en el de la intencionalidad: entre la exigencia moral cristiana y la exigencia moral perceptible por la razón existe identificación material; la distinción está en el modo y en la intencionalidad de vivir y realizar las prescripciones morales comunes. El influjo de la fe, de la esperanza (escatológica e histórica) y del amor, a la vez que no cambia la materia de las prescripciones éticas, abarca todos los actos del cristiano, transformándolos en testimonio cristiano. En esta conducta, adquiere un relieve particular lo que se ha llamado la *reserva escatológica*, o sea: el cristiano sabe que su conducta moral posee una finalidad trascendente y extramundana que relativiza las finalidades terrenas, y que, por tanto, ha de evitar el riesgo de absolutizar estas finalidades, así como su propio esfuerzo moral y sus éxitos, y de tomarse a sí mismo como fin absoluto. En el campo de la ética social, esta *reserva escatológica* le impide al cristiano absolutizar proyectos (incluso revolucionarios) e instituciones (incluso socialistas); si, por una parte, le ayuda a superar el divorcio entre fe y política y a realizar el amor de modo significativo, por otra, le lleva a superar los fáciles y peligrosos integristismos de quien identifica las realizaciones históricas con las instancias del reino de Dios,

que no pueden nunca agotarse en aquéllas.

Siguiendo por esta línea, otros teólogos han pasado de lo específico formal a lo específico de conjunto de la moral cristiana y, en particular, de la moral social. Rechazado el derecho natural como código completo y cerrado de normas morales concretas, se ha llegado a una revalorización de la razón práctica en la formulación de sus principios, o derecho natural, o valores morales. Según estos teólogos, el cristiano es empujado por la fe misma a encontrar con la razón práctica los valores y las reglas en la realidad en que vive y, por tanto, a realizar un proceso sintético, que de por sí no le distingue del no creyente, en la búsqueda de las propias reglas indicativas de comportamiento. El sistema de valores que posee el cristiano no sería diverso de cualquier otro sistema de valores y estaría construido con los mismos medios racionales de que dispone todo hombre; sin embargo, en todo sistema hay un valor que tiene el predominio estructural y sobre cuya base todos los restantes valores asumen un puesto preciso. El predominio cristiano dado al valor del amor es lo específico cristiano de conjunto, unitario, que recibe tal sistema de valores, aunque de suyo se encuentra y construye con los medios de la razón práctica.

#### IV. Ética social y sociología

Las crisis de las ideologías y de la ética social cristiana han llevado a un acercamiento entre ética y sociología. La constatación de la imposibilidad de deducir del derecho natural normas universales para situaciones incesantemente nuevas y

el reconocimiento de la necesidad —incluso por parte del creyente— de recurrir al análisis de los hechos y a las ideologías que mejor explican su génesis antes de decidir la propia orientación, han permitido una relación más amistosa entre los dos saberes. A la vez que se reconoce su distinción metodológica y formal, en cuanto que la sociología, como ciencia descriptiva e interpretativa de los fenómenos sociales, no tiene naturaleza normativa, a diferencia de la ética, que por definición tiene carácter axiológico-normativo, se afirma también la necesidad de que el moralista renuncie a toda pretensión *autárquica*, es decir, a formulaciones valorativas y normativas realizadas como *al vacío*, ignorando las aportaciones interpretativas de las ciencias del hombre y, en particular, de la sociología.

En tiempos no lejanos, por lo que respecta a la ética social cristiana y a la sociología, las relaciones eran unas veces conflictivas y otras de confusión. En efecto, en el siglo pasado el teólogo moralista miraba con desconfianza a la sociología, porque atribuía a las ciencias sociales, de tono positivista y con pretensiones totalizantes, gran parte de la crítica contra la religión y la Iglesia; además, estimaba que el sociólogo no poseía competencia alguna para pronunciarse en campos *específicamente cristianos* y, por tanto, *más allá* de lo verificable empíricamente. Por otra parte, sin embargo, según hemos tenido ocasión de observar, la ética social cristiana era denominada a menudo, en forma por lo demás ambigua, *sociología cristiana*. Hoy la situación ha cambiado; mientras que la sociología se ha ido especializando y volviéndose técnica, renunciando a las viejas pretensiones totalizantes, los cultivadores

de la ética social cristiana muestran tendencia a elegir como *partner* (si no propiamente como *ancilla*, en lugar de la filosofía) al saber sociológico. Sobre todo, los moralistas se han dado cuenta de que, sin diálogo y cooperación crítica con las ciencias del hombre, la teología y el magisterio de la Iglesia en el campo social fácilmente ofrecerían a los hombres oprimidos por sistemas deshumanizadores una legitimación ideológica de la situación y la imagen alienante de un cristianismo desencarnado. Sin embargo, tampoco se deja de poner de relieve el peligro de una excesiva socialización de la teología, que acabaría por abandonar el tema Dios por privilegiar temas puramente sociológicos y por olvidar (incluso en el mismo plano *formal o de conjunto*) lo específico cristiano.

G. Mattai

BIBLIOGRAFÍA: BAC, *Comentarios a la "Pacem in terris"*, Madrid 1966.—Coste R., *Chiesa e vita economica*, Cittadella, Assisi 1972.—Cuadernos para el Diálogo, *Comentarios a la "Populorum progressio"*, Edicusa, Madrid 1976.—CES del Valle de los Caídos, *Valoración actual de la doctrina social de la Iglesia*, Madrid 1972.—Goffi T., *Ética cristiana en una inculturación marxista*, Sal Terrae, Santander 1978.—Lorenzetti L., *Insegnamento sociale della Chiesa e sistemi economici*, en AA.VV., *Messaggio cristiano ed economia*, Dehoniane, Bologna 1974, 173-253.—Manaranche A., *Esiste un'etica sociale cristiana?*, Dehoniane, Bologna 1971.—Mehl R., *Per un'etica sociale cristiana*, AVE, Roma 1968; *Morale cattolica e morale protestante*, Claudiana, Torino 1973.—Orfei R., *I tabù della dottrina sociale cristiana*, Coines, Roma 1974.—Sorge B., *Le scelte e le tesi dei "cristiani per il socialismo" alla luce dell'insegnamento della Chiesa*, LDC, Torino 1974.—Varios autores, *Comentarios universitarios a la "Pacem in terris"*, Tecnos, Madrid 1964.—Weber M., *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Península, Barcelona 1969.

## ETNOCENTRISMO

SUMARIO: I. Origen del término y definiciones - II. El etnocentrismo en algunas teorías sociológicas y socio-psicológicas: 1. Teoría del conflicto real; 2. Teoría de los grupos de referencia; 3. Frustración y agresividad transferida; 4. Refuerzo y transferencia del comportamiento; 5. Personalidad autoritaria - III. Desacuerdo y contradicciones entre formulaciones teóricas - IV. Algunos problemas específicos: 1. Actitud etnocéntrica y conflicto social; 2. Etnocentrismo y racismo; 3. Etnocentrismo y nacionalismo.

### I. Origen del término y definiciones

En su obra *Folkways* (1906), W. G. Sumner introdujo los conceptos, posteriormente muy utilizados y elaborados en las ciencias sociales, de *in-group*, *out-group* y *etnocentrismo*. Su exposición es estrictamente consecuente; después de haber descrito la formación de *in-group* y *out-group* en la *sociedad primitiva*, las relaciones de paz y colaboración dentro del *in-group* y de hostilidad y agresión hacia los extraños, la correlación inversa entre los sentimientos hacia el *in-group* y hacia el *out-group* y las funciones que parecen desempeñar para el grupo, concluye acuñando el término *etnocentrismo* como *término técnico para esta concepción, en la cual el grupo propio es el centro de todo y los otros son clasificados y valorados en relación a él*.

Considerada en su conjunto, la formulación sumneriana se articula en tres puntos fundamentales: a) enumera y describe una serie de aspectos de la vida social y supone que tienen lugar simultáneamente, como un síndrome condensado en el término etnocentrismo; b) afirma que tal síndrome está funcionalmente relacionado con la formación y mantenimiento del grupo y con la

competencia entre grupos; c) generaliza a todos los grupos la presencia de este síndrome, cuyos aspectos esenciales han sido tomados por Le Vine y Campbell de la descripción sumneriana y se exponen analíticamente en el cuadro sinóptico.

En torno a este núcleo de proposiciones generales se ha desarrollado

una amplia corriente de análisis e investigación científica en el ámbito de diversas disciplinas, cuyas conclusiones y afirmaciones teóricas resultan a veces contradictorias y, en cualquier caso, no son unificables en un cuerpo coherente de afirmaciones empíricamente verificadas o, al menos, verificables.

Actitudes y comportamientos hacia el "in-group"	Actitudes y comportamientos hacia el "out-group"
<ul style="list-style-type: none"> <li>— Se ven a sí mismos como virtuosos y superiores.</li> <li>— Ven los propios estándares de valor como universales e intrínsecamente verdaderos.</li> <li>— Se ven a sí mismos como fuertes.</li> <li>— Sanciones contra el robo en el <i>in-group</i>.</li> <li>— Sanciones contra el homicidio en el <i>in-group</i>.</li> <li>— Relaciones de cooperación con los miembros del <i>in-group</i>.</li> <li>— Obediencia a las autoridades del <i>in-group</i>.</li> <li>— Voluntad de permanecer miembros del <i>in-group</i>.</li> <li>— Voluntad de combatir y morir por el <i>in-group</i>.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Ven el <i>out-group</i> como despreciable, inmoral e inferior.</li> <li>— Ven los <i>out-groups</i> como débiles.</li> <li>— Odio hacia el <i>out-group</i>.</li> <li>— Aprobación del robo en el <i>out-group</i> y ausencia de sanciones.</li> <li>— Aprobación del homicidio en el <i>out-group</i> y ausencia de sanciones.</li> <li>— Ausencia de cooperación en los miembros del <i>out-group</i>.</li> <li>— Ausencia de obediencia a las autoridades del <i>out-group</i>.</li> <li>— Ausencia de aceptación de la pertenencia al <i>out-group</i>.</li> <li>— Ausencia de voluntad de combatir y morir por el <i>out-group</i>.</li> <li>— Matar a los miembros del <i>out-group</i> en guerra es meritorio.</li> </ul>

En el ámbito de las ciencias sociales, en particular de la psicología social, de la sociología y de la antropología, por el término *etnocentrismo* se entiende generalmente:

a) *una actitud en virtud de la cual los valores derivados del propio contexto cultural se aplican acríticamente a otros contextos culturales, en los cuales operan valores diversos; en algunas de sus formas, esta actitud*

puede considerarse paralela al egocentrismo del pensamiento infantil descrito y analizado por Piaget; tal es el caso del *absolutismo fenoménico*, considerado por algunos como la forma más *ingenua* de etnocentrismo, por la que una persona estima los propios valores culturales como realidades objetivas y los utiliza como esquemas de referencia para juzgar y valorar objetos y acontecimientos no familiares;

b) una ideología concerniente a los "in-groups" y a los "out-groups" y a sus interacciones, caracterizada por el rechazo generalizado de los "out-groups"; corresponde a un nivel más complejo del absolutismo fenoménico, por el que las personas son conscientes de la multiplicidad de los modelos culturales, pero consideran equivocados, inferiores o inmorales a los que difieren de los propios; la ideología se desarrolla, además, en una ética dual, según la cual las normas del in-group se aplican sólo en las relaciones con los miembros del mismo in-group;

c) símbolos culturales, ideologías, instituciones y acciones colectivas, en la medida en que los símbolos del grupo y de sus valores se convierten en objeto de adhesión, aprecio y orgullo en oposición a los de otros; el grupo desarrolla sistemas simbólicos colectivos, que refuerzan las actitudes individuales que se comparten; se desarrollan instituciones encaminadas a estabilizar los sistemas simbólicos y las actitudes; se realizan acciones orientadas por ellos.

## II. El etnocentrismo en algunas teorías sociológicas y socio-psicológicas

La misma complejidad de la definición de etnocentrismo, tanto en la formulación original de Sumner como en su uso corriente en las ciencias sociales, indica que el estudio del fenómeno, la reunión de regularidades empíricas y la explicación de proposiciones explicativas o previsivas puede tener lugar en diversos niveles de análisis, a ninguno de los cuales se puede atribuir una posición apriorística de mayor importancia.

En general, las teorías orientadas

a interpretar el fenómeno del etnocentrismo tienen en cuenta, preferente o simultáneamente, factores psicológicos y biológicos individuales, mecanismos de aprendizaje, percepción y motivación y factores de organización social; estos factores se utilizan luego para explicaciones y/o predicciones, a nivel de grupo o individual.

### 1. TEORÍA DEL CONFLICTO REAL

La teoría supone que los conflictos entre grupos son racionales, en cuanto que los grupos tienen objetivos incompatibles entre sí y/o están en competencia para asegurarse recursos escasos. El síndrome etnocéntrico nace, pues, como reacción al conflicto de intereses y a las amenazas provenientes de los out-groups; además, el conflicto entre los grupos es tanto más intenso cuanto más amplio es el conflicto real de intereses y cuanto más ventajas pueden obtener las partes contrapuestas al imponerse en la disputa.

En su formulación esencial, la teoría del conflicto real entre grupos afirma que una amenaza real proveniente del exterior del grupo provoca hostilidad hacia la fuente de la amenaza, solidaridad dentro del grupo, conciencia de la identidad del grupo y refuerzo de sus límites, disminución de las deserciones del grupo, sanciones contra los apóstatas y los descarriados y expulsión de los mismos del grupo. Tales parecen ser los aspectos de la vida social que constituyen el síndrome del etnocentrismo desde el punto de vista de las relaciones y de los lazos internos del in-group, mientras que la hostilidad hacia la fuente de las amenazas debería articularse, a su vez, en una serie de variables analíticas

relativas a las actitudes y a los comportamientos hacia el out-group.

De los principios generales de esta teoría se pueden deducir otras proposiciones relativas a las características reales de los out-groups objeto de mayor o menor hostilidad etnocéntrica, a las características del in-group susceptibles de influir en la intensidad del etnocentrismo y a algunos de los elementos que forman parte del estereotipo del out-group.

Por lo que concierne al primer punto, en igualdad de condiciones será mayor la hostilidad etnocéntrica hacia el out-group con economía más semejante a la del in-group (en cuanto competitiva con ella por los recursos disponibles), espacialmente más cercano (en cuanto que tiene más posibilidades de crear amenazas reales o de entrar en competencia por los mismos recursos) y, obviamente, más fuerte y amenazador (a menos que intervenga una inhibición de la hostilidad —eventualmente incluso a nivel verbal— por el miedo a la retorsión).

Por lo que atañe a las características del in-group, es más probable que sean más intensas las manifestaciones de etnocentrismo en el grupo localmente más débil, espacialmente menos aislado de los grupos colindantes, con economía más semejante a la de los grupos cercanos, dependiente de la explotación de recursos limitados, cuyas riquezas pueden serle más fácilmente sustraídas.

A propósito de los estereotipos, se puede mantener que tenderán a representar el out-group como fuerte, agresivo y eficiente.

En el ámbito de la teoría del conflicto real, pueden considerarse también las teorías evolucionistas, que estiman que el conflicto con los out-groups lo generan las necesidades de

adaptación y control del ambiente, incluso social, y que perpetúa por resultar la forma más eficiente de adaptación y control. Viceversa, desde el punto de vista estrictamente evolucionista, el conflicto real con los out-groups puede considerarse como uno de los posibles mecanismos de adaptación puestos en juego para garantizar la supervivencia del grupo.

Esta interpretación adquiere mayor consistencia si se considera la posibilidad de que los principios del conflicto real sean utilizados de manera oportunista por los líderes del grupo para solucionar problemas internos cuando se exagera una amenaza real, se busca deliberadamente un enemigo externo o se inventa un peligro con vistas a obtener o preservar la unidad y la solidaridad interna del grupo o el control político del mismo por parte de los líderes; realizada la unificación del grupo y la canalización de la hostilidad hacia el enemigo, éste las percibe como amenazas reales contra él y se pone nuevamente en marcha el mecanismo del conflicto real.

Una de las implicaciones más interesantes de la teoría es que los conflictos entre grupos y la relativa hostilidad etnocéntrica recíproca pueden quedar, al menos momentáneamente, suprimidos por la presencia de amenazas compartidas o por el intento de conseguir objetivos comunes.

### 2. TEORÍA DE LOS GRUPOS DE REFERENCIA: PERTENENCIAS MÚLTIPLES Y PLURALIDAD DE LOS GRUPOS DE REFERENCIA

La equivalencia entre la pertenencia objetiva a un grupo y la aceptación y exaltación de sus sistemas de

valor y/o modelos culturales, simétrica al rechazo y a la hostilidad hacia los grupos de no-pertenencia, presenta numerosísimas excepciones en la vida social, desde el simple *rebelde* y *desviado* hasta los fenómenos más complejos de la marginalidad, de la difusión cultural y del cambio cultural.

Estas constataciones empíricas, formalizadas en la teoría de los grupos de referencia, llevan, en primer lugar, a rechazar la universalidad del síndrome etnocéntrico basado en el grupo de pertenencia y postulado por Sumner, y, en segundo lugar, a considerar las actitudes y comportamientos etnocéntricos orientados por los grupos de referencia positivos y negativos [ *↗ Grupo*].

También el grupo de pertenencia puede considerarse como uno de los posibles grupos de referencia, sobre el que establecer las propias actitudes y comportamientos. En la estructura social todo individuo pertenece simultáneamente a varios grupos, definidos según criterios diferentes y con modelos normativos propios, cada uno de los cuales asume importancia diversa en determinadas circunstancias; por tanto, podrán aparecer actitudes etnocéntricas diferentemente orientadas a los diversos niveles de la estructura social, en relación al grupo particular de referencia, positivo o negativo, asumido en cada circunstancia.

El análisis de las situaciones empíricas tiene en cuenta la estructura de las pertenencias múltiples y el tipo de *exigencias* provenientes de cada uno de los grupos de pertenencia. Dada una estructura *piramidal*, en la que cada grupo puede considerarse correctamente como parte de un grupo más amplio y de nivel superior, las exigencias provenientes de cada nivel de pertenencia pueden

ser recíprocamente contradictorias, apareciendo la necesidad de elegir dentro del orden jerárquico de las pertenencias y dejando abierta la posibilidad del conflicto entre grupos. En cambio, si las pertenencias múltiples se entrecruzan de tal modo que no se las puede ordenar jerárquicamente, las exigencias contradictorias provenientes de dos o más grupos de pertenencia pueden provocar un conflicto potencial entre grupos, que se hace real en el caso de elección de un grupo de referencia, pero que puede evitarse si no se da opción por uno u otro grupo, quedando desatendidas las exigencias de ambos; así pues, las pertenencias que se entrecruzan pueden tener una función *preventiva* de las manifestaciones de etnocentrismo.

### 3. FRUSTRACIÓN Y AGRESIVIDAD TRANSFERIDA

Análogamente a cuanto ocurre en la infancia durante el proceso de socialización, también durante la vida adulta la vida del grupo, la paz dentro de él y la necesidad de cooperación coordinada plantean exigencias que provocan situaciones de frustración en cada uno de los miembros del grupo. Los *estímulos* percibidos como fuente de las frustraciones, y hacia los cuales se generan tendencias hostiles y agresivas, son los demás miembros del grupo, particularmente aquellos que ocupan una posición de autoridad o aquellos con los que es más frecuente la necesidad de cooperación y de coordinación; la expresión de agresividad contra las fuentes directas de la frustración reduce la cooperación, interfiere en la vida colectiva y es incompatible con la división del trabajo y con las estructuras de autoridad;

por tanto, hay que inhibirla o *transferirla* hacia otras direcciones.

La hostilidad y las tendencias agresivas generadas por un estímulo tienden a generalizarse a otros estímulos semejantes; análoga generalización se produce en el caso de la inhibición, aunque con menor intensidad; la inhibición alcanza su mayor grado en relación con los miembros del *in-group*, mientras que la tendencia agresiva *neto, depurada* de la inhibición, se maximiza frente a los *out-groups* que se encuentran en una situación intermedia entre una gran semejanza y una diferencia total en relación con el *in-group* (puesto que en la primera situación prevalecería la generalización de la inhibición, y en la segunda no se produciría la generalización de la agresividad). Esto implica una distinción y diferencia entre *in-group* y *out-group*; la transferencia de la agresividad es más probable hacia un *out-group* que tenga una *visibilidad* capaz de hacerlo fácilmente perceptible.

El mecanismo de la transferencia se ve facilitado si el *out-group* es ya de suyo fuente de frustración; la hostilidad expresada contra él tiene un valor catártico, reduciendo también las tendencias agresivas hacia los miembros del *in-group*; por otra parte, la percepción de posibles represalias puede inhibir la agresividad; si no ocurre así, si la agresión y la hostilidad hacia un grupo-objeto descargan las tensiones y no generan ulteriores frustraciones o miedos, surgirá la tendencia a *volver a agredir* a aquel grupo-objeto particular siempre que haya frustraciones que generen nueva hostilidad. Se puede llegar así a una *institucionalización* de la transferencia de la hostilidad hacia *out-groups* (los *chivos expiatorios*) colectivamente seleccionados a

través del proceso de aprendizaje individual o colectivo, de los mecanismos de imitación y conformismo, del proceso de socialización y de la tradición cultural, que recurre a pasadas culpas y ofensas del *out-group*.

La tradición se transmite con instrumentos *verbales* y es susceptible de *manipulaciones* con vistas a mantener la solidaridad del grupo, en la medida en que induce a los miembros a percibir el *out-group* como *causa real* de las propias frustraciones, impidiendo así que se genere hostilidad dentro del grupo, o como amenaza o peligro tan graves que no puede permitirse que el grupo se debilite con rupturas internas.

La teoría de la *frustración y agresividad transferida*, al integrar en un solo esquema interpretativo principios psicoanalíticos, behavioristas, cognoscitivos y sociológicos, posibilita la explicación y la predicción de una serie de hechos relacionados con el fenómeno general del etnocentrismo y/o sus aspectos específicos.

Dentro del *in-group* sobre todo, establece una correlación positiva entre etnocentrismo y factores frustrantes, tales como adversidades ambientales y necesidades conexas de cooperación, carencia relativa frente a otros grupos, coordinación y disciplina interna del grupo, normas que imponen la represión de los impulsos y de las manifestaciones de hostilidad dentro del grupo (ausencia de desviaciones internas), rigor del proceso de socialización, densidad y proximidad residencial de la población (que establecen mayores limitaciones y tensiones interindividuales), fuerza total del grupo (que debe *descargarse* hacia fuera), valores y comportamientos de grupos que provocan los miembros sen-

timientos de culpa, presencia de *out-groups* hostiles y agresivos. Establece también una correlación inversa con factores que hacen innecesaria la transferencia de la agresividad, tales como distancia y/o aislamiento de otros grupos, mecanismos institucionales que facilitan un alivio de la hostilidad dentro del grupo, creencia en entidades sobrenaturales y en sus símbolos, a cuyos castigos son imputables las frustraciones.

La teoría permite, además, explicar y/o prever qué *out-group* particular, entre los muchos existentes, es objeto de la mayor hostilidad etnocéntrica. Entre los aspectos relevantes para que un *out-group* sea institucionalmente elegido como chivo expiatorio, pueden mencionarse: su proximidad y su fuerza (en cuanto aumentan sus posibilidades de provocar frustraciones), sus condiciones generales de bienestar (que influyen en la carencia relativa experimentada por el grupo), su actitud etnocéntrica hacia el grupo y una eventual percepción excesiva de tal actitud (que, a su vez, implica factores de proximidad, de sistemas de comunicación y de distorsiones en las comunicaciones), un conflicto abierto reciente, vicisitudes pasadas de explotación por parte del grupo (que provocan sentimientos de culpa y, por tanto, necesidad de racionalizar el comportamiento pasado), semejanza relativa con el grupo (en relación con la generalización de la agresividad y de la inhibición), percepción de posibilidades reducidas de retorsión (en relación con la inhibición provocada por el temor de retorsión).

Se pueden hacer otras consideraciones, en el ámbito de la teoría, a propósito de los estereotipos y de las imágenes que el *in-group* etnocéntrico tiene del *out-group*. De

acuerdo con los principios de la psicología cognoscitiva, de la generalización del comportamiento y de la transferencia de la hostilidad, el grupo-estímulo hacia el que ésta es transferida ha de percibirse como semejante a aquel en el que se han generado inicialmente las frustraciones y la agresividad. Por otro lado, el principio de generalización de la inhibición exige que, para que ésta no se dé, el grupo-estímulo sea suficientemente diverso de la fuente original de la frustración y no esté en condiciones de amenazar con un castigo. La teoría lleva, pues, a conclusiones contradictorias, al menos por lo que concierne a las características del *out-group*, tanto a las reales como a las contenidas en los estereotipos.

Hay que observar que algunas de las conclusiones que están al alcance de esta posición teórica, lo estaban también al de la teoría del conflicto real; no obstante, las *motivaciones* que una y otra aducen para llegar a las mismas son distintas.

#### 4. REFUERZO Y TRANSFERENCIA DEL COMPORTAMIENTO

La aplicación al campo del etnocentrismo de las teorías behavioristas, que remiten al concepto de extensión de las disposiciones comportamentales —a través de los mecanismos de transferencia y generalización del estímulo— desde los contextos en que han sido originalmente aprendidas y practicadas a contextos cada vez más distantes y menos familiares, lleva a considerar las actitudes etnocéntricas de los adultos como repeticiones, en el ámbito del grupo, de los modelos de comportamiento adquiridos mediante la interacción en los grupos primarios. En particular, los adultos

deberían ser hostiles y agresivos hacia los *out-groups* en proporción directa a la semejanza de cada uno de ellos con el *in-group*, en cuanto que este último constituye el ambiente en que han sido originariamente aprendidas, con un aprendizaje directo o imitativo, las actitudes hostiles y agresivas, así como reforzadas directa o vicariamente, incluso a través del aprendizaje lingüístico; se dan, por tanto, dos niveles de generalización: desde *respuestas* aprendidas en la infancia a comportamientos adultos, y desde *respuestas* manifestadas hacia miembros del *in-group* a *respuestas* hacia los *out-groups*.

Según este punto de vista, además del rol del proceso de socialización y aprendizaje, se acentúan las características de semejanza entre *in-group* y *out-group*, presentándose dos puntos contradictorios con la teoría de la agresividad transferida: a) hostilidad y agresión más como hábito adquirido que como alivio de las frustraciones; b) ninguna inhibición determinada por la semejanza de los grupos.

Además, según el principio del refuerzo vicario, la teoría postula la posibilidad de que sean imitados los comportamientos (incluidos los hostiles y agresivos) de *out-groups* que han demostrado ser para éstos particularmente *útiles*, de acuerdo en esto con la teoría de los grupos de referencia y con la perspectiva evolucionista de la teoría del conflicto real.

#### 5. PERSONALIDAD AUTORITARIA

Según Adorno y sus colaboradores, sólo una interpretación psicoanalítica puede explicar las tensiones existentes entre grupos y las actitudes diversas hacia *in-groups* y

*out-groups*. Esta interpretación sugiere la existencia de una serie de vínculos entre el etnocentrismo —definido como una ideología relativa a los *in-groups*, a los *out-groups* y a sus interacciones, y caracterizada por la generalidad del rechazo de los *out-groups* en varios niveles de la organización social— y las actitudes hacia estructuras y relaciones socio-políticas, los estilos cognoscitivos o modos generales de pensar, las costumbres y reglas según las cuales se educa a los niños y las estructuras familiares como condicionantes del desarrollo del niño.

Según Levinson, que entre los estudiosos del tema se ha ocupado particularmente de la ideología etnocéntrica y de sus relaciones con otros aspectos de la vida social, el "etnocentrismo se basa en una distinción difusiva y rígida entre *in-group* y *out-group*; implica imaginación negativa estereotipada y actitudes hostiles hacia los *out-groups* e imaginación positiva estereotipada y actitudes de sumisión en relación con los *in-groups*, así como una visión jerárquica y autoritaria de la interacción de grupo, en la que los *in-groups* son los que dominan con rigidez y los *out-groups* los subordinados".

La pertenencia al *in-group* es una condición de seguridad para personalidades inseguras y débiles; la idealización del grupo permite atribuirse, de rechazo, todas sus cualidades de superioridad, que justifican (o justificarían) su condición de dominio; sobre los grupos extraños se proyectan cualidades indeseables, bien para racionalizar la extrapunibilidad derivada de sentimientos de culpa, bien para consolidar de rechazo la cohesión, el poder defensivo y la agresividad del *in-group*.

La teoría de la personalidad auto-

ritaria representa, pues, una síntesis de varios puntos de la teoría psicoanalítica, que se refieren especialmente a la autoestima, a la proyección, a la frustración y transferencia de la agresividad, al narcisismo de grupo y a los mecanicismos cognoscitivos [ *Autitarismo* ].

### III. Desacuerdo y contradicciones entre formulaciones teóricas

El cúmulo de proposiciones, deducciones, conclusiones y afirmaciones derivables de las diversas teorías es difícil de integrar en un solo conjunto teórico. Algunas de las dificultades de recomposición pueden reducirse a dos órdenes de problemas.

1. El primero es de tipo *metodológico*, relacionado con la diversidad de significado atribuida a los términos de *in-group*, *out-group*, solidaridad, hostilidad, etnocentrismo, o sea a los diversos modos en que se ha utilizado —extensiva, global o limitativamente— y/o reelaborado la formulación original de Sumner. Desde este punto de vista, se pueden dar cuatro fuentes de discrepancia o de contradicciones:

a) *la consideración o no del conflicto armado*, de la violencia institucionalmente organizada como *opción realista* en las relaciones entre grupos;

b) *la consideración de diversos "niveles de confines de grupo"*, dentro de los cuales tiene lugar la definición de *in-group* y a través de los cuales se manifiestan la hostilidad y el conflicto entre grupos;

c) *los tipos de actitudes, comportamientos y participación colectiva a que se nos remite* para caracterizar el mayor o menor etnocentrismo de los individuos o de los grupos;

d) *el diverso ámbito temporal a*

*que hacen referencia las distintas teorías* en la descripción, explicación y previsión de los fenómenos del etnocentrismo.

Se puede observar, además, que los dos primeros puntos, y en parte también el tercero, implican la inclusión o la exclusión de la autonomía político-territorial como característica definitoria del *in-group* y *out-group*, explícitamente postulada por Sumner, mientras que el tercer punto implica la aceptación, en el plano de la definición, de la totalidad del síndrome etnocéntrico o su rechazo en favor de una definición más restringida del fenómeno, limitada al aspecto de las actitudes.

2. El segundo obstáculo que se opone a la unificación conceptual es de naturaleza *metateórica*, y se relaciona con premisas implícitas y axiomas, no verificables empíricamente, que fundamentan determinadas orientaciones teóricas. Parecen especialmente importantes:

a) *los supuestos relativos a la naturaleza de la agresividad humana*, a su inevitabilidad o a la posibilidad de que desaparezca cuando ya no sea *adecuada* a la situación, y, en consecuencia, los supuestos concernientes a la naturaleza adaptativa o destructiva del etnocentrismo;

b) *los supuestos relativos a la "consistencia" del comportamiento social*, entendida como polarización dicotómica, que corresponde a la distinción uno mismo/otros, o como una generalización desde los hábitos adquiridos más próximos y familiares hacia objetos sociales cada vez menos cercanos y conocidos, a no ser que intervenga un aprendizaje específicamente discriminatorio;

c) *los supuestos sobre la conceptualización de las relaciones* en el grupo y entre los grupos en térmi-

nos de condiciones objetivas, discernibles por observadores externos, o de percepciones y definiciones subjetivas de los miembros de los grupos;

d) cierto margen de *arbitrariedad de elección en atribuir importancia y relevancia a los factores psicológicos*, que se traduce en una oposición entre formulaciones *psicogénicas* y *sociogénicas*.

A la primera serie de dificultades metodológicas se le puede salir al paso mediante un esfuerzo analítico por explicitar las características implícitas en el contexto situacional y en el esquema de referencia asumido por los diversos investigadores, a fin de distinguir las contradicciones reales de las plausiblemente justificables en términos de las mismas características, y a fin de detectar las proposiciones válidamente aplicables y su grado de generalizabilidad.

La segunda dificultad, en cambio, se relaciona con la naturaleza axiomática, inevitable también en las ciencias sociales, de determinadas convicciones que intervienen activamente en la formulación y definición de los problemas y en la interpretación de los datos empíricos, y que por su naturaleza no pueden resolverse plenamente o eliminarse mediante una comprobación empírica.

3. Quedan, de todas formas, algunas *áreas de contradicción* que, al margen de las dificultades expuestas, podrían resolverse, al menos hipotéticamente, profundizando en su elaboración teórica y centrando en ellas la investigación empírica. Esquemáticamente, se pueden indicar los puntos siguientes:

a) percepciones de la fuerza-amenaza o de la debilidad de los *out-groups*;

b) continuidad/polarización de los comportamientos y de las actitudes;

c) dirección causal de la solidaridad en el *in-group* y de la hostilidad hacia los *out-groups*;

d) costes y beneficios, materiales y simbólicos, de la pertenencia al grupo;

e) rol de la fuerza, de las dimensiones y de las condiciones generales de los *out-groups*;

f) efectos de la proximidad y de la semejanza entre grupos;

g) efectos de las informaciones, de los conocimientos y de las interacciones con los *out-groups*.

### IV. Algunos problemas específicos

#### 1. ACTITUD ETNOCÉNTRICA Y CONFLICTO SOCIAL

Cierta medida de etnocentrismo es normal en todos los grupos humanos, como una forma de cohesión automática, debida en parte a la conveniencia, y fácil de explicar desde los principios de la comodidad, del esfuerzo mínimo, de la congenialidad y de la autoestima.

La actitud etnocéntrica puede tener bases sociales diversas (nación, región, comunidad, religión, clase social, ideología, etnicidad, ocupación, sexo, etc.); pero el denominador común es la preferencia por el grupo que considera como *el propio*, sea cual sea; la lealtad al grupo se ha tenido siempre por una virtud fundamental de las sociedades humanas, lo cual generalmente se alienta y premia, así como se castiga de algún modo su falta; gran parte del control social está dirigido a estimular y reforzar el orgullo de la pertenencia al grupo y la adhesión a sus normas y valores.

Una consecuencia casi inevitable

del etnocentrismo *normal* es el rechazo o la subestima de los *out-groups*, más o menos en función de su relativa diferencia respecto del *in-group*; los valores del *in-group* se consideran como modelos abstractos y universales de moralidad; los comportamientos del mismo, por su parte, se estiman mejores o *más naturales* que los de cualquier otro grupo. En algunos casos particulares, se puede considerar al *out-group* como superior, es decir, en los casos en que sus miembros sobresalen en determinados comportamientos inherentes a normas o valores que tienen los grupos en común; pero es muy improbable que se le pueda considerar válidamente como superior en toda la gama de valores y comportamientos, hasta el punto de tomarlo por *generalmente* superior, a no ser que el *in-group* se encuentre en condiciones de subordinación o de extrema dependencia de tal *out-group*.

Los grupos interrelacionados, mientras conservan su autonomía de normas y valores, mantienen también un etnocentrismo recíproco; si las características culturales (comprendidas eventualmente también la pericia y la capacidad tecnológicas) de los *out-groups* carecen de importancia para los valores y los objetivos del grupo, desde el mismo etnocentrismo serán valoradas y definidas negativamente, cosa que, por otra parte, no lleva necesariamente al conflicto.

Para que surja un conflicto de índole etnocéntrica es esencial que exista una competencia, estructurada sobre líneas de diferenciación cultural, en la persecución de objetivos (ya se trate de tierras, bienes económicos, poder, prestigio, seguridad económica, autonomía, objetivos sobrenaturales, etc.) que sean ya contra-

*ditorios, ya comunes, y que tengan que alcanzarse mediante recursos limitados*; el número o la importancia de los objetos *incompatibles* determinan el grado de competencia, susceptible de acabar en conflicto, potencial o real. El prejuicio etnocéntrico proporcionará los elementos con que justificar el comportamiento recíproco, basándose en las características culturales atribuidas a los grupos en conflicto; podrán, pues, tener lugar también conflictos reales sobre bases irreales en la medida en que el prejuicio etnocéntrico deforma y falsea la atribución, la percepción y la valoración de los caracteres propios y ajenos.

Sin embargo, también en esta hipótesis el conflicto y su intensidad pueden ser regulados por el conjunto existente de normas y valores comunes a los grupos contrapuestos o por la aparición de un conjunto de normas que se compartan y que regulen explícitamente las relaciones e interacciones entre grupos.

## 2. ETNOCENTRISMO Y RACISMO

En su acepción más general, el racismo se tiene por una ideología (con las actitudes y comportamientos que de ella se derivan) que establece un sistema de estratificación jerárquica que: a) está basado en criterios relativos al aspecto físico-somático; b) considera inferiores a grupos humanos por pertenecer a categorías tenidas por natural y culturalmente inferiores; c) justifica con esta inferioridad el dominio y la explotación de tales grupos. El concepto de raza así invocado tiene muy poco que ver con la acepción y la validez científica del término, y menos aún con su definición social [ *↗ Raza* ].

Las relaciones entre etnocentris-

mo y racismo son objeto de un amplio debate teórico, que puede resumirse en algunas posiciones fundamentales inconciliables entre sí: la tesis del racismo universal; la tesis del etnocentrismo como variante moderna y refinada del racismo; la posición de la llamada *Escuela de 1492*.

Según la primera línea de pensamiento, las relaciones raciales que aparecen en las sociedades contemporáneas son una dimensión de fenómenos que la mayor parte de las sociedades, si no todas, han conocido en distintas épocas como tipos, variedades y modalidades de relaciones interétnicas en las que el elemento discriminante entre los grupos lo constituía el aspecto físico, debido a ideologías llamadas *racistas*, de las que se encontrarían ejemplos entre los antiguos egipcios, en la Biblia, entre los griegos y romanos, entre los pueblos de la India, entre los chinos, los japoneses, en Madagascar y en otros países africanos, así como entre los pueblos primitivos. Reducido a lo esencial, el razonamiento sigue estos pasos: a) el etnocentrismo es un fenómeno constante en las relaciones interculturales de las sociedades humanas; b) los grupos socialmente raciales son también grupos culturales, en los que la diferencia física se añade a la diferencia cultural y la refuerza; c) en consecuencia, también el racismo es un fenómeno universal; d) ejemplos históricos lo demuestran; e) las sociedades modernas y contemporáneas no han hecho otra cosa que formalizar y sistematizar lo que otras, antes que ellas, tan sólo habían esbozado.

Según el segundo enfoque, el etnocentrismo no es más que una forma refinada de racismo, que no se apoya en las diferencias biológicas y

en problemas de hereditariad, sino que rechaza un tipo de cultura y de civilización; las diferencias biológicas no son el argumento principal, sino que a lo sumo se utilizan para reforzar las presuntas razones, espirituales y morales, de defensa de los propios valores, tenidos por más importantes, mejores o hasta absolutos.

La *Escuela de 1492* rechaza estas dos posiciones y la tentativa de considerar a uno de los dos fenómenos como una subespecie del otro, a la vez que sostiene su radical diversidad. Según esta *escuela*, antes del comienzo del capitalismo y del colonialismo europeos no aparecen en ninguna sociedad fenómenos de relaciones entre grupos caracterizadas por las modalidades típicas de las relaciones raciales modernas y contemporáneas (de aquí la denominación de *Escuela de 1492*, con clara referencia al descubrimiento de América); lo que históricamente se ha comprobado en otras partes respondía a criterios de clasificación diferentes de los basados en el puro aspecto físico; entre los griegos y los romanos los elementos de diferenciación eran, respectivamente, la pertenencia a la civilización helénica y a la ciudadanía, mientras que el estado de esclavitud estaba ligado a condenas civiles o penales, y no a características raciales; en la Europa medieval, entre los judíos y en los países islámicos, la distinción era entre creyentes e increyentes; en general, no se encontraban jerarquías de grupos basadas en las características somáticas. Además, no es correcta la definición de *grupos culturales* aplicada a los grupos socialmente raciales, o por lo menos su generalización; en efecto, no se puede olvidar que muchos de estos grupos son tales sólo en la imaginación

racista, grupos *construidos*, a su pesar, por el grupo dominante según el solo criterio del aspecto físico *común hereditario*, y que no tienen en común más que una cultura *derivada*, secundaria, a menudo constituida por elementos tomados de la cultura dominante y determinada siempre por el estado de inferioridad y de discriminación a que están sometidos (los afro-americanos, los *coloured* en Sudáfrica, los anglo-hindúes en India y los euro-asiáticos en Indochina son algunos de los posibles ejemplos).

Reconociendo la generalidad del etnocentrismo como propensión de los miembros de un grupo cultural a juzgar y estimar desde la propia cultura los rasgos culturales de otros grupos, según los investigadores de la *Escuela de 1492* no se puede hablar de racismo a propósito de las llamadas relaciones raciales de épocas precedentes al desarrollo del capitalismo y del colonialismo europeos, sino de una forma activa y agresiva de etnocentrismo, que O. C. Cox llama *intolerancia socio-cultural* y J. P. Simon *etnismo*, en contraposición al prejuicio racial o racismo típico de la época posterior.

En cuanto a la génesis de este último fenómeno, para algunos es típicamente político-económica, ligada a la explotación capitalista del trabajo y a la proletarianización de los obreros de todo color llevada a cabo por la burguesía, una trasposición en términos coloniales y poscoloniales del sistema bipolar de clases sociales de la Europa capitalista; para otros, se trata de un fenómeno ideológico, aparecido cuando la abolición de la esclavitud hizo necesaria la reafirmación en términos biológicos, y, por tanto, socialmente raciales, de una distancia y jerarquía codificadas oficialmente con antela-

ción. En todo caso, el sistema de relaciones raciales propugnado por el racismo tiende al mantenimiento definitivo, a través de mecanismos más o menos formales, de una jerarquía bipolar rígida y de un sistema de dominio.

El criterio de distinción entre relaciones interétnicas (eventualmente conflictivas) y relaciones raciales, entre etnocentrismo y racismo, hay que buscarlo, en último análisis, en el tipo de relación subordinación/dominio, que tratan de realizar respectivamente.

En el caso del etnocentrismo, la jerarquía permanece en el plano socio-cultural; la inferioridad de los *otros* depende de su pertenencia a un sistema cultural *diverso*, no a un conjunto definido por herencia biológica; la inferioridad no es, pues, definitiva, irremediable, sino que puede superarse con la asimilación y la *conversión cultural*. La hostilidad etnocéntrica, siempre dominante y opresiva, está orientada a la supresión de la diversidad cultural o, al menos, a su reducción; ningún grupo étnico que domine en una sociedad puede tolerar la diversidad cultural por encima del límite en que se convierte en amenaza y peligro. Se realiza, pues, un proceso de homogeneización querido, impuesto y controlado por el grupo dominante, y dirigido esencialmente contra la diferencia y la *alteridad* del grupo subordinado; la asimilación aparece así en las relaciones interétnicas antagonicas como el medio preferido para reducir la diversidad cultural, no siendo posibles, y mucho menos útiles, al grupo dominante otros instrumentos supresivos (expulsión o destrucción del grupo diverso). Simplificando, podría decirse que el etnocentrismo pone en discusión y rechaza el derecho a la singularidad,

a la diferencia, a la especificidad socio-cultural.

En el caso del racismo, por el contrario, lo que se discute, lo que se rechaza y no se admite, es el derecho a la igualdad; en lugar de a suprimir la distancia cultural, a lo que tiende el racismo, como ideología y como conjunto de actitudes colectivas y políticas del grupo dominante, es a mantener dicha distancia, y para hacer imposible la asimilación —que convertiría al *otro* en un *igual*— *reifica* la diferencia, pretendiendo que está arraigada en los caracteres biológicos de los grupos humanos, inscrita en la naturaleza y, por consiguiente, que es definitiva e irremediable; la *raza* es sólo un pretexto racionalizador, inscrito en un proceso en el que el objetivo fundamental es mantener de modo definitivo la distancia desigualitaria y de la jerarquía.

### 3. ETNOCENTRISMO Y NACIONALISMO

Según Le Vine y Campbell, la confirmación del síndrome del etnocentrismo, formulado y referido por Sumner a las sociedades preindustriales, presupone la existencia de una “comunidad étnica típico-ideal en la que confines (del grupo), lealtad (al grupo) y denominaciones (del grupo) sean coincidentes”; para que esto se realice, parece necesario que la comunidad haya alcanzado una fase relativamente avanzada de desarrollo político y el correspondiente grado de estabilidad; en otras palabras, sería la entidad política la que, para obtener la adhesión de los ciudadanos a las exigencias que formula, convierte al Estado y a la pertenencia al mismo en objetos colectivamente importantes, mediante la elaboración de una ideología —un

estereotipo de grupo—, que opera como un nuevo conjunto de normas, regulando la interacción social dentro y a través de los confines políticos, y cuyo efecto final es el de la profecía que se autorrealiza.

Según ambos autores, la formulación de Sumner puede considerarse retrospectivamente como una aplicación de la ideología nacionalista del siglo XIX a las sociedades *tribales* y, por tanto, a toda la humanidad (hay que tener presente que Le Vine y Campbell se adhieren a la definición *amplia* del concepto de etnocentrismo, que comprende tanto la tendencia a valorar las culturas extrañas desde la propia como la polarización y manifestación de la hostilidad entre *in-groups* y *out-groups* en grupos político-territorialmente autónomos).

En sociedades de dimensiones reducidas y relativamente homogéneas (las *sociedades primitivas* de Sumner), el etnocentrismo se enmarca en un contexto de cultura común y de relaciones sociales en su mayoría primarias, poniendo énfasis en objetivos colectivos económicos y culturales, y eventualmente también religiosos. Los Estados más amplios, de composición heterogénea, se realizan a través de una primera fase de control administrativo impuesto, que también puede producir efectos unificadores en los grupos a él sometidos. Campbell, a propósito de los dominios coloniales, afirma que “si un agregado de personas es tratado durante bastante tiempo como una unidad por quienes controlan sus recursos estratégicos, se convertirá en una unidad basada en el interés y destino comunes”. El nacionalismo, según Le Vine y Campbell la forma más evolucionada y quizá incluso la única forma pura de etnocentrismo, implica la *construcción* de

una unidad política de origen multiétnico no sólo a través de procesos administrativos, sino sobre todo a través de procesos de comunicación social (cuyo rol estratégico ha sido cuidadosamente analizado por K. W. Deutsch), construcción que supone una lengua común y una ideología de unidad histórica, de distinción y unicidad respecto de otros, y que contiene símbolos del Estado, de sus confines y de sus elementos (reales o ficticios), símbolos con los que los individuos pueden identificarse directamente y que pueden utilizarse para movilizar a la población entera. El nacionalismo moderno puede verse como una tentativa de conseguir, a través de elaboraciones ideológicas, la solidaridad de grupo y la unidad de identidad, típicas del pequeño Estado homogéneo, y presenta un progreso respecto a pasadas formas de etnocentrismo, dado que es capaz de obtener la más amplia y extensa adhesión al liderazgo por parte de una población grande [*Nación*].

La visión política del etnocentrismo fue elaborada ulteriormente por Jan Smith dentro de un esquema de *conveniencia económica* para el Estado de destinar parte de los propios recursos a la elaboración y difusión de una ideología etnocéntrica y no al control coercitivo de los ciudadanos.

Según la perspectiva asumida por estos investigadores, el etnocentrismo se considera, pues, como una *tendencia evolutiva* de las organizaciones políticas; sin embargo, algunas situaciones, tanto históricas como contemporáneas, parece que impiden que se pueda determinar unívocamente la dirección de esta tendencia: a) la existencia de sociedades primitivas con escasa o inexistente integración política; b) la des-

integración, debida a motivos de *etnocentrismo centrífugo*, de Estados ya existentes; c) la existencia de Estados en los que subsiste un pluralismo de grupos etnocéntricos no integrados, que pueden llegar a amenazar la unidad misma del Estado.

Le Vine y Campbell suponen en la situación mundial actual una relativa separación entre los dos componentes del etnocentrismo: la hostilidad hacia fuera y la solidaridad dentro, resultando el segundo de ellos menos imperativo por el sistema de las relaciones internacionales, de los bloques y de las superpotencias, que —asumiendo en cierta medida el control de las interacciones entre Estados— exige a los política y/o militarmente menos integrados de la necesidad de reforzarse internamente para garantizar la propia supervivencia frente a las amenazas externas.

Smith afirma expresamente que la organización estatal no es la única causa del etnocentrismo y que, dentro de un Estado, persisten diversos grupos etnocéntricos, en cuanto que los miembros son socializados por sus grupos primarios y organizaciones colectivas para mantener el etnocentrismo, ya que el etnocentrismo asegura a las mismas organizaciones la *contribución* de los miembros del grupo; se postula, pues, una correspondencia entre etnocentrismo y grupos sociales a diversos niveles de organización, de los cuales uno es el Estado.

Ante los fenómenos históricos, probablemente han alcanzado una mayor capacidad interpretativa y explicativa las posiciones teóricas de quienes, en lugar de establecer una ecuación etnocentrismo = nacionalismo, consideran al primero como uno de los componentes y de las variables que intervienen en la deter-

minación de las características del segundo. Quincy Wright, por ejemplo, afirma que el nacionalismo difiere de las demás creencias que sostienen la solidaridad de los grupos en lo que atañe a los símbolos hacia los cuales está dirigido.

P. H. van der Plank, a su vez, define el nacionalismo como “una ideología que consta de valores, símbolos, normas y expectativas difundidas en una colectividad social (grupo), y que se basa en la creencia en una descendencia común y, como consecuencia, en un destino común lo bastante fuerte para desear mantener, reforzar o crear una sociedad formal y legalmente organizada”. Estima que los fenómenos nacionalistas ocurridos antes del siglo XIX se basaban esencialmente en el credo religioso, los intereses económicos y el deseo de justicia social; es en el siglo XIX, con el nacimiento de la nueva burguesía como clase dominante —que aspiraba a la libertad individual, a procedimientos democráticos de gobierno y a representar al pueblo y a sus orígenes en oposición a las tradiciones de las élites precedentes— y con el principio de la revolución industrial —que para crear las condiciones del desarrollo económico exigía una escala política (imposición de tributos), demográfica (número de potenciales productores y consumidores) y territorial (disponibilidad de materias primas) amplia y definida—, cuando se introducen los elementos del etnocentrismo y de la etnofobia en la dinámica del nacionalismo, que se convierte entonces en nacionalismo de base étnica, ideológicamente elaborado (es evidente que Van der Plank se adhiere a la definición más restringida del concepto de etnocentrismo). En apoyo de estas posiciones se pueden citar numerosos ejem-

plos de la historia europea; pero el autor estima que son igualmente válidos para la interpretación de las ideologías nacionalistas contemporáneas del Tercer Mundo, que, a su entender, reflejan las vicisitudes nacionalistas de la Europa del siglo pasado; considérese, por ejemplo, la transición del nacionalismo tradicional islámico de base religiosa hacia un nacionalismo árabe moderno, basado en lo étnico y en el que no parece nada despreciable el rol de los *intelectuales* árabes que han realizado sus estudios en Europa.

J. A. Fishman sistematiza luego la posición teórica, proponiendo distinguir entre los aspectos de búsqueda y obtención de integración socio-cultural, que denomina nacionalismo, y los de búsqueda y obtención de la integración político-estatal, a la que llama *nacionismo*, a fin de que no se confundan en el mismo término dos procesos que pueden estar del todo separados y, eventualmente, contarse el uno entre las causas del otro.

En la fase de integración socio-cultural, que se realiza en etapas sucesivas, lo étnico tradicional se elabora simbólicamente a partir del etnocentrismo *normal*, hasta ser percibido por la colectividad como historia, valor y misión común del grupo; Fishman está de acuerdo con Deutsch en que tal proceso es más probable en períodos de intensa *modernización* de la colectividad; reconoce también que puede verse facilitado por la presencia de amenazas externas al grupo (clastas, religiosas, militares, racistas o discriminatorias, etc.) y que puede ser expresión de una ideologización operada por individuos o por estratos específicos del grupo (el *error histórico*, según Renán, sostenido y defendido, por ejemplo, por los intelectuales);

pero estima que, entre las causas posibles del fenómeno, no puede ignorarse el específico *rol elaborativo* propio de la tradición.

El nacionalismo así entendido puede ir acompañado del nacionalismo, del deseo y la pretensión de conseguir una integración y/o una autonomía política en forma estatal dentro de confines definidos; pero los dos fenómenos no se presentan necesariamente en un orden fijo de sucesión; puestos a ejemplificar, puede considerarse la historia de los Estados de Europa occidental, sobre todo en el siglo XIX, como ejemplos de nacionalismo seguido de reivindicaciones nacionalistas, mientras que las vicisitudes de los Estados independientes africanos y asiáticos nacidos de la desintegración de los dominios coloniales pueden interpretarse como fenómenos de nacionalismo, a los que siguió o está siguiendo una aspiración nacionalista a la integración cultural.

La teoría de la disonancia cognoscitiva puede proporcionar un esquema interpretativo de los mecanismos que operan tanto en los fenómenos de integración cultural y de unificación dentro de un Estado único como en los movimientos de secesión nacionalista.

Cuando una organización estatal establece un conjunto de normas y exigencias a la población, sus miembros experimentan una situación de disonancia entre la propia adhesión y la no adhesión de otras *partes* de su grupo originario no comprendidas en los confines del Estado, como también entre la propia adhesión actual y la precedente no adhesión en cuanto miembros entonces exclusivamente del grupo originario. La disonancia se reduce volviéndose a definir principalmente como miembros del Estado, exal-

tando al Estado como entidad, así como la pertenencia al mismo, y reduciendo la importancia de las demás identidades de grupo (lingüística, étnica, religiosa, cultural, etc.) no congruentes con los confines del Estado, en cuanto que incluyen *extraños* en el Estado mismo y, por tanto, están en disonancia con la pertenencia estatal. En el Estado se realiza, pues, un proceso de homogeneización.

Si la inserción en un Estado va acompañada de la inserción en una nueva estructura ocupacional, es posible que la reducción de la disonancia tenga lugar reinterpreto las anteriores identidades y diferencias de grupo en términos de *status* ocupacional (sobre todo si grupos diversos tienen acceso diferenciado a las ocupaciones), en cuanto que la diferenciación de *status* no es congruente con la pertenencia estatal; el sistema de ocupación y de prestigio puede favorecer la perpetuación de una diferenciación *reinterpretada*, en contraste con la homogeneización antes supuesta.

Sin embargo, puede producirse una nueva situación de disonancia entre una elevada autovaloración del grupo, ligada al etnocentrismo originario, y la escasa valoración atribuida al mismo en la estratificación social del Estado; en este caso, la reducción de la disonancia puede obtenerse volviéndose a definir como grupos autóctonos orientados a la secesión y a la obtención de una autonomía político-organizativa propia.

A. M. Boileau

BIBLIOGRAFÍA: Aceves J.B. y Douglas W.A., *The changing faces of rural Spain*, Schenkman Publ. Co., New York 1976.—Adair A.V., *Desagregation: The illusion of black progress*, University of America Press, Lanham, MD,

1984.—Adorno T., *La personalidad autoritaria*, Proyección, Buenos Aires 1965.—Allen I.L., *The language and ethnic conflict. Social organization and lexical culture*, Columbia University Press, New York 1983.—Allport G.W., *La naturaleza del prejuicio*, EUDEBA, Buenos Aires 1962.—Baker D.G., *Race, ethnicity and power. A comparative study*, Routledge & Kegan Paul, London 1983.—Beltza A., *El nacionalismo vasco, 1876-1976*, Txertoa, San Sebastián 1976.—Caro Baroja J., *El mito del carácter nacional. Meditaciones a contrapelo*, Seminarios y Ediciones, Madrid.—Deutsch K.W., *Nationalism and social communication of nationality*, MIT Press, Cambridge 1967.—Dollard T. y otros, *Frustration and agresión*, Yale University Press, New Haven 1939.—Cox O.C., *Caste, Class and race. A study in social dynamics*, Doubleday, New York 1959.—Fishman J.A. y otros, *Language problems of developing nations*, Wiley, New York 1968.—Glazer N., *Ethnic dilemmas: 1964-1982*, Harvard University Press, Cambridge 1983.—Hale J.E., *Black children: Their roots, culture and learning styles*, Brigham Young University Press, Provo, UT, 1982.—Jiménez Blanco J., *La conciencia regional en España*, Centro de Investigaciones Sociológicas, Madrid 1977.—Levine R.A. y Campbell D.T., *Ethnocentrism. Theories of conflict, ethnic attitudes and group behavior*, Wiley, New York 1972.—Nelli H.S., *From immigrants to ethnics: The italian americans*, Oxford University Press, New York 1983.—Postiglioni G.A., *Ethnicity and american social theory. Toward critical pluralism*, University Press of America, Lanham, MD, 1983.—Sherif M. y Sherif L.W., *Groups in harmony and tension*, Harper, New York 1953.—Sumner W.G., *Los pueblos y sus costumbres*, S. Kraft Ltda., Buenos Aires 1948.

## ETNOLOGIA

SUMARIO: I. Finalidad, objeto y método - II. Posición de la etnología en el cuadro de las ciencias del hombre - III. Concepto de grupo étnico - IV. Diferencias entre grupos - V. Sociedades tradicionales y sociedades modernas - VI. Orígenes y desarrollos del pensamiento etnológico - VII. Principales escuelas etnológicas contemporáneas - VIII. La etnología en España.

### I. Finalidad, objeto y método

La etnología es una ciencia bastante reciente, si se tiene en cuenta

su fecha epistemológica. En efecto, si es cierto que el descubrimiento de la diversidad de usos y costumbres entre los pueblos de la tierra se remonta a Herodoto, que nos ofrece sobre los mismos observaciones particularmente vivas e interesantes, debido sobre todo a que carecen de juicios de valor, no es menos cierto que sólo después de los grandes descubrimientos geográficos y en virtud de las consecuencias que tuvieron en el plano político, económico y cultural se desarrolla un interés creciente por lo *distinto*. La curiosidad, el espíritu aventurero y evangelizador y el colonialismo han contribuido, en medida diversa y con móviles diferentes, a la fundación de la ciencia etnológica. Es evidente, en efecto, que sólo se puede hablar de etnología como ciencia cuando se supera el nivel descriptivo para comenzar a plantear problemas de orden interpretativo. Nace así el problema de la definición del objeto de estudio, del método y de las relaciones con las demás ciencias.

La etnología es, por definición, una ciencia del hombre en la medida en que descubre en el hombre el objeto de su estudio. Pero es evidente que no basta esto para aclarar a fondo la naturaleza y el ámbito de su objeto, pues también son ciencias humanas la biología, la psicología, la sociología, la historia, etc. En efecto, el hombre se presta a ser objeto de estudio a niveles analíticos diferentes, que habrá que precisar para no incurrir en equívocos fáciles. Existe un nivel analítico en el que el hombre se entiende como una especie; desde este punto de vista, el hombre será objeto de estudio por ser semejante a todos los demás hombres. En otro nivel analítico se puede estudiar al hombre como personalidad individual dotada de ca-

racterísticas únicas e irrepetibles, que lo hacen semejante sólo a sí mismo. Finalmente, y éste es el caso de la etnología, el hombre puede estudiarse como grupo social, o sea, relacionándolo con las tradiciones, valores, conocimientos y tecnologías que expresan en modelos comportamentales individuales y colectivos su pertenencia a un grupo.

La etnología estudia al hombre en una situación histórica y geográfica determinada. Desde el punto de vista epistemológico, esto implica la adquisición por parte de los grupos humanos de la variabilidad espacial y temporal en la posición que ocupan en la historia y en el ambiente natural, y la existencia de condicionamientos ambientales que, junto con otros factores, determinan tales variaciones. En relación con esta adquisición es como ha de entenderse también la definición y el concepto de *etnos*, en el sentido propio de grupo humano histórica y geográficamente determinado. La etnología es, pues, ciencia de lo distinto. Históricamente, nace del descubrimiento de la existencia de otros pueblos con usos y costumbres distintos de los nuestros, y de la exigencia de conocerlos y explicarlos sobre la base de la unidad de la especie humana. El problema consiste, pues, en elaborar un cuadro de referencia conceptual y metodológico, dentro del cual puedan colocarse los análisis relativos a las diversas realidades sociales y culturales de que se tiene conocimiento. Desde este punto de vista, nos damos cuenta de que la primera explicación aportada para definir el objeto de estudio no es suficiente y ha de precisarse ulteriormente, antes incluso de abordar tal problema desde el ángulo de las relaciones con las otras ciencias. Por tanto, la etnología pertenece a las

ciencias humanas porque estudia al hombre como grupo social histórica y geográficamente determinado. Ya en este punto parece claro que debido a ciertos aspectos (los condicionamientos del ambiente natural sobre el grupo humano) es también ciencia de la naturaleza. Mas ¿qué es lo que define a un grupo humano y, consiguientemente, el objeto de estudio de la etnología? Sin adentrarnos por ahora en un análisis más profundo, que abordaremos más tarde, resulta, no obstante, indispensable subrayar que el grupo humano asume su identidad en su forma especial de relacionarse con la realidad, y que este modo de relacionarse con la realidad y, por tanto, de intervenir en ella se expresa en dos planos: material y espiritual. La etnología estudia, pues, el modo como organiza el grupo su propia existencia dentro del ambiente natural en que se halla inserto, tanto desde el punto de vista tecnológico como desde el punto de vista cognoscitivo. Naturalmente, los dos planos, aunque separados por comodidad de análisis, están íntimamente relacionados, como lo demuestra fácilmente el hecho de que cualquier producto de la actividad humana, sea intelectual o material, expresa siempre el nivel tecnológico y espiritual logrado. Basta pensar en las consecuencias que, en los modelos de comportamiento y en los valores del grupo, han tenido las grandes innovaciones tecnológicas, tales como la invención de la imprenta o el descubrimiento del plástico.

Es evidente que, así definido, el objeto de estudio de la etnología resulta sumamente vasto y complejo, requiriendo, para ser analizado en todas sus dimensiones, una delimitación del campo de análisis, que encuentra una justificación precisa

también en el plano metodológico, ya que garantiza la homogeneidad de la realidad sujeta a examen. Lo que quiero decir es que, para que se pueda hablar de grupo étnico, es necesario que el modo de relacionarse con la realidad sea vivido con las mismas modalidades de autenticidad e inmediatez por todos los componentes del grupo, lo cual ocurre en sociedades numéricamente poco importantes. En este sentido hay que entender todo lo que, tocante al objeto de estudio, distingue a la etnología de otras ciencias sociales, como, por ejemplo, la sociología, y no siguiendo la vieja distinción entre sociedades primitivas y sociedades modernas.

Definido el objeto de estudio, hay que pasar ahora a analizar el método. La etnología es una ciencia empírica, o sea una ciencia que opera sobre el terreno. Es verdad que muchas elaboraciones teóricas se han redactado sobre la base de datos no comprobados directamente, sino obtenidos de diarios de viaje o relatos de misioneros y exploradores; pero esto no ha sido más que la primera fase de la etnología, fase que no había alcanzado aún un auténtico nivel científico. Hoy se reconoce ya que la investigación etnológica no puede desarrollarse en la mesa de estudio, porque entonces no ofrece garantías de validez científica. Esto no significa que el etnólogo no pueda ser también un teórico; en este sentido, una ciencia se define como tal sólo cuando ha alcanzado un grado elevado de elaboración teórica y metodológica; pero esta elaboración debe ser resultado de reflexiones sobre datos y observaciones obtenidos sobre el terreno. Desde este punto de vista, el etnólogo debe comenzar su estudio directo de la realidad social que pretende anali-

zar, sin estar previamente condicionado por ningún esquema conceptual, fuera del principio en que se apoya la fundamentación de la etnología como ciencia del relativismo y del determinismo histórico y geográfico de todo fenómeno concerniente a un grupo humano.

El método preferido por la etnología es la observación participante [*Observación*]. Esto significa que el etnólogo debe vivir personalmente los fenómenos que analiza, a fin de poder comprenderlos e interpretarlos en su significación real. El etnólogo que trabaja sobre el terreno debe participar de la vida del grupo como si fuese miembro suyo, y registrar cada momento, cada ocasión de la vida individual y colectiva del grupo. Tal método, aparentemente simple, exige del etnólogo un gran esfuerzo para despojarse de los condicionamientos de su propia cultura. Esto jamás podrá realizarse de modo total, pues nadie logra librarse de su propia subjetividad; sin embargo, es cierto que este método constituye un intento importante de dar la vuelta a la relación sujeto-objeto de la investigación. Mediante el método de la observación participante, el objeto tradicional de la investigación (el grupo humano) se convierte en sujeto en la medida en que la experiencia del investigador, en cuanto participante de la vida del grupo durante el tiempo (en general, varios años) que dura la investigación, se identifica con la experiencia del grupo mismo. Es evidente que la observación participante no agota las técnicas de investigación etnológica. Pueden utilizarse otras técnicas, como el análisis histórico, el documental etnográfico, etc.; sin embargo, éstas son siempre y en todo caso técnicas complementarias del método de la observación parti-

cipante, que representa el único método científico de conocimiento de lo real en toda su autenticidad y totalidad, ya que, según hemos visto, lo que distingue a la etnología de las otras ciencias es justamente el estudio, no de un fenómeno particular, tal como se presenta en muchos pueblos, sino de todos los rasgos que caracterizan a una sociedad bien delimitada.

## II. Posición de la etnología en el cuadro de las ciencias del hombre

Se comienza a hablar de ciencias del hombre cuando, con el positivismo, entra en crisis la reflexión filosófica tradicional, según la cual el sujeto pensante no es el hombre en carne y hueso, sino el pensamiento universal racional *a priori*, que está en el individuo sin ser del individuo, y se reconoce, por el contrario, que es necesario dar cuenta y razón de la existencia de la multiplicidad de los hombres en su dimensión individual y colectiva y en su realidad de seres biológicos y racionales, y de su relación histórica con la realidad. En este cuadro es donde se inserta la etnología, así como la psicología, la sociología y la historia [*Orígenes de la sociología*].

La psicología estudia la personalidad individual, los rasgos característicos que distinguen a un individuo; para ello analiza al sujeto abstraéndolo del contexto histórico-ambiental en que se halla inserto, mediante técnicas que permiten comprobar y reconstruir la experiencia individual, su modo individual de relacionarse con los objetos reales y con los demás hombres. En este punto surge ya clara una doble distinción frente a la etnología. En

efecto, la psicología no sólo estudia al hombre individual y no el grupo étnico, sino que, además, lo considera únicamente en relación con su actividad racional, consciente o inconsciente, desinteresándose de su producción material. Pero, aunque no sobrepasa el plano de la actividad racional humana, es evidente que, puesto que todo individuo es miembro de un grupo social, la personalidad individual reflejará siempre, al menos en parte, la personalidad del grupo. Dado que el psicólogo estudia al hombre como personalidad individual arrancada de un contexto socio-cultural preciso, corre el riesgo, por un lado, de no conseguir captar las motivaciones más profundas del sujeto y de su comportamiento, y, por otro, de analizar a tal sujeto e interpretar sus reacciones basándose en el modelo de personalidad del grupo social a que él mismo pertenece. Así pues, la etnología entra en relación con la psicología en la medida en que capta y subraya la existencia en la personalidad individual de rasgos comunes a todos los que pertenecen al mismo grupo social; ella se impone, pues, como estudio de la mentalidad de grupo.

Por lo que se refiere a las relaciones con la sociología, la distinción es más sutil, pues una y otra estudian al hombre como grupo social. En este caso, la diferencia se establece en relación con el tipo de grupo social que se estudia. En general, se piensa que la sociología tiene como objeto de estudio a las sociedades modernas, mientras que la etnología se ocupa de las llamadas sociedades primitivas. Esta distinción cuenta con una razón histórica y heurística precisa, en cuanto que la etnología comenzó a desarrollarse como ciencia precisamente cuando, gracias a

los descubrimientos geográficos, el mundo occidental entró en contacto con pueblos tan profundamente distintos por sus usos y costumbres, que se plantearon problemas de análisis e interpretación.

En realidad, hoy tal distinción no es ya del todo aceptable por una doble razón. Por un lado, las llamadas sociedades primitivas van desapareciendo y los problemas que hoy tienen que afrontar los países del Tercer Mundo son problemas totalmente similares a los del mundo occidental. Por otro, el desarrollo y la profundización de la ciencia etnológica ha permitido superar algunos principios que fundamentaban las primeras teorizaciones. Uno de ellos es el del inmovilismo de las sociedades tradicionales, en contraposición al dinamismo de las sociedades modernas. Realmente, también las sociedades tradicionales están sujetas a la dinámica histórica y, en cuanto tales, son susceptibles de cambio. Es verdad que en las llamadas sociedades primitivas las contradicciones, tensiones y desequilibrios se superan y que se observa en ellas un apego más fuerte a la tradición. Pero estas características, más que de una sociedad estática, son típicas de una sociedad en la que las relaciones sociales son auténticas e inmediatas. Y precisamente la autenticidad y la inmediatez de las relaciones sociales es lo que caracteriza al grupo social objeto de estudio de la etnología, sea moderno o primitivo.

La etnología estudia una sociedad de dimensiones limitadas, con un grado elevado de homogeneidad, en la que es muy fuerte el sentido de identificación del individuo con el grupo, porque la participación de cada uno en la vida colectiva es total. La sociología, en cambio, analiza fenómenos sociales a gran escala,

y no en un grupo numéricamente poco relevante, sino en todos sus aspectos. El modelo de sociedad a que hace referencia la investigación sociológica es una sociedad en la que las relaciones interpersonales están siempre y en cualquier caso sujetas a la mediación de las instituciones. La comunicación social se realiza sobre todo a través de *media* impersonales y abstractos, y no a través de relaciones interpersonales directas. Los conflictos y las tensiones no se superan, sino que predominan a pesar de la presencia de bolsas de conservadurismo y de tradicionalismo, que se imponen como supervivencias de modelos culturales arcaicos. La sociología analiza sociedades en las que la heterogeneidad y la vastedad de sus dimensiones crean un tejido social que convierte en insustancial y alienante la relación individuo-grupo.

Quedan por aclarar las relaciones entre etnología e historia. La etnología y la historia son dos ciencias que basan su método de investigación en la observación de los hechos, analizando la realidad objetiva; su análisis es minucioso y concreto; las clasificaciones y las hipótesis han de contrastarse rigurosamente con los hechos reales. Pero la documentación histórica se presenta siempre llena de lagunas, y la reconstrucción del pasado no siempre es segura. Desde este punto de vista, el trabajo del etnólogo no puede valerse de noticias históricas incontrolables, lo cual ha determinado en la etnología clásica una gran desconfianza frente al empleo del método histórico para analizar las sociedades tradicionales. De este modo, y a causa también de la contradicción existente entre el carácter empírico de la ciencia etnológica y la necesidad de tener que moverse en el terreno de las suposi-

ciones a falta de fuentes seguras, se ha desarrollado el principio de la inmovilidad de las sociedades tradicionales y de su falta de historia. Por otra parte, se necesita la perspectiva etnológica para ofrecer una mayor apertura al enfoque histórico. Ella lleva al historiador a considerar las sociedades y sus fenómenos en toda su complejidad y amplitud.

### III. Concepto de grupo étnico

Se ha dicho que la etnología es la ciencia que estudia las diferencias de los usos y costumbres existentes entre los diversos pueblos de la tierra. Mas la noción de diferencia no es suficiente para dar cuenta de la existencia de la pluralidad de los grupos étnicos y de la singularidad de las características que los definen.

La definición de grupo étnico es sumamente compleja. Por un lado, parece coincidir con grupos aislados del contacto con el exterior y estables, como las comunidades llamadas primitivas en los países del Tercer Mundo y las comunidades rurales en el mundo occidental. Por otro, parece referirse a la nación, y en este caso es imagen del poder y de las instituciones centrales. Es evidente que, basándonos en cuanto llevamos dicho sobre el carácter global y omnicompreensivo de la investigación etnológica, el objeto de estudio debe ser circunscrito y homogéneo. O sea, es necesario, para que pueda hablarse de grupos étnicos, que puedan observarse diversas formas de continuidad: residencial, biológica, lingüística y cultural. Debe tratarse de un grupo asentado en época desconocida en un ambiente físico-geográfico determinado, con el que ha establecido relaciones características y estables a

través de opciones de grupo para resolver el problema de la supervivencia. La continuidad biológica la aseguran las relaciones de parentesco, que tienden a circunscribirse al ámbito de una unidad demográfica que no supere los confines de las aldeas vecinas, de la misma manera que se muestra limitada el área lingüística, habitualmente tendente a coincidir con el área matrimonial. También se presenta sustancialmente estacionario o, al menos, no susceptible de modificaciones sensibles el modo como tal grupo se relaciona con la realidad. Así pues, un grupo étnico es un conjunto de personas que se encuentran juntas en el mismo ambiente y, para responder al desafío que les lanza continuamente ese ambiente natural, han creado una red más o menos compleja de relaciones. La identidad del grupo se expresa, por tanto, en las diversas esferas de la organización social, a la que todos los miembros del grupo se someten.

Ahora veremos en qué consisten estas diversas esferas. El modo de satisfacer socialmente la necesidad de supervivencia, a través de la transformación y la selección de los recursos naturales, da lugar al nacimiento de un sistema económico. Pero la satisfacción de la necesidad de supervivencia implica también la creación de una organización social, que comprende una serie de estructuras formales, desde la estructura del parentesco en las sociedades tribales y campesinas a la división de clases en las sociedades modernas. Tenemos así un sistema de relaciones sociales que regula las relaciones entre los miembros del grupo, teniendo en cuenta el rol que cada miembro desempeña dentro del mismo grupo. En general, en el ámbito de la estructura de las relaciones so-

ciales se determinan tres modalidades de relaciones:

- 1) relaciones entre parientes, afines, no parientes y extraños;
- 2) relaciones entre generaciones;
- 3) relaciones entre hombres y mujeres, entre hombres entre sí y entre mujeres entre sí.

A este sistema de relaciones corresponde un contexto político, económico y normativo bien preciso. Y tal contexto encuentra una ratificación puntual en el tipo de relación que el grupo establece con la realidad natural y supranatural, en el ámbito filosófico-religioso. Tanto el conocimiento de lo real como las creencias mágico-religiosas y los símbolos y ritos que las expresan contribuyen a definir ese conjunto de características que determinan la tipología del grupo étnico. La continuidad y el respeto de los modelos de comportamiento, de las normas, de los valores y de las creencias del grupo los garantiza el sistema educativo, por un lado, y el control social, por otro.

### IV. Diferencias entre grupos

Aunque, como hemos visto, todo lo que caracteriza a un grupo étnico es resultado de opciones efectuadas por el grupo mismo para resolver y satisfacer sus necesidades naturales y sociales, ello no significa, evidentemente, que tales opciones no dependan de una serie de factores, que intervienen como variables en la dinámica del comportamiento y de las actividades del grupo. El ejemplo de la estructura económica es, quizá, el más sencillo para aclarar este concepto. En efecto, si es cierto que la economía, aunque depende de condiciones físicas ambientales, resulta selectiva en relación con los recursos, es igualmente evidente que la

alternativa de una opción económica depende del nivel tecnológico de una sociedad, o sea del tipo de instrumentos que se emplean en la principal actividad productiva. Cuanto más bajo es el nivel tecnológico, más depende la economía del contexto ecológico. La selección de los recursos, la transformación del ambiente natural y la maximización de la producción están, pues, condicionadas por el grado de innovación técnica alcanzado por la sociedad. Con esto hemos descubierto ya dos factores (el ambiente natural y el nivel tecnológico) de los que depende la diversidad organizativa de los grupos. Pero, obviamente, existen otros, tales como los biológicos, los históricos, etc. Lo que parece importante subrayar es que ninguno de estos factores es predominante y que existe entre ellos, en vista de la organización socio-cultural del grupo, una relación no de necesidad causal, sino de interdependencia funcional.

Es evidente que, una vez nacida y desarrollada la ciencia etnológica, una de las primeras preguntas a que ha tenido que responder ha sido la de por qué los pueblos se diferencian tan profundamente entre sí, perteneciendo todos a la especie humana. En efecto, una vez despejado el terreno de la identificación etnográfica de lo *distinto* como *inferior*, persiste, no obstante, el problema de tener que justificar en el plano científico la equivalencia de formas de civilización tan lejanas. Piénsese en la forma de saludo (el apretón de manos y las zalemas), en el ideal de la belleza femenina (la mujer *crisis* y la esteatopigia hotentote), en el tipo de casa (el iglú esquimal y los rascacielos de Nueva York), y nos daremos cuenta inmediatamente de lo mucho que pueden diferir en el tiempo y en el espacio gestos, for-

mas y objetos que, sin embargo, nos parecen tan normales y habituales que no constituyen objeto de reflexión.

Las diversas escuelas etnológicas han dado respuestas diversas al problema de las diferencias entre los grupos. Para el evolucionismo, las diferencias corresponden a fases distintas del desarrollo de la civilización, el cual es siempre unitario y unidireccional, dada la unidad psíquica del género humano. Para el funcionalismo, todo grupo social satisface de modo distinto sus propias necesidades naturales y sociales, las cuales, en cuanto específicamente humanas, son comunes a toda la especie. La escuela estructuralista francesa, en cambio, atribuye la diferencia de usos y costumbres a la existencia de estructuras mentales distintas y conscientes, todas reducibles, no obstante, a una misma estructura mental inconsciente.

#### V. Sociedades tradicionales y sociedades modernas

Al abordar el problema de las diferencias entre grupos, no hemos hecho distinción entre sociedades tradicionales y sociedades modernas, pues estimamos que ambas pueden ser objeto de estudio de la etnología. Sin embargo, es necesario precisar ahora el significado que ha de atribuirse a tal distinción y en qué sentido puede superarse. Hoy todas las sociedades marchan hacia la industrialización a corto o a largo plazo. El problema fundamental es, pues, el de la modernización. Por tanto, el concepto de sociedad tradicional ya no puede asociarse al del inmovilismo. Las llamadas sociedades primitivas, objeto preferido de estudio de la etnología, no existen ya. A la etnología le cabe el mérito de haber

demostrado científicamente que quien tiene usos y costumbres profundamente diferentes del modelo occidental no es ni salvaje, ni primitivo, ni inferior. Es evidente, sin embargo, que, a pesar de que se han superado las razones históricas (los descubrimientos geográficos, los grandes viajes, el colonialismo, la evangelización) por las que la etnología se ha ocupado de las sociedades tradicionales, permanecen aún las razones heurísticas. Son las características específicas de estas sociedades las que han determinado el ámbito analítico de la etnología; a partir de dichas condiciones se plantean también su distinción con las sociedades modernas y la búsqueda de un campo de estudio que prescindiera de tal distinción.

Las sociedades tradicionales son sociedades globales y auténticas. La globalidad la asegura el hecho de que la estructura social es capaz de adquirir un sentido sólo en su integridad, ya que todo fenómeno socio-cultural surge en función del todo y en relación de interdependencia funcional con los otros. En el caso de las sociedades modernas, el asunto es mucho más complejo. Su heterogeneidad hace sumamente difícil un análisis unitario y omnicomprendivo de su configuración histórica material y cultural. La autenticidad hay que buscarla en la inmediatez de las relaciones interpersonales. La falta de mediaciones permite una red mucho más amplia y significativa de relaciones humanas. En las sociedades modernas, toda forma de relación social pasa por la mediación de objetos materiales que han asumido valor de símbolo, dando lugar a una comunicación despersonalizada. Basta pensar en las consecuencias de la introducción de la escritura y de la moneda.

Por otra parte, no es en absoluto correcto afirmar que las sociedades tradicionales son estables, equilibradas y armónicas, mientras que las sociedades modernas son dinámicas y presentan contradicciones y desequilibrios. Todas las sociedades están sujetas a una evolución continua. La diferencia entre las sociedades tradicionales y las modernas hay que buscarla, pues, en el hecho de que en las primeras el cambio es mucho más lento, casi inadvertido, gracias a la homogeneidad y a la estabilidad del sistema social, así como a las técnicas, frecuentemente institucionalizadas, de control y de superación de las tensiones, mientras que en las segundas el cambio es siempre mucho más rápido e incontrolable, y la heterogeneidad, la amplitud de la dimensión demográfica y la complejidad de las relaciones sociales dan lugar a desequilibrios y disfunciones incluso extremadamente graves.

Sin embargo, es evidente que cuando también dentro de las sociedades modernas se observan grupos con las características de estabilidad, autenticidad y totalidad anteriormente indicadas, el etnólogo podrá realizar su trabajo de investigación incluso en países industrializados o en vías de desarrollo, siendo su estudio tanto más importante en la medida en que permita aclarar la naturaleza de las tensiones y de los conflictos internos, a menudo latentes, así como la amplitud, las causas y las implicaciones de las transformaciones en curso.

#### VI. Orígenes y desarrollos del pensamiento etnológico

La etnología nace y se desarrolla en la segunda mitad del siglo XIX. Se

pueden considerar como auténticos precursores de la ciencia etnológica a los viajeros y exploradores, por un lado, y a los eruditos y filósofos, por otro. Los primeros tuvieron la posibilidad de establecer un contacto directo con las poblaciones llamadas primitivas, cuyos usos y costumbres describieron a menudo con agudeza y precisión en sus diarios de viaje, demostrando en sus obras una relativa sensibilidad hacia la comprensión de las *culturas diferentes*. Sin embargo, la escasez de instrumentos teóricos interpretativos hace que sus escritos sean insuficientes para aclarar más allá de un nivel puramente descriptivo el significado más profundo de sus observaciones. Por otra parte, no siempre se muestran capaces de superar en sus relatos el gusto por lo exótico y lo extraordinario. Del mismo modo, los eruditos y filósofos, que elaboraron sus trabajos en sus escritorios, se sintieron empujados a utilizar y a interpretar la abundante documentación etnográfica recogida por los viajeros y, sobre todo, por los misioneros, en su deseo de dar cuenta y razón de la naturaleza humana en general y de conseguir captar el elemento unificador a través del análisis de las diferencias. En estas obras, y particularmente en la de los viajeros, encontramos el mito del *buen salvaje*, la idea de que los llamados pueblos primitivos, precisamente por desconocer las ansiedades y las contradicciones del progreso, son más felices que los occidentales. Ello demuestra que estos autores, a pesar de su esfuerzo de comprensión, no habían conseguido todavía liberarse del prejuicio etnocéntrico, sobreviviente en ellos acaso inconscientemente, y que aún no poseían una visión relativista de las civilizaciones humanas.

Hacia finales del siglo XIX se desarrollan las teorías evolucionistas. Aunque hoy tales teorías parecen superadas y susceptibles de críticas amplias y motivadas, el evolucionismo representa la primera gran tentativa de construir un cuadro teórico general de referencia para interpretar el origen y la pluralidad de las culturas. El evolucionismo toma de la filosofía los conceptos de evolución y de progreso, y se sirve de ellos para explicar las diferencias entre los grupos en función de una misma civilización humana, que se desarrolla a través de fases diversas [ *Evolución* ]. Se dio una importancia particular a los estudios sobre el parentesco. Entre los autores, recordamos al alemán Bachofen (*Das Mutterrecht*, Stuttgart 1861), que estudió el origen y la determinación de los diversos sistemas de parentesco, reduciéndolos a un matriarcado originario; al inglés Mac Lennan (*Primitive marriage*, Londres 1865, y *Studies in ancient history*, 1876), que usó por primera vez los términos endogamia y exogamia; al americano Morgan (*Ancient society*, Nueva York 1877), que sostuvo la teoría de una evolución unilateral de la humanidad, distinguiendo tres fases de desarrollo: estado salvaje, barbarie y civilización, y que subrayó la importancia de las relaciones existentes entre tecnología, propiedad y organización social, suscitando con ello el interés de Engels, que reanudó sus teorías en *El origen de la familia, de la propiedad privada y del Estado* (1884); y al inglés Tylor (*Primitive culture*, Londres 1871), al que se debe la primera definición importante del concepto de cultura [ *Cultura* ].

La primera reacción contra el evolucionismo llegó con el difusionismo, que se desarrolló particular-

mente en Alemania (Ratzel y Frobenius) y en los Estados Unidos (Wissler). El difusionismo interpreta la pluralidad de las culturas mediante el análisis de la afinidad de los objetos y de los estilos, subrayando la importancia de los fenómenos relativos a la difusión cultural, los cuales se producen independientemente de la distancia geográfica.

Además, merecen una mención especial los estudios sobre la relación que los diversos pueblos establecen con lo sobrenatural. Entre ellos, recordemos sobre todo la obra del inglés Frazer (*The golden bough*, Londres 1890), la cual constituye una amplia reseña comparativa de las creencias mágico-religiosas existentes entre los distintos pueblos de la tierra, subrayando los caracteres similares de tales creencias e interpretándolos en clave evolucionista.

## VII. Principales escuelas etnológicas contemporáneas

La superación definitiva de las teorías clásicas, todavía impregnadas, como ya vimos, de etnocentrismo y de exotismo, y con frecuencia fruto más de lucubraciones teóricas sin comprobar que de elaboraciones de datos observados directamente sobre el terreno, en un intento de llegar a sistematizaciones generales y, por tanto, arbitrarias, se realiza con la definitiva consolidación de la investigación sobre el terreno, como único método capaz de garantizar validez científica a los estudios etnológicos.

Autores como Malinowski, Radcliffe Brown, Boas, Lowie, etc., han contribuido, cada uno a su modo, a la fundamentación de la etnología moderna. Mencionaremos ahora las principales escuelas, tal como se han

ido perfilando en diferentes ámbitos nacionales, y las teorías que las han inspirado.

Poseen una importancia fundamental las obras de Malinowski y de Radcliffe Brown, al margen incluso de su influencia específica en la etnología británica contemporánea. Malinowski (1884-1947), de origen polaco y convertido luego en ciudadano británico, realizó una importante investigación sobre el terreno en el archipiélago de las islas Trobriand, en Melanesia. Fue el primer etnólogo que aplicó científicamente el método de la observación participante. Para él, el cometido del etnólogo es el estudio de la cultura, entendida como respuesta a las necesidades del hombre. La función, de donde viene el nombre de funcionalismo dado a su teoría, es para Malinowski el modo como cada grupo satisface socialmente sus propias necesidades, desde la necesidad de supervivencia a la tendencia hacia lo sobrenatural. Para Radcliffe Brown (1881-1955), en cambio, el etnólogo debe analizar y comparar las diversas estructuras sociales. La estructura social es el sistema de las relaciones sociales, sobre la base del rol que cada individuo desempeña dentro del grupo. El etnólogo inglés contemporáneo más importante, Evans Pritchard (1902-1973), que se dedicó en especial al estudio de los sistemas políticos africanos, aunque aplica en sus investigaciones el método estructural-funcional, subraya la importancia de la dimensión histórica, descuidada por Malinowski y por Radcliffe Brown.

En el desarrollo de la etnología estadounidense es fundamental la contribución de F. Boas (1858-1942), defensor tenaz de la investigación sobre el terreno. Los puntos más significativos de su método son la inducción de las teorías de las leyes

generales del conjunto de los datos recogidos sobre el terreno, la comparación de la historia de las distintas sociedades y la interpretación de los rasgos culturales comunes desde un punto de vista difusionista. A partir de la escuela de Boas se desarrollan las principales corrientes estadounidenses: desde la teoría de lo *superorgánico*, de Kroeber (1876-1960), a la escuela de "Cultura y Personalidad" (Benedict, Mead, Linton, Kardiner) y al neoevolucionismo (White y Steward).

En la etnología francesa contemporánea es notable la influencia de investigadores como Durkheim, Lévy-Bruhl y Mauss. El interés de Durkheim (1858-1917) por las llamadas sociedades primitivas nace de la convicción de que las formas de organización social de las sociedades modernas, diferenciadas y complejas, derivan de formas más simples, cuyos ejemplos pueden encontrarse todavía entre los pueblos primitivos. Lévy-Bruhl (1875-1939) se dedicó sobre todo al estudio de la mentalidad primitiva, llegando a afirmar que existe una estructura mental única para la especie humana, diferenciada en formas diversas según el tipo de cultura: mística y prelógica en las sociedades tradicionales, y lógica en la sociedad moderna. Mas el verdadero fundador de la etnología francesa es Marcel Mauss (1872-1950), el cual, si bien nunca llevó a cabo investigaciones sobre el terreno, aportó a la investigación etnológica una contribución metodológica de suma importancia, fijando como principios fundamentales la objetividad, la significatividad y la globalidad. Para él, el fenómeno social es totalizador; no es posible estudiar al hombre aislando sus características psíquicas o físicas, lo individual o lo social. Por último, hay que recordar el método de análisis

sis estructural de Lévy-Strauss, método sujeto a la mediación de la lingüística. Este autor estudia los fenómenos sociales como forma de comunicación: comunicación de las mujeres, de los mensajes y de los bienes. El cometido del etnólogo es la investigación de la estructura, del modelo mental que informa la organización social del grupo, teniendo en cuenta que el número de los modelos posibles es limitado y que estos modelos, sean conscientes o inconscientes, pueden analizarse siempre sobre la base de la unidad fundamental del espíritu humano.

F. Garaguso

### VIII. La etnología en España

La historia de la etnología en España podemos caracterizarla por una alternancia de efervescente actividad y de períodos de oscuro silencio. En la génesis de la etnología moderna fue crucial y decisivo el encuentro de Europa con otros pueblos y culturas del mundo, siendo España pionera en esta empresa por el descubrimiento y colonización de América. Los llamados *cronistas de Indias* del siglo XVI, como Bernardino de Sahagún, José de Acosta, Bartolomé de las Casas, Bernal del Castillo, Diego Durán, Cieza de León y otros, nos dejaron ejemplares monografías etnográficas y etnológicas sobre una gran diversidad de pueblos y culturas indígenas, observando *in situ* y describiendo todas aquellas áreas del vivir social, que son hoy cruciales para la etnología moderna, como son la ecología, la organización social, el parentesco, los sistemas simbólico-religiosos de rituales y mitos, las costumbres, creencias y lenguas, teniendo todos

estos escritos, incluso hoy, un gran valor para conocer la evolución de las actuales culturas y pueblos indígenas. En este primer arranque de la etnología española sería la historia el modelo teórico y metodológico dominante.

Tras un silencio de siglos, el interés etnológico renacería con fuerza en España en la segunda mitad del siglo XIX bajo el prisma teórico del evolucionismo, siendo la Institución Libre de Enseñanza y los ateneos los principales cauces difusores de las corrientes progresistas europeas sobre el origen del hombre. En 1865 se crea la Sociedad Antropológica Española, cuyo objetivo prioritario era el estudio de la historia natural del hombre y la clasificación de las razas y variedades de la especie humana dentro de la perspectiva del progreso evolutivo. En este período tuvieron lugar algunas investigaciones etnológicas fuera de España, como las que se hicieron, dentro de un programa interdisciplinar, en la expedición al Pacífico de 1882 y en la comisión científica para visitar la costa occidental de 1886. También desempeñaron un papel importante las sociedades folclóricas de las diversas regiones españolas, culminando este interés etnológico en la gran encuesta de 1901-1902, que, promovida por el Ateneo de Madrid, confeccionó un extenso cuestionario para recoger información sobre costumbres populares, particularmente las que se referían al nacimiento, matrimonio y muerte.

El tercer período significativo de la etnología en España corresponde a las tres últimas décadas, estando caracterizada por diversas perspectivas teórico-metodológicas y diferentes áreas de estudio. Sigue existiendo un tradicional interés por el estudio etnológico sobre Hispano-

américa, particularmente desde el enfoque de la etnohistoria. Una singular producción etnológica es la obra de Julio Caro Baroja, quien desde una personal perspectiva histórico-cultural ha investigado los más diversos problemas y áreas etnológicas, como es el estudio de los vascos, del carnaval, de algunos mitos y ritos españoles, así como diversos pueblos y linajes. Lo más importante, sin embargo, de la etnología moderna española es la creciente relevancia del enfoque teórico y metodológico de la antropología social en el estudio de comunidades y regiones, sirviéndose del método del trabajo de campo. Podemos señalar una primera fase en que las investigaciones etnológicas son realizadas por extranjeros, principalmente ingleses y norteamericanos. En 1954 aparece la primera monografía antropológico-social sobre un pueblo de la sierra de Ronda, de Andalucía, publicada por Julián Pitt Rivers; luego vendrían, en 1961, las publicaciones de M. Kenny y S. Tax Freeman, y la seguirían otros extranjeros, que estudiarían el campo soriano, el área mediterránea, pueblos vascos, santanderinos, abulenses y extremeños.

Actualmente, la etnología en España está en una pujante fase, realizándose por profesionales españoles en su gran mayoría, ligados generalmente a los centros universitarios. En esta nueva dirección de la etnología española, fundamentada en el trabajo de campo, hay que señalar el magisterio y la producción de Carmelo Lisón Tolosana, quien en 1966 publicó su estudio sobre una comunidad aragonesa, siguiendo varias obras sobre Galicia.

Los temas de mayor interés y estudio en la etnología actual son las investigaciones sobre la diversidad

cultural de las distintas regiones españolas, analizando los niveles de identidad y de nacionalismo desde una perspectiva teórica y metodológica de la antropología social.

T. Calvo Buezas

- BIBLIOGRAFÍA: Charbonnier G., *Arte, lenguaje, etnología*, Siglo XXI, México 1969.—Bernardi B., *Uomo, cultura, società*, Angeli, Milano 1974.—Bianchi U., *Storia dell'etnologia*, Roma 1965.—Biasutti R., *Le razze e i popoli della terra*, UTET, Torino 1955.—Bocassino R., *Etnologia religiosa*, SEI, Torino 1958.—Caro Baroja J., *Los pueblos de España*, 2 vols., Istmo, Madrid 1976; *Razas, pueblos y linajes*, Rev. de Occidente, Madrid 1957.—Corso R., *Problemi di etnografia*, Napoli 1955.—De Martino E., *Naturalismo e storicismo nell'etnologia*, Laterza, Bari 1940.—Frazier sir J., *La rama dorada*, FCE, México.—Gómez-Tabanega J.M., *Etnología y ciencia social*, en "Rev. Internacional de Sociología" 69 (enero-marzo 1960) 35-63.—Grottanelli V., *Ethnologica*, Milano 1966.—Levy-Bruhl L., *La mentalidad primitiva*, Leviatán, Buenos Aires 1957.—Levi-Strauss C., *Antropología estructural*, Ed. Universitaria de Buenos Aires 1973; *Arte, lenguaje, etnología*, Siglo XXI, México 1968.—Linton R., *El estudio del hombre*, FCE, México 1956.—Lisón Tolosana C., *Antropología social de España*, Siglo XXI, Madrid 1971; *Brujería, estructura social y simbolismo en Galicia*, Akal, Madrid 1979.—Malinowski B., *Una teoría científica de la cultura*, Sudamericana, Buenos Aires 1948.—Monteagudo L., *Antropología y etnografía preclásicas del NO hispánico*, en "Rev. Internacional de Sociología" 44 (octubre-diciembre 1953) 451-488.—Morgan L.H., *Ancient society*, New York 1877.—Pitt-Rivers J., *Los hombres de la sierra*, Grijalbo, Barcelona 1971 (primera edición en inglés en 1954).—Poirier J., *Ethnologie générale*, Gallimard, Paris 1968.—Prat J., *Una aproximación a la bibliografía antropológica sobre España*, Universidad de Barcelona, 1977.—Tentori T., *Antropología cultural*, Studium, Roma 1960; *Scritti antropologici*, Ricerche, Roma 1970.—Universidad de Barcelona, *Actas del I Congreso Español de Antropología*, Departamento de Antropología Cultural, Universidad de Barcelona, 1980.—Universidad de Sevilla, *Primera Reunión de Antropólogos Españoles*, Publicaciones de la Universidad de Sevilla, 1975.—Varios autores, *La Antropología en España*, "Rev. de la Universidad Complutense" 97 (Madrid 1975).

## ETOLOGIA

SUMARIO: I. Introducción - II. Elementos teóricos generales sobre el comportamiento - III. Instinto - IV. Modelo psíquico - V. Agresividad - VI. Sexualidad - VII. Territorio - VIII. Jerarquía - IX. Relaciones entre etología y estudio del comportamiento social humano.

## I. Introducción

La etología se definió en Francia ya en 1762 como ciencia que estudia el comportamiento animal. El término deriva del griego *ethos* = costumbre, hábito.

La etología, según esta acepción, es una ciencia biológica. Otro significado del término es el utilizado por John Stuart Mill para definir la ciencia psicológica que estudia y clasifica cada uno de los caracteres humanos (caracterología).

La *Ethological Society*, de Londres, que edita el "Ethological Journal", promueve el estudio sistemático del carácter del hombre. Aparte de este uso del término, restringido a unos pocos filósofos del mundo anglosajón, el significado más extendido de la palabra *etología* es el mencionado en primer lugar, y de él nos servimos en esta exposición. Fundada como ciencia, en el sentido moderno del término, por K. Lorenz hacia 1930, la etología fue tratada por primera vez en 1951 por N. Tinbergen en una obra sistemática (*The study of instinct*), si bien los primeros estudios realizados en su ámbito independientemente de la biología se remontan a los primeros años de nuestro siglo.

Como todas las ciencias jóvenes, pronto se encontró con notables dificultades, sobre todo metodológi-

cas, derivadas en gran parte de la falta de un lenguaje común acordado con las otras ciencias afines. Conceptos como los de instinto, aprendizaje y hábito no se usaban, y en parte todavía no se usan, en un sentido unívoco por etólogos, biólogos, filósofos, psicólogos, etc.

Las áreas de estudio preferidas de la etología han sido sobre todo los modelos fijos de acción (*fixed action patterns*), observables en todos los niveles del llamado reino animal; desde los protozoos a los metazoos, a los individuos, a los grupos y a las colonias. La etología busca sobre todo la explicación filogenética y fisiológica del comportamiento animal, fijándose como meta la capacidad de predecir los cambios del sistema viviente en cualquier situación dada.

Como todas las ciencias del comportamiento, también la etología hubo de desarrollar al principio una notable actividad de recogida y organización de datos, conocimientos y experiencias de una forma lo más sistemática posible.

En esta fase descriptiva, la etología recurrió a menudo al etograma (*action catalogue*), o a la redacción de informes minuciosos sobre las acciones de varias especies zoológicas durante todo su ciclo vital en el ambiente intacto. Sucesivamente, se intentó la construcción de una teoría general, resultante bien de la aplicación de metodologías estadísticas a la frecuencia y a la distribución de los fenómenos observados, bien de la integración de los resultados empíricos con teorías y conceptos elaborados en bastantes ciencias naturales y sociales, como la zoología y la biología en general, la genética, la arqueología y otras disciplinas que han alcanzado una mayor o menor autonomía entre sí.

## II. Elementos teóricos generales sobre el comportamiento

El comportamiento lo consideran los etólogos como resultante de elementos innatos y adquiridos. A fin de separar y poner más de relieve la importancia de los dos componentes, se han realizado frecuentemente experimentos de privación, en los que el experimentador observa las acciones de un animal en una situación alterada, privándole de los objetos normales alrededor de los cuales se desarrollan las acciones. La intensidad con que se realizan las acciones ofrece una indicación de su mayor o menor intencionalidad, inversamente proporcional al impulso instintivo. Experimentos célebres de este género sobre las técnicas de construcción del nido por los pájaros los llevó a cabo a comienzos de los años sesenta W. C. Dilger.

Muchos animales intentan realizar acciones incluso después que el experimentador les haya extirpado los órganos del movimiento (por ejemplo, alas y antenas en los insectos).

Por último, se ha descubierto un fenómeno de ritualización filogenética, por el que se repiten secuencias de acciones cada vez que la presencia de un estímulo particular desencadena un tipo determinado de comportamiento.

Como en la taxonomía de bastantes grupos zoológicos se observan muchas más formas de transición entre comportamientos fijos que entre características anatómicas, se piensa que la filogénesis del modelo comportamental innato tiene en muchas especies un valor evolutivo y selectivo mucho mayor que el de las características anatómicas, las cuales, no obstante, se transmiten con la herencia biológica a través de los

mismos vehículos que los caracteres físicos.

Está claro que el conjunto de los elementos innatos y aprendidos determina el verdadero comportamiento observable, así como está comprobado que la intensidad con que se repiten las acciones en experimentos de privación es tanto menor cuanto más elevado es el nivel que ocupa el animal en la escala zoológica.

El aprendizaje tiene un rol muy importante, sobre todo en los vertebrados superiores y, particularmente, en los mamíferos y en los pájaros, en los que se ha observado a menudo la aparición de los hábitos, es decir, de comportamientos no innatos y ni siquiera aprendidos según el uso científico estricto del término, sino asumidos a consecuencia de una repetición no acompañada de refuerzos o de castigos externos.

Otro fenómeno importante en la determinación de las acciones es la impronta (*imprinting*), o sea, la asociación, en la psique animal, de una reacción específica a un objeto diferente del estímulo normal correspondiente a tal reacción, que luego se convierte en el único agente de desencadenamiento. Esta asociación no funcional entre estímulo y reacción se establece normalmente en el primerísimo período de vida del nuevo ser.

## III. Instinto

Lorenz atribuye un rol primario a las necesidades de nutrición, fuga, agresión y reproducción, a las que corresponderían otras tantas pulsiones fundamentales. La psicología animal define el instinto como "un mecanismo nervioso organizado jerárquicamente, sensible a ciertas ex-

citaciones que lo despiertan, lo ponen en funcionamiento y lo dirigen, a las que él responde con movimientos bien coordinados, que tienen como fin la conservación del individuo y de la especie". El instinto corresponde, pues, al conjunto constituido por las pulsiones primarias y por los comportamientos a ellas directamente asociados, en la medida en que estos últimos están preformados en la estructura nerviosa. Esto no implica que el carácter de autonomía sea monopolio exclusivo de los cuatro grandes impulsos arriba considerados; éstos pueden ocupar un lugar destacado sólo a causa de su generalidad, ya que todo animal los posee en grado más o menos acentuado. Pero otros instintos diversos de aquéllos pueden, para determinadas especies, transformarse de actividades instrumentales, como las llama Lorenz, en exigencias autónomas.

No se debe creer que entre impulso fuerte e instintos más especializados y filogenéticamente más recientes haya siempre una relación de subordinación en el sentido de que el primero elimine a los segundos. Los mecanismos de comportamiento, sin duda relativamente modernos (como las pulsiones específicas que aseguran entre los animales sociales la unión constante del grupo), dominan de tal manera al individuo en muchísimas especies, que quizá puedan superponerse a todas las restantes pulsiones.

#### IV. Modelo psíquico

En la conducta instintiva, Tinbergen y Lorenz distinguen una fase de *apetencia*, con un fin adaptativo, que encuentra sus motivaciones en un desequilibrio orgánico, en la ne-

cesidad (por ejemplo, el estímulo sexual que se manifiesta en la búsqueda del *partner*) de una fase *consumatoria*, verdadero comportamiento instintivo, constituido por automatismos hereditarios de determinismo endógeno, que ciertos conjuntos de estímulos exógenos pueden poner en funcionamiento, sin que, por otra parte, sean indispensables.

Lorenz afirma la espontaneidad del comportamiento consumatorio; en el animal, debido, por ejemplo, a hormonas, a estímulos sensoriales o a procesos autónomos de excitación nerviosa, se alcanza un determinado nivel energético, tras el cual los estímulos-señal favorecen la *descarga* de la energía acumulada.

La relación entre causas endógenas-acumulación energética y causas exógenas-estímulos señal es de tipo complementario y, podría decirse, de proporcionalidad inversa. Puede servir de ejemplo, aunque quizá en un sentido mecanicista y poco fino, el modelo de prensa hidráulica propuesto por Lorenz. Al aumento progresivo del nivel de energía instintiva se sigue el hecho de que los estímulos-señal necesarios para el desencadenamiento de la acción consumatoria pueden hacerse cada vez más débiles.

W. Craig ha observado que en un macho de tórtola, una vez separado de la hembra, la fase del cortejo es activada después de algunos días por una paloma blanca, luego por una paloma disecada, después de algunas semanas por una pelota de trapo y, finalmente, por el ángulo de la jaula, donde la convergencia de los lados le da al animal un punto de referencia óptico. Con los estímulos-señal, la energía acumulada termina por *desbordarse* en las que corrientemente se denominan *acciones vanas*.

#### V. Agresividad

Los estudios avanzados de la etología han llevado a la certeza de que en los animales existe un mecanismo fisiológico que, cuando se estimula, da lugar a modificaciones psíquicas que predisponen el cuerpo a la lucha.

Hay que distinguir la agresividad interespecífica, orientada a defenderse de los peligros ambientales y a procurarse el alimento, de la agresividad intraespecífica.

A menudo se piensa que el comportamiento de los animales en estado salvaje es violento y destructivamente agresivo, hasta el punto de imaginarse la jungla como un lugar de permanente carnicería; incluso se usa la palabra *jungla* justamente cuando se quiere definir a ciertos sectores de la sociedad humana particularmente despiadados y rapaces. En realidad, esta imagen del comportamiento animal está, cuando menos, deformada. No se niega, obviamente, que los animales se destruyan entre sí; pero también es cierto que la matanza tiene carácter habitual sólo cuando entre animal y animal existe la relación depredador-presa. En otras palabras, aunque los animales se matan unos a otros para procurarse comida, raras veces lo hacen por otros motivos. Incluso la relación entre depredador y presa es menos *agresiva* de lo que habitualmente se piensa. En efecto, a nivel colectivo los depredadores no exterminan nunca a las especies de animales de que se alimentan, sencillamente porque ello resultaría en perjuicio de su misma supervivencia.

W. Edwards ha publicado una obra muy rica en documentación, en la que expone la teoría de la relación existente entre comportamiento y dispersión de los animales en fun-

ción de la optimización de los recursos disponibles en el ámbito de un sistema homeostático.

Es natural que el animal que compete con otros por el alimento tenga necesidad de ser agresivo; mas, como la mayoría de las veces los competidores son de la misma especie, no sorprende descubrir que en la naturaleza el comportamiento agresivo sea preferentemente intraespecífico, y no interespecífico. La verdadera amenaza para un animal proviene de su semejante, que quiere alimentarse del mismo alimento, y no de la criatura extraña con necesidades diferentes.

Si es fácil convencerse de que en los casos de lucha interespecífica (ya sea de defensa o de ataque) cada uno de los combatientes alcanza con su comportamiento una evidente ventaja en interés de la conservación de la especie, no lo es en absoluto por lo que se refiere a la agresión intraespecífica.

Lorenz ha dedicado un ensayo completo a este tema, tratando de demostrar que la agresividad intraespecífica no es una pulsión destructiva para los animales, sino que se manifiesta en una serie de comportamientos funcionales para la especie. En él el autor dedica notable espacio al análisis de los llamados *frenos biológicos* de la agresividad, mecanismos fisiológicos que obstaculizan la agresión intraespecífica en todos sus efectos seriamente dañinos, consiguiendo así un objetivo análogo al de la moral humana.

#### VI. Sexualidad

La vida sexual de muchas especies animales ha sido objeto de observación y estudio de muchos etólogos. Recuérdense entre los resultados

más interesantes los ofrecidos por el experimento de Erich von Holst y Ursula von Saint Paul, sobre la relación entre pulsión sexual y pulsión agresiva; la estimulación eléctrica de una zona cerebral en los gallos puede provocar la búsqueda obstinada de un objeto en el que descargar la agresividad, mientras que la estimulación de otra zona fuerza al animal a buscar objetos en los que ejercitar el cortejo; en ambos casos, el comportamiento inducido por el estímulo eléctrico es un comportamiento de tipo apetitivo, es decir, la búsqueda de un objeto capaz de satisfacer en el animal la necesidad de expresar, por un lado, su sexualidad y, por otro, su agresividad.

Sobre la estacionalidad, o sea, la relación existente entre estados fisiológicos asociados a la actividad sexual y hechos meteorológicos, se dispone de abundante material bibliográfico (por ejemplo, Fox, 1955; Marshall, 1961). Sobre los hábitos familiares de los primates, en su mayoría polígamos, véanse las obras de Carpenter. Los estudios más completos sobre la formación en el orden natural de los vínculos de reconocimiento individual y *afectivos* se encuentran en las obras de Heinroth (1958) y de Lorenz (1967). Para la aplicación de la etología al hombre, véase en particular D. Morris (1967).

## VII. Territorio

La teoría de la territorialidad en la vida de los pájaros —dice M. M. Nice— es, en síntesis, ésta: las parejas se aíslan gracias a la combatividad de los machos entre sí dentro de la misma especie; el canto y la exhibición de las plumas son al mismo tiempo una señal de adver-

tencia a los otros machos y de invitación a las hembras; los machos combaten preferentemente por el territorio, y no por las hembras; el propietario de un territorio es casi invencible en su propio territorio; por último, los machos que no consiguen hacerse con un territorio forman una reserva, de la cual se sacan sustitutos en caso de muerte de los *titulares de territorio*.

En general, “el peligro de que en una parte del biotipo disponible —dice Lorenz— una población demasiado densa de una especie animal agote todas las fuentes de alimentación y padezca hambre, mientras que otra parte permanece inutilizada, lo evita el hecho de que los animales de una misma especie se *rechazan* entre sí... Si no existen intereses particulares por una organización social que impongan una estricta vida en común, lo más conveniente, por razones fácilmente comprensibles, es distribuir a los miembros pertenecientes a una especie lo más regularmente posible en el espacio vital que se va a explotar”. Un espléndido ejemplo de este tipo lo ofrece el intenso movimiento de vida que se desarrolla a lo largo de una barrera de coral. La actitud particular de toda especie para explotar una determinada clase de alimento, es decir, un *nicho ecológico*, permite la convivencia de muchísimos peces de especies diferentes en un espacio limitado. Entre ellos reina la paz y el respeto mutuo, dado que los intereses no se interfieren en modo alguno; en cambio, existe la hostilidad más absoluta e ininterumpida entre los compañeros de especie, siempre dispuestos a rechazarse unos a otros dentro de los pocos metros cúbicos de mar suficientes para proporcionar alimento a un individuo.

## VIII. Jerarquía

Entre las urracas, especie de cuervo que ha asumido una importancia particular en la etología debido a los largos y minuciosos estudios de que ha sido objeto por parte de ilustres etólogos, cada macho tiene una posición bien definida en la jerarquía social. Esta posición se establece en una fase precoz de la existencia. Las luchas por el rango comienzan ya en el nido; cada uno da y recibe picotazos. Poco a poco, el *tímido*, el débil y el indeciso dan marcha atrás, dejando libre la subida a los individuos más fuertes y más decididos. La rivalidad de fuerza y de carácter no tarda mucho en determinar la posición social exacta de cada macho del grupo, posición que conservará toda la vida. Las hembras, que permanecen ajenas a las luchas por el rango, comparten la posición social del compañero, adquiriendo sus derechos y sus límites.

Entre las gallinas, el modo como se manifiesta el comportamiento de dominio es preciso, riguroso y absolutamente uniforme; el animal que ocupa el primer puesto domina a los otros prácticamente siempre. Ese dominio invariable podría describirse como *rango completo y absoluto*. Schjlderup-Ebbe usaba el término *despotismo*. Allee prefirió *derecho de picotazo*.

Entre otras especies de animales sociales no se establece una jerarquía de tipo riguroso, sino que la lucha por el rango acaba incluyendo o excluyendo de ciertas clases que llevan inherentes derechos particulares (recuérdense nuevamente los estudios de Carpenter sobre los primates, así como los de Washburn-De Vore referentes a los micos).

La gran importancia del dominio en la vida social consiste en que ac-

túa como principio organizador que minimiza la agresividad dentro del grupo, garantizando a los dominadores las ventajas de la victoria sin poner en peligro la colaboración por conflictos internos.

Dado que la jerarquía reduce el número de combates en un grupo de animales, será útil para hacer más eficiente su vida. En un experimento se han comparado dos grupos de gallinas en los que se había permitido establecer una estructura social, y dos en los que se cambiaba frecuentemente a los individuos de modo que no pudiera fijarse la estructura social. Los miembros de los grupos establecidos litigaban menos, comían más y ponían más huevos que los de los otros (Guhl).

Otra función positiva de la jerarquía la encontramos entre las urracas, cuyos jefes ejercen la función de defender a los de rango inferior en sus luchas con elementos de jerarquía más elevada; en cambio, entre los micos una restringida oligarquía de jefes ancianos y concedores del territorio guía a los grupos en los desplazamientos difíciles y peligrosos, consiguiendo una obediencia ciega (Washburn-De Vore).

## IX. Relaciones entre etología y estudio del comportamiento social humano

La ciencia etológica, que se dedica al comportamiento social de los animales, ha tenido un rápido desarrollo durante el último cuarto de siglo, sobre todo por cuanto se refiere al rol que desempeña dicho comportamiento en la adaptación al ambiente. La utilización de la ingente cantidad de resultados experimentales aportados por los estudios etológicos de algunos cultivadores de las

ciencias humanas y sociales no es nada sencilla. La primera dificultad deriva de la escasa aplicabilidad del lenguaje técnico-zoológico a los problemas sociales; sin embargo, la mayor dificultad la constituyen los sistemas diferentes de referencia a que se remiten los investigadores del comportamiento humano y animal. No obstante, se nota en el campo socio-antropológico un interés creciente por la etología, como lo testimonian varias obras publicadas en los últimos años en Europa y en América.

Los insectos se consideraron desde el primer momento y sin discusión como los auténticos modelos de organización, por lo que se estudió ampliamente su comportamiento, con cierta admiración por el funcionamiento perfecto de sus relativas estructuras sociales. El parangón de la vida de la colmena y del hormiguero con el cuerpo y las células se propuso a menudo como justificación del entusiasmo organicista en las ciencias sociológicas. Sin embargo, los insectos, que se encuentran en un *fyllum* de características profundamente distintas de las del nuestro, se prestan poco a analogías sociológicas que sean algo más que puramente formales.

Los vertebrados, es decir, los representantes de nuestro *subfyllum*, al presentar muchas más homologías funcionales con el hombre, permiten el planteamiento de investigaciones mucho más significativas e importantes para abordar el estudio del comportamiento social. Pero, aun limitando el campo de investigación a los vertebrados, se podría incurrir fácilmente en graves prejuicios.

Ante todo, tampoco aquí, como en el caso de los insectos, puede resultar fecundo un enfoque funcionalista acrítico, el cual, al fundamentar

sus propias afirmaciones en analogías superficiales, termina perdiendo toda relevancia científica, cuando no se transforma incluso en una búsqueda de justificaciones de ideologías, de teorías sociológicas y de instituciones fácticas, con el riesgo de convencer a los menos avisados.

El punto débil de todas las posiciones de este tipo consiste, a nuestro entender, en la insuficiente claridad con que sus defensores definen los sistemas de referencia dentro de los que han de enmarcarse los diversos tipos de comportamiento social humano y animal.

Recordemos cómo cayeron estrepitosamente en este error los etnólogos ambientalistas del siglo pasado y de comienzos del nuestro, los cuales creyeron que, aplicando indiscriminadamente un modelo de adaptación biológica a los animales y a los hombres, podrían explicar las diferencias existentes entre las distintas civilizaciones y entre sus fases de desarrollo, con la diversidad de los respectivos ambientes naturales. Análogas falsificaciones invalidaron irremediablemente la obra de los primeros sociólogos, como Comte y, sobre todo, Spencer. Este último creyó que, aplicando a la sociología los modelos de la biología, y en particular las teorías evolucionistas, entonces de reciente elaboración, podría deducir de las leyes que gobiernan el desarrollo y la adaptación en el mundo zoológico no sólo los principios fundamentales de la organización social, sino también una base para juicios de valor. Pues él pensaba que la vida era un bien y la muerte un mal; que la evolución general y la evolución del hombre eran progresivas; que el progreso y la evolución enriquecían la vida, por lo que eran un bien; por lo tanto, la conducta ética era la que ayudaba a

promover la vida y, en consecuencia, el progreso evolutivo. Todo esto parecía razonable, mas surgían dificultades. El progreso evolutivo provenía, según Spencer, de la lucha por la existencia y de la supervivencia del más apto; en la especie humana, la lucha por la existencia dio lugar a un *código de amistad*, que actúa entre los miembros de la misma familia, clan o nación; pero produjo también un *código de enemistad* entre grupos diversos. Aun creyendo que el progreso humano tiende a difundir la amistad más que la enemistad, la ética spenceriana está claramente influida por el darwinismo social, con las limitaciones de semejante tendencia, que no vamos a considerar ahora, dada su notoriedad.

A nuestro entender, se debe eliminar la fuente de las ambigüedades, teniendo presente que, mientras el sistema de referencia de los comportamientos sociales animales es de adaptación biológica al ambiente y no implica un juicio de tipo ético, los comportamientos sociales humanos hay que juzgarlos con criterios que en ningún caso pueden reducirse a las leyes estrictamente biológicas. Tales criterios proceden de los valores que genera la evolución cultural, la cual, aunque está condicionada por la evolución biológica, no puede deducirse de ella.

Por otro lado, si la valoración del comportamiento social humano no puede deducirse nunca de la etología y de la evolución, una vez aclarado este punto, es provechoso intentar una explicación de nuestro comportamiento social, sirviéndonos de estudios etológicos comparados, al igual que de conceptos evolucionistas.

BIBLIOGRAFÍA: Allee W.C., *Cooperation among animals*, Schumann, New York 1951.—Barnett S.A., *La conducta de los animales y del hombre*, Alianza Editorial, Madrid 1972.—Buytendijk F.J., *El hombre y el animal*, Carlos Lohle, Buenos Aires 1973.—Campbell B.G., *Sexual selection and the descent of man (1871-1971)*, Aldine Publishing Co., Chicago 1972.—Carthy J.D., *La conducta de los animales*, Salvat, RTV, Barcelona 1969.—Carthy J.D. y Ebling E.J., *Historia natural de la agresión*, Siglo XXI, México-Madrid 1971.—Cordón F., *La evolución de los animales y su medio*, Península, Madrid 1966.—Chauchard P., *Sociedades animales, sociedad humana*, Universitaria de Buenos Aires, 1970.—Darwin Ch., *El origen de las especies*, Bruguera, Barcelona 1980.—De Crescenzo G., *L'etologia e l'uomo*, La Nuova Italia, Firenze 1975.—Elb-Elbsfeldt I., *Etologia. Elementos de estudio comparado del comportamiento*, Omega, Barcelona 1974.—Etrín W., *Social behaviour from fish to man*, Phoenix, Chicago 1967.—Ford C.S. y Beach F.A., *Conducta sexual de los animales inferiores al hombre*, Fontanella, Barcelona 1969.—Guillaume P., *La psicología animal*, Psique, Buenos Aires 1973.—Grassé P.P., *Zoologie. I. L'ethologie ou science du comportement*, Encyclopédie La Pléiade, Paris 1963.—Hinde R.A., *Animal behaviour. A synthesis of ethology and comparative psychology*, MacGraw Hill, London 1966.—Katz D., *Animales y hombres*, Espasa-Calpe, Madrid 1973.—Lamarck H., *Filosofía zoológica*, Matéu, Barcelona 1971.—Lorenz K., *Evolución y modificación de la conducta*, Siglo XXI, México 1971; *Sobre la agresión: el pretendido mal*, Siglo XXI, Madrid 1972; *El comportamiento animal y humano*, Plaza & Janés, Barcelona 1972; *Consideraciones sobre la conducta animal y humana*, Plaza & Janés, Barcelona 1974.—Lorenz K. y Leyhausen P., *Biología del comportamiento*, Siglo XXI, México-Madrid 1971.—Osman W.C., *El hombre como animal*, Eudeba, Buenos Aires 1964.—Ruwet J.C., *Etología*, Herder, Barcelona 1975.—Schwidetzki I., *Etnobiología*, FCE, México 1955.—Tembrock G., *Eléments de psychologie animale*, Gauthier-Villans, Paris 1967.—Thorpe W.H., *Ethology as a new branch of biology*, en *Perspectives in marine biology*, Buzzati-Traverso, Univ. California Press, 411-428.—Tinbergen N., *Conducta social en los animales*, Uteha, México 1964; *Conducta animal*, Time Life, México 1968.—Wickler W., *El mimetismo de las plantas y de los animales*, Guadarrama, Madrid 1969.—Wilson E.O., *Sociobiología. La nueva síntesis*, Omega, Barcelona 1980.

## EVOLUCION

SUMARIO: I. Primer enfoque - II. Darwin y Spencer - III. Otros puntos de vista - IV. Nuevas interpretaciones.

## I. Primer enfoque

El concepto de *evolución* considera al hombre y a la sociedad en continuo y necesario progreso, en un tránsito de formas simples a formas cada vez más complejas y elevadas de civilización. Los orígenes de tal concepto pueden rastrearse en el pensamiento de la ilustración francesa. También las mitologías, teogonías y cosmologías de las épocas precedentes incluyen alguna explicación del origen y de la dirección del hombre.

Teorías como la de Hesíodo, relativa a la decadencia continua del hombre desde una originaria edad de oro, fueron luego seguidas por explicaciones cíclicas del cambio social general, como la de Polibio, en cuyo concepto de historia la génesis tiene una parte tan importante como la decadencia. También Aristóteles era consciente del proceso de cambio social y puso de relieve el desarrollo y la decadencia de las estructuras sociales; Platón consideró la posibilidad de que una legislación cambiase las condiciones sociales. T. Hobbes, en cambio, afirma en el *Leviatán* (1651) que la organización social de las sociedades *salvajes* es análoga a la de las antecesoras de las sociedades civiles. La misma idea se encuentra en la obra de J. Locke *On civil government and toleration* (1689).

R. J. Turgot elaboró la tesis de que la sociedad humana ha pasado por varias fases: desde la fase de la caza a la del pastoreo y luego a la

más avanzada de la agricultura. Este concepto apareció en su *Plan de deux discours sur l'histoire universelle* (1750); pero ya Bossuet había sentado, en 1681, las premisas del discurso de Turgot con su *Discurso sobre la historia universal*. No hay que despreciar tampoco la influencia del filósofo escocés D. Hume, el cual, en su ensayo *Tratado de la naturaleza humana* (1739), sostuvo que en el progreso social eran predominantes los factores psicológicos, y pensó que existía un desarrollo desde el instinto a la razón, pasando por el sentimiento y la emoción. Otros autores de la escuela fisiocrática francesa del siglo XVIII elaboraron la teoría de las fases de desarrollo de la sociedad.

Montesquieu, en su obra fundamental *Del espíritu de las leyes* (1748), afirmó que el ambiente geográfico le indicaba la forma ideal de toda institución a cada sociedad particular, y subrayó la oportunidad de descubrir leyes naturales, como también la de establecer leyes públicas sólidas. Para Condorcet, autor del *Cuadro histórico de los progresos del espíritu humano* (1794), escrito mientras se hallaba oculto durante el terror, el progreso humano es inevitable.

Estos escritos contribuyeron a la formación del pensamiento de Saint-Simon y de Comte, convirtiéndose en poderosos incentivos para establecer una ciencia social basada en la teoría de un cambio social de tipo evolutivo. Saint-Simon afirmó en varias obras que existe una secuencia evolutiva por la que debe pasar toda la humanidad, y distinguió tres fases de la actividad mental: la conjetural, la semiconjetural y la positiva.

En el siglo XIX, el precursor inmediato del evolucionismo moderno

fue Comte, quien, sintetizando en su *Curso de filosofía positiva* (1830-1842) los trabajos de muchos de sus predecesores, afirmó que las sociedades pasan por tres estadios: el teológico-primitivo, el metafísico-intermedio y el positivo-científico; en otras palabras, las tres fases por las que las sociedades deben pasar son: la de la conquista, la de la defensa y la de la industria. La sociedad es para Comte un organismo dotado de una armonía entre función y estructura, por lo cual estima que una mayor especialización de la función provoca un mayor desarrollo de la estructura. En el ámbito mental, pensaba que el primer estadio estaba dominado por las creencias en torno a los poderes innatos de los objetos inanimados; durante el segundo estadio, las creencias se desplazaban de lo inanimado a lo animado y, por tanto, hacia las nociones de esencia y de fuerza; en cambio, el tercer estadio se caracterizaba por el razonamiento lógico-científico. El análisis comtiano de la historia del mundo, tal como se la conocía entonces, lo había llevado, mediante un método comparativo, a afirmar que la organización actual de las sociedades primitivas es semejante a la de las primeras formas de las sociedades avanzadas. Tal teoría ejerció una influencia inmensa y se extendió desde Francia a varios países europeos y a América.

Mientras Comte veía la sociedad como un organismo social, H. Spencer, desarrollando muchas ideas comtianas, consideró también él a la sociedad como el exacto analogado de un organismo, pero vislumbrando algunas distinciones entre lo orgánico y lo social. Los predecesores más significativos del evolucionismo spenceriano fueron el embriólogo Karl Ernst von Baer, que en su obra

*Über Entwicklungsgeschichte der Thiere* (1837) estableció el principio biológico de que la ontogénesis recapitula la filogénesis, o sea, que el embrión humano pasa de forma algo abreviada las etapas representadas por las diferentes especies animales; el geólogo Charles Lyell, que con su obra *Principles of geology* (1833) introdujo el concepto de estratificación; y el economista Malthus, que formuló en la primera edición de su obra *Ensayo sobre la población* (1798) el principio de que, mientras los recursos alimentarios aumentan en progresión aritmética, la población, en cambio, aumenta en progresión geométrica, planteando, en consecuencia, el problema de la escasez. La expresión clásica *supervivencia de los más aptos* no se debe a Darwin, como se ha afirmado erróneamente; la tomó Spencer precisamente de las teorías de Malthus.

## II. Darwin y Spencer

Spencer, que tomó de Coleridge la idea primera de la evolución y del organismo social, había elaborado su propia teoría de la evolución social antes que llegasen las publicaciones de Wallace y de Darwin; pero descubrió en las aportaciones de éstos a la biología el apoyo paralelo de que tenía necesidad. En efecto, la obra de Darwin era más bien una conclusión que un principio; la conclusión de un trabajo de investigaciones largo y de varios intentos de generalización, que lo llevaron en 1859 a la publicación de la obra *El origen de las especies*, sentando así las bases de la moderna teoría de la evolución biológica. La teoría de Darwin, en la redacción definitiva, aparecida, tras una completa revi-

sión suya, en la sexta edición, de 1872, admite cuatro factores o causas de la evolución en orden de importancia, según su opinión: 1) la selección natural; 2) la herencia de los caracteres adquiridos por el uso o el desuso de los órganos; 3) la herencia de los caracteres adquiridos por la acción directa del ambiente; 4) las que ahora se llaman mutaciones en el sentido más amplio.

Spencer, más que tratar de demostrar la hipótesis evolucionista, la presupone. En la vida social habría, según él, una transformación desde las formas simples a las complejas, desde lo homogéneo a lo heterogéneo, y en la sociedad, una integración del *todo* y una diferenciación de las partes. En otras palabras, afirmaba que existe una estrecha analogía entre el organismo biológico y la sociedad humana; que, por tanto, lo que es cierto para los fenómenos biológicos es cierto también para los fenómenos sociológicos. Así como las primeras formas de vida orgánica fueron estructuras simples y unicelulares, igualmente la humanidad primitiva vivía en pocos grupos aislados u hordas; lo mismo que las formas ulteriores de vida orgánica presentan diferencias y multiplicidad de estructuras y de funciones, así también sucede en las formas de vida social más recientes. De ello se sigue que el organismo humano, resultado de muchos siglos de proceso evolutivo orgánico, proporciona una analogía a la moderna sociedad industrial, ejemplo último del proceso evolutivo superorgánico.

Spencer usa por primera vez la palabra *evolución* en su ensayo *Genesis of science*, de 1854. Tres años después, en 1857, en sus ensayos *Progress, its laws and causes* y *Transcendental physiology*, se encuentra constituida su teoría y se define la

evolución como el paso de lo homogéneo a lo heterogéneo. En el esquema evolutivo spenceriano aparecen ideas de selección natural y de supervivencia del más fuerte, como en Darwin; pero, a diferencia de éste, Spencer declara abiertamente que la adaptación es intencional. En efecto, en *La estática social* (1850), su primera obra, la concepción de lo que llama todavía progreso es ésta: "Un desarrollo de las facultades latentes del hombre bajo la acción de circunstancias favorables, circunstancias que un día u otro han de producirse ciertamente".

Para Spencer, el cambio social era un proceso superorgánico análogo al proceso orgánico de la evolución; por tanto, la sociología, que era el estudio de la evolución en la forma más compleja, tenía su origen en la biología, llevando así hasta el extremo las teorías de Comte. En otras palabras, la sociedad humana, igual que la vida orgánica, presenta cualidades sistemáticas; por lo tanto, se puede describir una sociedad como una estructura de partes independientes, pudiendo también describirse y analizarse la naturaleza de estas partes. En los *Principios de sociología* (1877) ofrece dos esquemas evolutivos, por cierto muy diversos entre sí, cada uno de los cuales posee una morfología social propia; aquí se encuentra el nacimiento del análisis estructural-funcional, concepción que indudablemente ha contribuido de modo significativo al desarrollo del pensamiento y de la investigación sociológica.

### III. Otros puntos de vista

Otros autores del siglo XIX se ocuparon de la teoría de la evolución social, primero independiente-

mente de la obra de Spencer y luego debido a su influencia. Sobre todo los últimos veinte años del siglo se caracterizaron por la publicación en los países de lengua inglesa de diversas obras sociológicas inspiradas en la teoría evolucionista.

Sir Henry Maine, jurista inglés, en su obra más famosa, *Ancient law* (1861), afirmó que en la sociedad antigua las relaciones entre las personas eran frente a frente, mientras que en la sociedad moderna son contractuales. Por consiguiente, la evolución social ha contemplado el cambio producido en la posición de la mujer, sometida al principio a tutela; del hijo sometido al padre, y del esclavo a merced del amo; hoy, en cambio, la mujer está ligada por un vínculo contractual, la obligación civil es el lazo que une al padre con el hijo adulto y la esclavitud está abolida; sólo queda la relación contractual entre amo y servidor. De esto se sigue que el gran cambio ha sido de *status* a contrato.

Según J. J. Bachofen, autor del ensayo *Das Mutterrecht: Eine Untersuchung über die Gynaiokratie der alten Welt nach ihrer und rechtlichen Natur* (1861), las etapas de la vida sexual corresponden a las de la religión, las cuales, a su vez, están en relación con los diferentes niveles de la vida de la naturaleza. El autor, basándose en informaciones etnológicas, que luego resultaron infundadas, afirma que a la "vegetación salvaje de los pantanos" corresponde la promiscuidad (*Sumpftezeugung*), o sea, la maternidad libre (*ehelos*), sin regla alguna que presida las uniones sexuales. Luego, con el culto de la Madre Tierra y el desarrollo de la agricultura, inventada y ejercida por las mujeres, se establecen relaciones sexuales regulares, pero únicamente según el *derecho materno*: es el do-

minio de la mujer, la ginecocracia o matriarcado. Hasta el tercer estadio no aparece el patriarcado.

La noción de *promiscuidad primitiva* fue recogida algún tiempo después por L. H. Morgan, que en su obra principal, *Ancient society, or researches in the lines of human progress from savagery through barbarism to civilization* (1878), estableció una elaborada secuencia de formas familiares desde la promiscuidad primordial a la monogamia, a través de las cuales pensaba que debían pasar las sociedades. Distinguió los seis estadios siguientes: 1) promiscuidad (ausencia de toda reglamentación); 2) familia consanguínea (sólo la unión entre padre o madre e hijos está prohibida); 3) familia punalua (matrimonio de grupo: todos los miembros del mismo sexo de una tribu pueden tener relaciones conyugales con todos los miembros del sexo opuesto; sólo se prohíbe la unión entre hermanos y hermanas); 4) familia de pareja (matrimonio de parejas aisladas, mas sin estar obligadas a la fidelidad, y cohabitación de varias familias bajo la autoridad de la madre); 5) familia patriarcal poligámica (matrimonio de un hombre con varias mujeres; en general, tenía como característica la reclusión de las mujeres); 6) familia monogámica (matrimonio entre individuos obligados a la fidelidad). Las teorías, también infundadas, de Morgan influyeron mucho en F. Engels, según puede verse en su ensayo *El origen de la familia, de la propiedad privada y del Estado* (1884) [ *↗ Familia* ].

E. B. Tylor, en sus investigaciones sobre la difusión de la mitología, filosofía, religión, lenguaje, arte y tradiciones, relacionó con el esquema evolucionista sus observaciones relativas a una amplia gama de

sociedades diferentes. En su obra principal, *Cultura primitiva* (1871), afirmó que se pueden considerar los distintos grados de cultura como estadios de desarrollo o evolución, y que cada escalón era resultado de acontecimientos precedentes que habrían desempeñado un importante rol en la formación de la historia del futuro. También trató de establecer un desarrollo secuencial de las formas religiosas.

Otra corriente importante de aportaciones a las teorías de la evolución se inició con el escocés A. Ferguson, el cual, en su *Ensayo sobre la historia de la sociedad civil* (1767), expuso una primera clasificación de las culturas salvaje, bárbara y civilizada, junto con una discusión muy sofisticada de su estructura interna y de las direcciones del cambio. La concepción de K. Marx y del marxismo sobre el desarrollo histórico se construyó sobre esta tradición, aunque poniendo de relieve sobre todo los aspectos tecnológicos y económicos de la cultura. La secuencia llamada unilineal es ésta: comunidad primitiva, sociedad asiática, sociedad antigua, sociedad feudal, sociedad burguesa y sociedad socialista. Marx sostuvo, además, que todo estadio de civilización posee en sí mismo los gérmenes de su propia destrucción, disponiendo así las bases del estadio sucesivo, que le sucede inevitablemente. Por ejemplo, el estadio del capitalismo —según la teoría marxista— ha desarrollado hasta tal punto la racionalización de la producción y su concentración en grandes unidades, que hace históricamente necesarios e inevitables la planificación y el socialismo. Puesto que toda época opone resistencia al nacimiento de la sucesiva, es inevitable que los grados sucesivos de la evolución social

se alcancen definitivamente sólo por medio de revoluciones.

Para Durkheim, la dimensión más importante de la sociedad es su grado de especialización, es decir, el grado de *división del trabajo*. Distingue él dos tipos principales de sociedad según el grado de división del trabajo. La primera se fundamenta en la *solidaridad mecánica*, ejemplificada por la pequeña comunidad, en la que el grado de especialización es limitado y cuya población está unida por fuertes lazos derivados de la existencia activa de instituciones primarias, como la familia patriarcal y la religión local. El segundo tipo de sociedad se basa en la *solidaridad orgánica*, en cuanto que las relaciones sociales son menos íntimas y personales y la población está ligada sobre todo por intereses comunes, por vínculos contractuales y por símbolos abstractos.

Algunos años antes de que Durkheim publicase la obra *De la división del trabajo social* (1893), F. Tönnies propuso un modelo semejante en el ensayo *Gemeinschaft und Gesellschaft* (*Comunidad y sociedad*), de 1887, en el cual se distingue la comunidad (*Gemeinschaft*) de la sociedad (*Gesellschaft*). La primera corresponde a la solidaridad mecánica; la segunda, a la orgánica.

#### IV. Nuevas interpretaciones

Los aportes más recientes —cabe hablar de un despertar del interés por la evolución después del rechazo ocurrido a comienzos de nuestro siglo— pueden resumirse en dos formas principales. La primera es la llamada *evolución multilineal*, según la terminología propuesta por J. Steward; con ella se pretende sustancialmente identificar diversos modelos de secuencias para culturas

y tipos de culturas diferentes. Quienes comparten esta perspectiva no tratan de explicar ni la evolución lineal de sociedades particulares ni el progreso de la humanidad en conjunto, sino que se centran en secuencias de desarrollo mucho más limitadas.

La segunda forma es la llamada *teoría universal* de la evolución, representada por los trabajos de L. A. White, M. D. Sahlins y E. R. Service. Esta teoría defiende que no toda sociedad pasa necesariamente a través de las mismas fases fijas de desarrollo, por lo cual la unidad adecuada para el estudio de la evolución cultural no es una cultura particular, sino la cultura en general. White, sobre todo, sostiene que la evolución de la cultura no tiene un desarrollo continuo, sino que procede a grandes saltos, conforme se van utilizando nuevas fuentes de energía; son el conjunto de la energía que se utiliza y el modo como se utiliza los que sobre todo determinan las formas y el contenido de la cultura y de la sociedad.

Estas ideas fueron elaboradas por W. F. Ogburn, el cual cargó el acento en el rol de la invención en el cambio social, elaborando la teoría del desfase o retardo cultural (*lag*), según la cual los cambios de nuestra cultura no material, es decir, de nuestras ideas y de nuestros ordenamientos sociales, se desarrollan más lentamente que los cambios de la cultura material, o sea, de la tecnología y de los inventos. En la misma línea, V. C. Childe escribe: "Es esencial no perder de vista las distinciones significativas entre el progreso histórico y la evolución orgánica, entre la cultura humana y la dotación corpórea del animal, entre la herencia social y la herencia biológica".

A. J. Toynbee ha elaborado una grandiosa teoría en *Estudio de la historia*, obra en once volúmenes, publicados unos antes de la última guerra y otros después. Existe una excelente síntesis de esta obra a cargo de D. C. Somervell. El autor afirma ya en la introducción que las unidades inteligibles del estudio histórico no son las naciones o los períodos, sino las "sociedades, que se extienden ampliamente tanto en el espacio como en el tiempo, y no los estados nacionales o las ciudades-estado o cualquier otro género de comunidad política". Toynbee concibe las civilizaciones como *especies de las sociedades*, que poseen peculiaridades territoriales, religiosas y políticas; algunas de ellas se han desarrollado plenamente, como la occidental, las dos cristianas ortodoxas, la irania y la arábiga, la india y la hindú, las dos extremo-orientales; la helénica, la siríaca, la china, la minoica, la sumeria, la maya, la yucateca y mejicana, la hitita, la egipcia, la andina y la babilónica; otras civilizaciones se detuvieron, como los polinesios, los esquimales, los nómadas, los espartanos y los osmanlíes; algunas civilizaciones abortaron, como la cristiana extremo-oriental, la cristiana extremo-occidental y la escandinava.

El carácter de la teoría se expresa en la concepción parabólica del desarrollo, detenimiento y declive de las diversas civilizaciones; pero la teoría es sustancialmente lineal, pues, según Toynbee, las sucesivas civilizaciones, aunque indudablemente son entidades separadas, son también representativas de etapas del devenir de la especie humana. La idea central de *desafío* y de *respuesta*, aun admitiendo la libertad del obrar humano, sugiere como hipótesis una ley de carácter general,

según la cual la civilización se afirma cuando un grupo de seres humanos está en condiciones de dar una respuesta eficaz al ambiente físico y social en que vive. Esta respuesta, debido justamente a su aspecto de obra humana, es libre, imprevisible y espontánea. Partiendo de posiciones típicamente evolucionistas y haciendo propia la aspiración universalista de E. Gibbon, Toynbee propugna una concepción de la historia como afirmación progresiva del reino de Dios y, por tanto, del cristianismo.

A nuestro parecer, existe una conexión, tanto metodológica como práctica, entre la posición de Toynbee y la de P. Teilhard de Chardin, cuya preocupación principal es la *síntesis* correspondiente a la categoría mental del *unir*, fundamentalmente más importante que *ser*. Todo hecho natural es sede de una unidad estructural y de una organicidad intrínseca. Para Teilhard de Chardin no existe contradicción entre materia y espíritu; ambos constituyen el *tejido del mundo*, cuya historia tiene su dato fundamental en la evolución, lenta pero irreversible, con formas de autonomía siempre creciente. Un misterioso *punto alfa* imprime impulsos rítmicos profundos, por lo cual al principio no tenemos datos fijos, sino una *cosmogénesis* continua; después de unos trescientos millones de años de vida en la tierra, hace cerca de cien mil años apareció una especie de mamífero superior, el cual, a su vez, con algunas desviaciones, culminó hace treinta mil años en el *homo sapiens*, que desde hace unos diez mil años está construyendo su historia; esta naturaleza dinámica y evolutiva constituye la unidad del mundo. Así pues, tras la *cosmogénesis* tenemos la *antropogénesis*, cuya energía pen-

sante, a medida que se totaliza en la superficie global de la tierra, va a formar la *noosfera*, la cual desde hace unos cien años ha adquirido dimensiones mundiales.

La importancia creciente de la noosfera es índice de la unificación progresiva del hombre; ello presagia el nacimiento de una superreflexión en el hombre, cuyo ímpetu espiritual adquirirá cada vez mayor autonomía, hasta el encuentro con el *punto omega*, que liberará al hombre de los límites de tiempo y de espacio. El *punto alfa* era el origen del proceso evolutivo; el *punto omega* es el fin de tal proceso y el comienzo de la *crístogénesis*, o sea la revelación cristiana, que se realiza con el triunfo de Cristo. "La vida del hombre es una gran aventura cósmica, que tiene por tarea llevar el universo a Dios. La evolución es, pues, la marcha hacia el endiosamiento de todo el universo. A esta profunda convicción se asocia una fe intacta en los valores genuinos del cristianismo y en la misión altísima de la Iglesia: amor a la ciencia, amor a la humanidad, amor a la verdad, en la que ciencia, filosofía y fe no pueden menos de confluir, convirtiéndose en un himno a la *creatio continua*, que se manifiesta en el proceso grandioso, a la vez que natural y divino, de que somos hijos: el devenir".

Concluyendo, podemos decir con W. E. Moore que varias tendencias de muy largo período confirman la hipótesis siguiente: a partir de unos pocos cazadores nómadas, la especie *homo sapiens* ha aumentado extraordinariamente su número, luchando con las demás especies por el espacio vital; la supervivencia y la expansión revelan una adaptación cada vez más eficaz. No cabe duda de que uno de los principales factores de la supervivencia biológica del

hombre ha sido el carácter aditivo y acumulativo del conocimiento objetivo y de la técnica racional. Esta ciencia acumulada, además de satisfacer necesidades y exigencias materiales del hombre, ha sido útil también a la organización y al control social.

La entidad de las poblaciones humanas y su diferenciación organizada, que la misma entidad, la comunicación y las técnicas de control hacen posible, originan una tendencia ulterior de amplios períodos; en medida creciente, prácticamente todos los miembros de la especie forman parte de un solo sistema, aunque existan todavía grandes diferencias; es un hecho que las ideas y las técnicas proceden cada vez más de un *fondo común internacional o intercultural*, al que han contribuido muchos sistemas y al que podrán contribuir otros más numerosos en el futuro. "En todo caso, el análisis del período más largo no es una simple preocupación intelectual. El grandioso sistema filosófico de Spencer, que ponía en conexión la evolución inorgánica, orgánica y superorgánica (social), no ha sobrevivido a causa de las reacciones contra su excesiva generalización, que chocaba con los intereses particulares de las diversas disciplinas científicas. Sin embargo, la moderna astrofísica, y sobre todo las teorías cosmológicas fundadas en elementos científicos, han replanteado con autoridad, como lo demuestra G. Gamow en *The evolutionary universe* (1956), el concepto de un *universo en expansión*, cuyos ritmos y cadencias renuevan en nosotros el sentido del misterio, más denso que nunca, dentro del cual nos movemos y pensamos, sin estar ciertos nunca de haber conseguido un punto firme que haga de soporte de una teoría con-

vincente y segura de la evolución en acto".

M. Garzia

BIBLIOGRAFÍA: Barnett S.A. y otros, *Un siglo después de Darwin*. Tomo I: *La evolución*; tomo II: *El origen del hombre*, Alianza, Madrid 1971.—Collin R., *L'evoluzione: Ipotesi e problemi*, Ediz. Paoline, Catania 1964.—Cordón F., *La alimentación, base de la biología evolucionista*, Alfaguara, Madrid 1978; *La naturaleza del hombre a la luz de su origen biológico*, Anthropos, Edit. del Hombre, Barcelona 1981.—Childe V.G., *La evolución social*, Alianza, Madrid 1973.—Darwin Ch., *El origen de las especies*, Bruguera, Barcelona 1980.—Durkheim E., *La división del trabajo social*, Shapire, Buenos Aires 1967.—Ginsberg M., *On the concept of evolution in sociology*, en *Essays in sociology and social philosophy*, Heinemann, London 1961.—Haeckel E., *El origen del hombre*, Anagrama, Barcelona 1972.—Herrick C.J., *The evolution of human nature*, Harper and Row, New York 1961.—Hulse F.S., *The human species*, Random House, New York 1963.—Huxley J., *Evolution. The modern synthesis*, George Allenand, London 1945.—Mayr E., *Especies animales y evolución*, Edic. de la Universidad de Chile y Ed. Ariel, Barcelona 1968.—Monod J., *El azar y la necesidad*, Tusquets Editores, Barcelona 1981.—Montagu A., *The humanization of man*, Grove Press, New York 1964.—Piaget J., *Le comportement, moteur de l'évolution*, Gallimard, Paris 1976.—Platonov G.V., *Darwinismo y filosofía*, Buenos Aires 1963.—Sahlins M. y Service E.R., *Evolution and culture*, Ann Arbor, 1960.—Simpson G.G., *The meaning of evolution*, New Haven, University of Yale Press, Yale 1960.—Weller M.J., *The course of evolution*, McGraw Hill, New York 1969.

## EXPECTATIVA

SUMARIO: I. Definición - II. Las expectativas en la relación interpersonal - III. Expectativas respecto de uno mismo - IV. Expectativas de rol.

### I. Definición

Se entiende por expectativa la anticipación de los acontecimientos fu-

turos sobre la base de la experiencia pasada y de los estímulos presentes.

Las expectativas del individuo nacen de su imagen del mundo. Esta imagen es producto de algunos determinantes: 1) su ambiente físico y social; 2) su estructura fisiológica; 3) sus necesidades y sus objetivos; 4) sus experiencias pasadas.

Por consiguiente, la expectativa es esencialmente un hecho cognoscitivo basado en la relación causa-efecto. La formación de expectativas es especialmente interesante tanto en orden a la comprensión de las relaciones interpersonales como en orden al análisis de las interacciones presentes en el campo social, más amplio, entendido como sistema de roles más o menos institucionalizados.

## II. Las expectativas en la relación interpersonal

El primer paso que se da respondiendo a otra persona es el de formarse una impresión de la misma. Para formarnos esta impresión, observamos sus acciones, su voz y sus gestos. Nos servimos de estas informaciones para dar un juicio de sus características. Hacemos algunas deducciones a propósito de sus conocimientos, de sus necesidades, de sus sentimientos y emociones, de sus objetivos, de sus actitudes, de los rasgos de su personalidad.

En relación con los demás, nuestras acciones se guían por las expectativas que nos hemos construido sobre nuestro interlocutor. La formación de estos juicios o expectativas se organiza selectivamente. En un experimento, Asch (1946) intentó determinar la manera como la gente forma sus propias impresiones sobre los demás. El experimentador leyó a

un grupo de estudiantes universitarios, escogidos como sujetos del experimento, cierto número de características diferentes, atribuyéndolas a una persona desconocida. Una de estas listas, por poner un ejemplo, era: *enérgico, seguro, locuaz, frío, irónico, observador, convincente*. Asch preguntó a los sujetos que describieran brevemente la impresión que se habían formado del desconocido. Las características de la lista fueron organizadas en una imagen plausible de personalidad. No sólo se percibieron de forma organizada cada uno de los términos, sino que esta organización de términos indujo al sujeto a percibir ciertas características que ni siquiera se habían mencionado. Asch resume de esta forma los resultados de su experimento: "Cuando se presenta una tarea de este género, el adulto normal es capaz de responder a las instrucciones formándose una impresión unitaria. Aunque los términos que él oye estén separados, la impresión resultante no está disgregada".

En nuestra percepción de los demás tendemos con frecuencia a exagerar la homogeneidad de la personalidad de un individuo. Si tenemos una impresión generalmente favorable de alguien, esta impresión tenderá a extenderse a nuestro juicio sobre los rasgos específicos, llevándonos a sobrevalorar en esa persona los rasgos positivos y a infravalorar los negativos. En psicología esta tendencia lleva el nombre de *efecto del halo*, en el que una parte se toma como modelo para definir el todo.

Otra forma de cómo el principio *parte-todo* dirige nuestra percepción de los demás y contribuye, por tanto, a la formación del conocimiento, es la idea implícita en cada uno de nosotros de cuáles son los rasgos de personalidad que se emparejan con

otros rasgos (*teoría implícita de la personalidad*).

Sobre este tema, Kelley realizó en 1950 un experimento con estudiantes universitarios. Se les dio a los sujetos una breve descripción escrita de un conferenciante antes de que éste pronunciase su conferencia. Las versiones de la descripción eran dos, idénticas en todo menos en un término; una de ellas decía que el conferenciante era *más bien frío*, mientras que la otra decía que *era un hombre ardiente*. A unos estudiantes se les dio la descripción *fría*, a los otros la *ardiente*. Terminada la conferencia, los estudiantes que habían recibido la descripción *ardiente* juzgaban al conferenciante más respetuoso de los demás, más serio, más social, más simpático, con mayor sentido del humor y más humano de lo que lo juzgaban los estudiantes que habían recibido la descripción *fría*. Estos resultados no se debían al efecto del halo (los dos grupos juzgaban realmente que el conferenciante era *inteligente*), sino a convicciones implícitas de los sujetos sobre los rasgos concordantes con el *ardor* y los concordantes con la *frialidad*.

Las impresiones que nos formamos de los demás guían nuestras reacciones frente a ellos e influyen en el curso de las relaciones interpersonales. Otro ejemplo del principio *parte-todo* lo constituye la influencia de los estereotipos en la formación de las expectativas sobre los demás. La tendencia a atribuir al individuo los rasgos que, según una impresión subjetiva, caracterizan a su grupo es socialmente muy significativa. Los estereotipos son conocimientos sobre grupos sociales relativamente simplificados, que impiden al individuo ver las múltiples diferencias existentes entre los miembros de cualquier grupo (raciales, étnicas, de

edad, de sexo, de clase social) y tienden a cristalizar sus juicios. En nuestra sociedad los estereotipos se forman sobre todo a base de atribuir a los individuos pertenecientes a una clase determinada las características que se creen propias de tal clase y que se forman por el hecho de existir una relación de desigualdad, de dominio y de sumisión entre ellas [ *Estereotipo* ].

No hay que olvidar que en la organización de nuestros conocimientos y, por tanto, en la formación de nuestros juicios sobre los demás influyen de manera decisiva las necesidades que cada individuo tiende a satisfacer. La importancia de la necesidad está determinada en gran parte por su grado de intensidad y por las repercusiones que tiene en el pensamiento y en la imaginación. McClelland, de la universidad de Harvard, haciendo una reseña de los estudios experimentales y clínicos realizados en este sentido, ha puesto de relieve que la intensidad de la necesidad puede provocar incluso fenómenos alucinatorios.

En niveles muy bajos de motivación, el individuo aspira simplemente a satisfacer sus propios deseos; su imaginación está orientada a la consecución del objetivo.

El reforzamiento de la motivación provoca un impulso hacia la realidad. El individuo se va haciendo cada vez más consciente de sus propias necesidades y de los obstáculos que le impiden satisfacerlas, pensando en los distintos modos de poder superarlos. Su pensamiento acaba siendo dominado por las experiencias de privación. Si sigue aumentando aún más la intensidad de la necesidad, la preocupación relativa a la privación origina en el individuo una ansiedad dolorosa que lleva a una imaginación defensiva. Se

abandona entonces el comportamiento dirigido al objetivo y la imaginación se hace irrealista.

### III. Expectativas respecto de uno mismo

Las expectativas no son únicamente previsiones respecto de los demás, sino que afectan también a uno mismo, pudiéndose deducir de los objetivos y de las metas que se fijan los individuos.

Cada uno de nosotros somos producto de la interacción social. El recién nacido no distingue entre él y los demás. Sólo cuando interaccione con los objetos y las personas llegará a percibirse a sí mismo como un objeto separado y distinto de los demás objetos y de las demás personas.

A través de un proceso que puede definirse de aprendizaje, el individuo llega a la percepción de sí mismo como objeto social ante el que reaccionan los demás. Es en torno a uno mismo como se organizan los conocimientos, las experiencias y los objetivos. La gente se siente influida y tiende a aceptar como propios las necesidades, los objetivos y los valores que se comparten en el ambiente cultural del que forma parte. Influyen de manera decisiva sobre todo los valores del propio grupo de referencia. Según se deduce de un estudio realizado por Kuhm y McPartland, el concepto de uno mismo como miembro de un grupo o de una clase tiene prioridad sobre todos los demás conceptos de sí.

Un grupo de 288 estudiantes fue invitado a escribir 20 respuestas a la pregunta *¿Quién soy yo?* Las respuestas se clasificaron en dos categorías: las que hacían referencia a grupos y clases sociales (muchacha,

estudiante, marido, hija) y las que contenían un juicio de valor (feliz, aburrido, estudioso). Se observó que, cuando los sujetos tienen que limitarse a 20 respuestas, tienden a describirse como miembros de grupos antes que describirse en términos valorativos. De aquí se sigue que el concepto de uno mismo está todo él empapado de la pertenencia a un grupo.

Todo hombre se juzga a sí mismo tomando como base la medida en que consigue realizar los valores propios de su grupo de referencia [*↗ Grupo*]. Hay por lo menos cuatro series importantes de factores que determinan un nivel aceptable de realización:

a) la comprensión del individuo de sus propias capacidades y de sus propios límites. Esto hará que no se fije unas metas ni demasiado altas ni demasiado bajas para su capacidad;

b) la conciencia de cuáles son los niveles posibles de realización, es decir, un conocimiento adecuado de las posibilidades que ofrece el ambiente social;

c) la historia personal de los éxitos y de los fracasos, es decir, el grado de seguridad alcanzado por el yo en su interacción con el ambiente;

d) el *"status"* del individuo en su grupo. La valoración de uno mismo, como cualquier otra valoración, requiere una confrontación con alguna otra cosa, en este caso específico con otros individuos o grupos de referencia.

De un estudio piloto (1942) sobre la percepción subjetiva del *status* se ha concluido que generalmente son dos los grupos de referencia para valorar las propias posiciones: el de pertenencia (grupo de iguales) y el grupo al que no se pertenece, pero se desea o se espera pertenecer en el futuro. Además, se han hecho expe-

rimentos para calcular la repercusión que la posición que se ocupa dentro del grupo tiene en la valoración de sí mismo y en la previsión de las propias posibilidades (Harvey). De los resultados de estos estudios se deduce que cuanto más elevada es la posición del individuo en el grupo, más sobrevalorará sus futuras prestaciones; y cuanto más baja es esa posición, menor será la tendencia a sobrevalorarse. Se observó, además, que los miembros de rango más elevado *suscitaban expectativas* de prestaciones más elevadas en sus compañeros. La prestación de los miembros de rango inferior era también generalmente infravalorada por los demás.

También se ha estudiado la correlación que existe entre las expectativas y el rendimiento efectivo de un individuo. Cuando se espera que el señor X rinda poco, rendirá poco efectivamente. Esto tiene notables implicaciones a nivel pedagógico.

Basándose en experimentos anteriores, de los que resultaba que los ratones se portaban mucho mejor cuando —sin que esto correspondiese a la verdad— se decía a los experimentadores que se habían hecho más inteligentes, Rosenthal (1956) intentó una experiencia análoga con los alumnos de una clase. Una muestra al azar de alumnos de primera y de segunda de una escuela elemental de San Francisco, de los cuales se decía que habían hecho progresos increíbles en la escuela, realizó realmente esos progresos, mientras que el resto de la clase no lo lograron. Esos pronósticos se habían comunicado solamente a los profesores y no a los alumnos o a sus padres.

Según Rosenthal, las expectativas de los profesores son fundamentales, no sólo porque cambian el com-

portamiento de los alumnos, sino porque, tomadas como base, seleccionarán y promoverán algunos comportamientos y no otros.

La valoración de sí de un individuo está determinada por el modo como él piensa y como lo valoran los otros. Este es el concepto que ya expresó Cooley en 1902 (*el yo reflejado*):

“En una serie muy amplia e interesante de casos, la referencia social toma la forma de la imagen más o menos precisa de cómo aparece el propio yo en una mente determinada, y la valoración de sí mismos está ligada a la actitud que se atribuye, a este respecto, a la otra mente. Este tipo de yo social podría definirse como el yo reflejo o reflejado”.

Según un estudio realizado por Sherif y otros autores, las personas de condición social elevada tienden a captar en los demás los elementos que valorizan ulteriormente su *status*; las personas de condición social baja tienden a captar en los demás los elementos que desvalorizan ulteriormente su *status*. Por eso cada uno es espejo de los demás, aunque dentro de la óptica de la clase social.

### IV. Expectativas de rol

Así pues, las expectativas representan el aspecto anticipativo o normativo de la interacción y son fuertemente influidas por el *status* y por el rol de los individuos [*↗ Status*].

Las expectativas de rol son expectativas relacionadas con una determinada categoría social. Lo mismo que en el caso de la categoría social, los individuos que comparten ciertas expectativas relativas a un determinado rol pueden variar desde un mínimo de dos a un máximo de mi-

llones y millones de individuos que componen una misma sociedad.

Las expectativas relativas a categorías definidas sobre la base de la edad y del sexo son expectativas muy extendidas en el interior de una cultura.

Por ejemplo, las expectativas relativas a la categoría *niñas* en nuestra sociedad se basan en la creencia de que a éstas les gustan las muñecas y los vestidos, de que lloran con mayor facilidad, de que son más cariñosas que sus hermanitos y más educadas que los varones. Estas expectativas se basan también en creencias que se refieren a todo aquello que no deberían hacer, como, por ejemplo, no sentirse especialmente atraídas por jugar a los indios y *cow-boys*, no ensuciarse demasiado en los juegos, como hacen los niños.

Las expectativas de rol que se refieren a un determinado *status* pueden variar en el grado de consenso.

Unas expectativas pueden ser compartidas, mientras que otras pueden referirse sólo a individuos particulares. La mayor parte de las personas de nuestra sociedad comparten las convicciones de que un individuo que tiene el rol de marido tiene que dedicar al menos una parte de sus ingresos a su familia.

Sin embargo, no está tan difundida la convicción de que también la esposa tenga que tener unos ingresos laborales.

Las expectativas que se refieren a un *status* particular especifican comportamientos particulares para con quienes ocupan otros *status*; estos otros *status* se definen como *contrastatus*.

El *status* de conexión se denomina *status focal*. Las personas que ocupan los *contrastatus* se denominan *partners de rol*. *Partners de rol* son,

por ejemplo, la madre y el hijo, el doctor y el paciente. Un *status focal* puede estar vinculado a muchos *contrastatus*: los *partners de rol* de una madre, por ejemplo, no son solamente sus hijos, sino también el padre de sus hijos, sus profesores y compañeros de juego, los vecinos, el pediatra, el dentista. Estas personas, cuando se presentan como sus *partners de rol*, se refieren a ella en cuanto madre de los niños con los que se relacionan.

Las relaciones que existen entre un *status* y su *contrastatus* pueden estudiarse y comprenderse mediante las expectativas vinculadas a ellas. Tomemos, por ejemplo, dos *status* como los de marido y mujer. Al *status* de marido se le asocian ciertas expectativas que se refieren al comportamiento de la persona que ocupa dicho *status* para con su *partner de rol* —en este caso la esposa—, así como las expectativas que se refieren al comportamiento del *partner* para con él.

Desde el punto de vista del *status* del marido, las expectativas relativas a su comportamiento se denominan obligaciones de rol, mientras que las expectativas que se refieren al comportamiento de la esposa se denominan derechos o privilegios, que están vinculados al rol del marido. Por ejemplo, la obligación del marido es proveer a la alimentación, al vestido, a la vivienda y a otras necesidades de su esposa. Desde el punto de vista de la esposa, esta obligación del marido se ve como un derecho o privilegio del que ella goza como esposa. Por eso, las obligaciones de un individuo que ocupa cierto *status* son los derechos de su *partner de rol*, mientras que sus derechos son las obligaciones de éste.

Además, un individuo puede ocupar simultáneamente cierto número

de *status*, tanto él mismo como en sus *partners de rol*, y su comportamiento refleja las expectativas de rol vinculadas a esos *status*. En muchas situaciones un individuo ocupa dos *status* cuyas expectativas están en contradicción, produciéndose así una tensión de rol. En un momento determinado, puede desempeñar algunos de sus roles, suscitando de esa forma ciertas expectativas relativas a su comportamiento.

Sucesivamente, puede desempeñar otros roles distintos; en ese caso quedarán latentes los roles desempeñados anteriormente.

Pueden darse también algunas disensiones a propósito de las expectativas de rol. Son cinco las formas principales que pueden asumir estas disensiones:

- 1) los individuos pueden disentir sobre las expectativas relacionadas con un rol determinado;
- 2) los individuos pueden disentir sobre el ámbito de la irradiación de un comportamiento consentido o prohibido;
- 3) los individuos pueden disentir sobre las situaciones que entran en el ámbito de competencia de un rol determinado;
- 4) los individuos pueden disentir en cuanto a la definición del comportamiento esperado, como obligado o como simplemente preferencial;
- 5) los individuos pueden disentir sobre la expectativa que hay que privilegiar en el caso de un conflicto de expectativas.

Los diversos *partners de rol* de quien ocupa un *status* determinado

pueden definir su rol de diversas formas. Cuando el conflicto entre los diversos aspectos del rol es inevitable, se puede incurrir en sanciones negativas por parte al menos de uno de los dos *partners*, sanciones que pueden traducirse en retiro de la estima o del afecto, o en conflicto con el propio yo bajo la forma de sentimiento de culpabilidad o de vergüenza. Un buen ejemplo lo constituye el caso de un niño cuyos padres no estén de acuerdo sobre las expectativas adecuadas a su rol.

V. Volpe

BIBLIOGRAFÍA: Arnau J., *Motivación y conducta*. Fontanella, Barcelona 1974; *Motivación y expectancia*, en "Rev. de Psicología General y Aplicada", vol. XXVIII, 123 (Madrid 1973) 729-748.—Asch S.E., *Psicología social*, Eudeba, Buenos Aires 1972.—Birch D. y Veroff J., *La motivación. Un estudio de la acción*. Marfil, Alcoy (Alicante) 1969.—Borkowska E., *Los niveles de aspiración y de expectación en las condiciones de alta y baja motivación*, en "Rev. Latinoamericana de Psicología" 4 (1972) 287-293.—Cofer C.N. y Appley M.H., *Psicología de la motivación. Teoría e investigación*. Trillas, México 1971.—Cohen J., *Psicología de los motivos sociales*, Trillas, México 1973.—Diez Nicolás J. y Torregrosa Peris J.R., *Posición social, aspiraciones y expectativas*, en "Rev. de Estudios de la Opinión Pública" 15 (1969).—Douvan E., *La categoría y los esfuerzos por lograr el éxito*, en S. Proshansky, *Estudios básicos de psicología social*. Tecnos, Madrid 1973, 80-88.—Gerth H. y Mills C.W., *Carácter y estructura social*. Paidós, Buenos Aires 1965.—Martínez M., *Nivel de aspiración y de expectación*, en "Rev. de Psicología General y Aplicada", vol. XXX, 135 (Madrid 1975) 555-584.—McClelland D., *Personality*. Holt-Rinehart & Wiston, New York 1951.—Sherif M. y Sherif C.W., *Social psychology*, Harper and Row, New York 1969.—Thibaut J.W. y Kelley H., *The social psychology of groups*, Wiley, New York 1958.

# F

## FAMILIA

SUMARIO: I. Problemas de definición y ámbito de variabilidad - II. Terminología - III. Enfoques sociológicos contemporáneos de la familia: institucional, estructural-funcionalista, marxista, interaccionista, situacional, enfoque del desarrollo - IV. Solidaridad familiar y matrimonio - V. Crisis y cambios de la familia occidental.

### I. Problemas de definición y ámbito de variabilidad

En el campo de las ciencias sociales está hoy ampliamente admitida la generalización empírica de que *la familia* es un grupo social presente en todas las sociedades humanas. La hipótesis avanzada en el pasado siglo (por ejemplo, por J. F. McLennan y L. Morgan, y seguida luego por K. Marx, F. Engels y muchos otros) sobre la existencia de un estadio primitivo de la humanidad caracterizado por la *promiscuidad sexual* o el *matrimonio de grupo*, ha sido ya rechazada en el plano de la investigación socio-antropológica. Y ello principalmente porque el tabú (o, como otros prefieren, la prohibición) del incesto, que impide a los parientes cercanos mantener relaciones sexuales entre sí (y, por tanto, impele a contraer matrimonio fuera de la familia de orientación en que

se nace), ha resultado ser norma universal.

Sin embargo, la generalización aludida plantea más dificultades de las que resuelve, en el sentido de que deja sin solventar el problema de definir las estructuras y funciones concretas que caracterizan a la familia dentro de toda organización social específica. En efecto, aunque la familia sea el grupo social de experiencia más inmediata y universal, no puede reducirse a ninguna organización neta y constante. En un primer tanteo y en un sentido muy general, podemos afirmar con C. Lévi-Strauss que la palabra familia "sirve para designar un grupo social dotado al menos de tres características: 1) tiene origen en el matrimonio; 2) consta del marido, la mujer y los hijos nacidos de su unión, aunque se puede admitir que se integren otros parientes a este núcleo esencial; 3) los miembros de la familia están unidos entre sí por: a) vínculos legales; b) vínculos económicos, religiosos y otras clases de derechos y deberes; c) una red precisa de derechos y prohibiciones sexuales y un conjunto variable y diferenciado de sentimientos psicológicos, como el amor, el afecto, el respeto, el temor, etc."

Antropólogos y sociólogos coinciden en que, dado que todas las so-

ciedades humanas supervivientes han debido de algún modo prever y programar los modos de reproducción biológica, cultural y social, la familia se ha presentado siempre como el lugar básico, la *fragua* (M. Fortes) de tal reproducción. En todo caso, por el análisis histórico-comparativo sabemos que el emparejamiento entre hombres y mujeres, especialmente en orden a la generación, no es nunca completamente privado ni casual, sino que se da siempre una especie de control sobre los futuros esposos. Además, se acepta comúnmente que la reproducción humana —contrariamente a la animal— requiere, junto con la transmisión de la vida biológica, una socialización cultural de los nuevos nacidos, que debe prolongarse durante un largo período, con cuidados asiduos por parte de un número limitado, y sobre todo estable y coherente, de personas, con las cuales el niño pueda desarrollar relaciones de intimidad y de identificación.

De acuerdo con estas observaciones, es razonable que la familia nuclear, como grupo constituido por la unión, más o menos duradera y socialmente aprobada, de un hombre, una mujer y sus hijos, aparezca como un fenómeno casi universal en virtud de su enorme capacidad adaptativa. Sin embargo, la variabilidad de las formas en que este grupo restringido se presenta es tan amplia, que hay que reconocer que la familia está poderosamente influida por la organización social global, de la que es parte orgánica, aunque nunca de manera totalmente pasiva. Siguiendo a Lévi-Strauss, puede decirse que cuando la sociedad atribuye a la familia un valor funcional y simbólico limitado, ésta tiende a contraerse incluso por debajo del ni-

vel nuclear (por ejemplo, acentuando el solo binomio madre-hijo), mientras que cuando la familia asume una importancia cultural y funcional grande, tiende a ampliarse, alcanzando modalidades más extensas que el simple nivel nuclear (por ejemplo, en la familia tribal o en la *joint family*) [*infra*, II. Terminología].

Las numerosas tentativas de demostrar que la familia nuclear no es un rasgo universal cultural, en cierto sentido responden a una lógica decimonónica, pues el problema de la universalidad de la familia debe verse no ya como búsqueda de un modelo típico-ideal, estático y perenne en toda sociedad, sino como búsqueda del *ámbito de variabilidad* de sus estructuras y funciones en todo sistema social específico (teniendo en cuenta, además, el hecho de que estructuras y funciones varían según dinámicas relativamente autónomas).

Los autores contemporáneos (por ejemplo, R. Fox) que niegan la universalidad de la familia nuclear, opinan que ninguna familia en general prescinde totalmente de la figura del padre, ya se legitime la paternidad en términos biológicos o simplemente sociológicos. Ciertamente, se dan algunos ejemplos históricos de sociedad en la que se observa una extrema debilidad (que, en ciertos aspectos o en ciertos momentos del ciclo vital de la familia, puede equivaler a inexistencia) de los vínculos familiares. Entre las llamadas sociedades *primitivas* (o *simples*), los ejemplos que más se citan son los de los nayar (población que habita en la costa malabar de la India meridional) y de los ashanti (población de Ghana central). Entre los nayar, antes de la colonización inglesa, la relación conyugal se reducía a un ni-

vel puramente simbólico. Se contraía en el momento en que la muchacha alcanzaba la pubertad, y después de algún tiempo, se rompía ritualmente. Los hombres visitaban a las mujeres de noche, y los niños nacidos de la unión sexual eran reconocidos prácticamente sólo por la madre. Pertenecían al linaje de la madre y eran educados a no desarrollar una adhesión fuerte a la figura materna. Entre los ashanti, marido y esposa viven a menudo en viviendas separadas. Es frecuente ver a un niño llevar alimentos de la vivienda de la madre a la del padre; el niño puede quedarse a comer con el padre, pero luego vuelve a dormir donde la madre, mientras ésta visita al marido durante la noche. Este tipo de organización social, con residencia dividida y un ir y venir de los miembros de la familia en la aldea, se debe al hecho de que el sistema social ashanti se basa en la descendencia matrilineal, en la cual la herencia de la tierra y la transmisión del *status* socio-político va del tío materno al sobrino, y no del padre al hijo. Aunque los padres tengan ciertas responsabilidades para con los hijos (por ejemplo, educativas), entre los ashanti —como en las sociedades matrilineales en general— se oye decir a menudo que “tu madre es de tu familia, y tu padre no lo es” (y ello porque *la familia* coincide terminológicamente con el linaje materno). En estos casos, como en muchos otros que podrían citarse, se debe observar, sin embargo, que el rol del padre-marido no está nunca ausente del todo; es reconocido de algún modo o durante algún tiempo, si bien está muy debilitado en favor del grupo de descendencia (y de propiedad) matrilineal. Además, el caso extremo de los nayar se da no en una sociedad verdadera y

completa, sino sólo y propiamente en una casta.

Ya en nuestra época, hay que citar el caso de los kibbutz, en Israel. Aquí, como es sabido, los niños son educados desde pequeños por la comunidad, por lo que la familia se reduce a la sola pareja. Aunque se reconozcan las relaciones entre padres e hijos y sean estables en el tiempo, en los kibbutz se busca debilitar de un modo aún más radical los vínculos familiares, con el fin de conseguir la máxima igualdad social, ya que prácticamente se cuestiona el binomio madre-hijo, que en las sociedades primitivas constituye la unidad estructural básica del sistema de parentesco (experiencias similares de eliminación de la familia nuclear no son nuevas, sino que se intentaron ya en diversas comunas norteamericanas en los siglos XVIII y XIX, si bien con orientaciones ideológicas distintas). En todo caso, hay que tener en cuenta que la experiencia de los kibbutz, aparte de que sólo afecta al 3 por 100 aproximadamente de la población israelí, se encuentra aún en vías de modificación, y la familia nuclear tiende a recobrar fuerza (según ha admitido M. Spiro).

Los tres ejemplos citados muestran que la solidaridad de la familia nuclear puede verse obstaculizada y dividida por normas, intereses y relaciones sociales que la apartan notablemente del modelo *institucional* sostenido por G. Murdock, según el cual la familia nuclear es la forma universal de convivencia familiar, con cuatro funciones específicas [ *infra*, III, 1. Enfoque institucional]. En todo caso, la mayor parte de los antropólogos modernos subrayan que, si bien las estructuras y funciones familiares pueden variar mucho en su aspecto e intensidad, el

grupo nuclear se presenta como un tipo *modal*, es en la mayor parte de los casos monogámico (aunque la poligamia, en sus dos formas de poliginia y poliandria, está bastante difundida) y establece siempre una distinción entre la unión legal y la unión libre.

En la sociedad occidental contemporánea, la familia se entiende comúnmente como familia nuclear monogámica, de descendencia bilateral, neolocal, con patrimonio divisible y con características de grupo coresidencial separado del parental. No obstante, conforme retrocedemos hacia las sociedades antiguas, vemos que la familia nuclear se confunde cada vez más con la del grupo parental. Este hecho indujo a algunos sociólogos del siglo XIX (en particular a E. Durkheim) a suponer que la familia nuclear es un producto histórico no sólo porque la sociedad global sería su *prius* lógico e histórico, sino también porque la familia conyugal derivaría de un proceso de diferenciación del grupo nuclear de grupos más amplios, a partir del clan exógeno amorfo, pasando por la familia-clan diferenciada, uterina o masculina, la familia agnática indivisa, la familia patriarcal romana y la familia paterna germánica. La tesis (llamada *ley de contracción progresiva*) fue luego aceptada por muchos investigadores, hasta el punto de convertirse en un estereotipo de la cultura moderna. En realidad, hoy podemos afirmar que se ha demostrado como sustancialmente errónea. La familia nuclear no sólo está presente ya en los comienzos de la humanidad, sino que es modelo predominante en las clases sociales inferiores de las antiguas sociedades estratificadas, como las de la Grecia y la Roma de la época clásica (R. König).

El hecho de que muchas funciones que hoy tendemos a atribuir a la familia hayan sido desempeñadas en otras épocas por actores externos a la familia nuclear (en la sociedad feudal, por ejemplo, la familia noble no tenía ni funciones económicas productivas ni funciones de educación de los hijos), así como el hecho de que, si nos remontamos a las sociedades primitivas, veamos incluso que familia-grupo parental y organización social prácticamente coinciden y se confunden, hasta el punto de que con frecuencia es difícil, si no imposible, distinguir la familia nuclear como grupo separado, no sólo han alimentado la tesis contraria a la universalidad de la familia nuclear, sino que han empujado también a considerar la familia como un *residuo* histórico, un grupo que puede sustituirse totalmente por una organización social distinta. En realidad, las teorías evolucionistas, de la misma forma que han sido desmentidas en lo tocante a una progresiva *contracción* de la familia, han sido privadas también de fundamento en lo que concierne a las tesis de que a lo largo de la historia se habría producido en la familia una pérdida continua de funciones o una progresiva disminución de su solidaridad, y de que los modelos de innovación familiar se habrían transmitido siempre de las clases sociales más altas a las clases sociales inferiores. Por lo general, se trata de teorías basadas en metodologías parciales o incorrectas, pues pretenden extender a la sociedad global y a todo el curso histórico las generalizaciones que se han observado en grupos sociales restringidos (que frecuentemente coinciden con las clases sociales dominantes), en fases históricas limitadas o en áreas geográficas particulares.

El problema de definir el ámbito

de variabilidad de la familia depende, en última instancia, del tipo de organización social en que la analizamos y de la posición que la familia ocupa en su correspondiente estratificación social. Veamos, por ejemplo, el caso de Europa. Si distinguimos entre modelos familiares *dominantes* (presentes en las clases sociales dominantes) y modelos *prevalcientes* (los más difundidos culturalmente en la población), podemos sostener que en la organización social premoderna encontramos, respectivamente, la familia *señorial* y la familia *campesina extensa*, mientras que en la organización capitalista nacen respectivamente los modelos de familia *burguesa* y *obrera*, los cuales, en el paso hacia la organización industrial avanzada, tienden a ser sustituidos, respectivamente, por la familia *tecnocrática* y por la familia de las *nuevas clases medias-bajas*. Todavía podrían rastrearse otros muchos tipos de familia, estructurales y limitados, en las mencionadas organizaciones sociales. De todo ello se debe concluir: a) que toda sociedad histórica concreta admite siempre dentro de sí una copresencia muy articulada de formas familiares; b) que tal pluralismo desautoriza cualquier presunción de formular leyes evolutivas unilineales que pretendan aplicarse a la familia *tout court*, la cual sigue siendo un grupo social *suprafuncional*, en el sentido de que las funciones familiares no pueden reducirse nunca a un número discreto, limitado y especializado.

## II. Terminología

Hemos visto que, al tratar de la familia, es esencial utilizar los términos con un significado lo más uni-

voco posible. Generalmente, los investigadores distinguen los tipos siguientes:

1) *Grupo doméstico* (*domestic group, household*), que designa un conjunto de personas, no necesariamente ligadas por vínculos de parentesco, las cuales comparten habitualmente un mismo lugar de residencia y de sustento. Los miembros de una familia nuclear pueden estar distribuidos entre dos o más grupos domésticos.

2) *Familia biológica* (*biological family*), considerada en términos de relaciones sexuales y de descendencia biológica. En nuestra sociedad coincide con la familia nuclear, pero en otras sociedades las relaciones *sociales* de la familia pueden no coincidir con los vínculos de reproducción genética o de relaciones sexuales. Los vínculos de sangre son sustituidos entonces por otros vínculos, ficticios, de parentesco. En el caso de la relación padre-hijo, por ejemplo, se suele distinguir entre *pater* (el padre legalmente reconocido) y *genitor* (el padre biológico). En efecto, en algunas sociedades el padre (*pater*) del niño puede ser una mujer o bien un hombre difunto que no tuvo relaciones sexuales con la madre natural (este último caso es corriente entre los nuer de África oriental). Como diremos más adelante, casos por el estilo demuestran que la familia, aunque normalmente coincide con una red precisa de vínculos sexuales y biológicos, no puede definirse sobre la base de tales vínculos. La adopción es un ejemplo típico, válido también en la sociedad occidental.

3) *Familia nuclear* (*nuclear o conjugal family*), que se refiere al grupo constituido por un hombre, una mujer y sus hijos socialmente

reconocidos. El término *nuclear* indica que tal unidad puede considerarse como el elemento básico más simple a partir del cual se forman los grupos familiares más extensos. En general, la cohabitación de los esposos no es necesaria, con tal que las relaciones sexuales sean normalmente esperadas y satisfechas en las relaciones recíprocas. B. Malinowski ha mostrado que la familia nuclear aparece de modo espontáneo (con la *paternidad social*) incluso donde existe ignorancia sobre el rol del varón en los procesos fisiológicos de la reproducción.

4) *Familia compuesta* (*compound family*): se entiende el grupo formado por un conjunto de varias familias nucleares o partes de las mismas. Puede ser, por ejemplo, una familia poligámica constituida por un hombre, diversas mujeres y sus hijos; o bien puede constar de viudos o viudas y divorciados o divorciadas, que vuelven a casarse conservando consigo a los hijos nacidos del matrimonio precedente. No es necesario que el grupo sea coresidencial.

5) *Gran familia* (*joint family*): existe cuando dos o más parientes en línea directa y del mismo sexo ocupan una misma residencia o asentamiento territorial junto con sus mujeres e hijos, quedando todos sometidos a una sola autoridad o cabeza de familia. Este tipo no es un mero agregado de familias nucleares, sino un grupo social cualitativamente diferente. Por ejemplo, puede que sea tan cohesivo, que las diversas familias nucleares no tengan existencia separada; los hombres pueden formar un solo grupo unitario y las mujeres otro; los niños pueden considerar a todas las mujeres de la familia como *madres*. La gran familia es típica de las sociedades

antiguas. Ejemplos históricos significativos nos los ofrece la *gens* romana y —más recientemente aún— las grandes familias de los países asiáticos mayores, como la China prerrevolucionaria y la India premoderna; en todos estos casos, los miembros de la *joint family* descendían de un antepasado común (real o mítico), rendían un culto colectivo a tal antepasado y usufructuaban bienes comunes.

6) *Familia extensa* (*extended family*): se distingue de la precedente porque los miembros que la integran se dedican normalmente a actividades comunes y mantienen fuertes lazos de parentesco; pero viven sólo en relación de vecindad, de suerte que la diferenciación entre las diversas familias nucleares es más neta y las relaciones de linaje-parentesco son más breves en el tiempo. Este modelo familiar se describe generalmente como la unidad económica y política constitutiva de las sociedades agrarias. Estudios históricos recientes, sin embargo, ponen de relieve que el sistema familiar premoderno europeo no siempre favorecía la formación de familias extensas, sino que más bien promovía grupos domésticos constituidos por una familia nuclear y por siervos o trabajadores manuales en vez de por parientes (véanse las investigaciones del inglés P. Laslett). En esta línea conviene distinguir también la familia extensa de la *familia-tronco* (*famille-souche* o *stem-family*), descrita por F. Le Play, y que está constituida por la familia de orientación que permanece en la propia tierra o en la propia vivienda junto con un hijo y con su familia de procreación, a la que transmite el patrimonio entero, mientras que los demás hijos, con sus familias, se trasladan a los centros del naciente

industrialismo, aunque siguen manteniendo contactos —incluso muy fuertes— con la familia de origen.

7) *Familia extensa modificada* (*modified extended family*): es en cierto modo el modelo intermedio entre la familia nuclear aislada y la familia extensa, en cuanto que compagina la elevada autonomía de cada núcleo particular con un intercambio significativo de servicios que no requieren una vecindad estrecha o cohabitación entre los miembros, típica de la familia extensa. Muchos autores (entre los cuales es obligado recordar a E. Litwak) sostienen la tesis de que ésta, y no la familia nuclear *aislada* (como supone T. Parsons), sería la forma familiar típica de las sociedades occidentales industrializadas. En efecto, la mayor parte de las investigaciones empíricas parecen confirmar la tesis mencionada; ponen de manifiesto el hecho de que las características propias del contexto urbano-industrial (movilidad social y geográfica elevada, búsqueda del privatismo, etc.), aunque exigen el aislamiento del núcleo familiar y la relajación de los vínculos de parentesco, al mismo tiempo, sin embargo, crean necesidades de apoyo afectivo y de ayuda material, especialmente entre familia *de orientación* (en la que se nace) y familia *de procreación* (la que se forma con el matrimonio).

### III. Enfoques sociológicos contemporáneos de la familia

A pesar de los enormes esfuerzos dedicados al estudio de la familia y no obstante el continuo perfeccionamiento de definiciones y conceptos, los investigadores están de acuerdo en que nuestros conocimientos sobre la familia siguen siendo pobres.

Para decirlo con W. J. Goode, “ninguna teoría de los sistemas familiares puede tomarse en serio”. Corroborando esta situación, la sociología contemporánea ha desarrollado numerosos enfoques (y no teorías verificadas) con objeto de analizar la familia; de entre ellos, recordamos seis fundamentales:

1) El *enfoque institucional* considera a la familia como la institución básica de toda sociedad y, sosteniendo el principio de que es a la vez variable dependiente e independiente, estudia sus relaciones con el resto de las principales instituciones sociales, económicas, políticas y educativas. Es de crucial importancia el supuesto de que marido-mujer e hijos constituyen una unidad que se distingue del resto de la comunidad y que cumple al menos cuatro funciones esenciales, encaminadas a satisfacer necesidades primarias, tanto de carácter individual como social, a saber: la función sexual, la de cooperación económica, la reproductiva y la educativa. La familia se considera, en definitiva, como un todo orgánico que explica las partes. Es extraordinariamente estable en el tiempo, fuera de períodos de excepcional alteración, y sigue en general una ley evolutiva cíclica, de disgregación y recomposición, necesaria sobre todo ante la tarea preeminente de control social que toda sociedad debe confiarle. Este enfoque, predominante en la sociología clásica decimonónica, es muy firme hasta los primeros lustros del siglo XX y hoy está casi totalmente abandonado, aunque cuenta con exponentes de fama reconocida como G. Murdock, R. König, C. Zimmerman, J. Sirjama. La principal acusación que se hace a este enfoque es que resulta ideológicamente conservador, puesto que subraya los aspectos estáti-

cos, inmodificables, de un modelo familiar nuclear arbitrariamente tomado como universal (por ejemplo, en lo que se refiere a la división del trabajo entre los sexos).

2) El *enfoque estructural-funcionalista* se distingue del precedente por dos supuestos relevantes: a) primero, carga el acento en el hecho de que la familia no ha de considerarse como una *microsociedad* (que absorbe las principales funciones sociales), sino como *subsistema social* que asume cometidos especializados en el conjunto de la sociedad; la unidad de análisis no es la institución, sino el concepto más general de sistema social; b) en segundo lugar, estima que el comportamiento familiar no debe explicarse como respuesta a ciertas necesidades naturales-instintivas, en gran parte estables e inmutables en el tiempo, sino como respuesta a un conjunto de expectativas socialmente condicionadas, inherentes a las posiciones que ocupan los diversos miembros en la red de roles familiares. Basándose en el primer supuesto, se sostiene que la familia contemporánea va especializándose cada vez más en dos funciones importantes: la socialización primaria de los hijos y la estabilización psicológica de las personas adultas. Basándose en el segundo supuesto, la familia se subdivide en cuatro *status-roles* con expectativas complementarias, según el eje de la división del trabajo y el eje del poder; tales *status-roles* son el de padre-marido (rol instrumental con poder superior), el de madre-esposa (rol expresivo con poder superior), el de hijo-varón (rol instrumental con poder inferior) y el de hija-hembra (rol expresivo con poder inferior). Este modelo familiar, teorizado de modo ejemplar por T. Parsons, ha sido objeto de numerosas críticas. Desde un

punto de vista teórico, se ha observado que el modelo se fundamenta en una rígida división sexual del trabajo y de la autoridad, que resulta discriminatorio para la mujer y que supone una socialización de los hijos orientada al activismo instrumental (adquisitividad) como meta última, fuente de desigualdad social. Las invalidaciones empíricas lo han limitado a grupos restringidos de población, especialmente a la moderna clase media americana, de raza blanca y de religión protestante, aunque en algunos aspectos se puede creer que está extendido de un modo más general en las clases medias de las sociedades industriales (A. Ardigò).

3) El *enfoque marxista* sostiene que las estructuras y funciones familiares son una consecuencia, más o menos inmediata y directa, de las bases materiales de producción propias de toda organización socio-económica. La *familia* debe considerarse, pues, como un producto meramente histórico, en el sentido de que sus distintas formas de solidaridad interna se derivan de los diversos tipos de división social del trabajo que se suceden en la historia, los cuales se superponen a la división natural del trabajo, fundada en las simples diferencias biofísicas de los sexos. Las bases naturales y las históricas de la familia se consideran en contraposición dialéctica (y no en relaciones orgánicas como en los otros enfoques), por lo que la emancipación humana consistiría en negar los condicionamientos naturales con vistas a una *superación* histórica hacia una *forma superior de familia*. Forma superior que F. Engels, a partir de sus reflexiones comunes con K. Marx, esbozó como familia de pareja ligada tan sólo por el amor sexual individual y, por tanto,

como un hecho privado, en el que el vínculo subsiste sólo mientras hay amor, la mujer está en relación de absoluta igualdad con el varón en virtud de su participación en el proceso productivo y la educación de los hijos es tarea de la organización colectiva, dejando sus ulteriores especificaciones a la praxis de las generaciones futuras. Dado que el enfoque marxiano considera la familia (histórica) como un *modo de producción*, se ha criticado su excesivo economicismo y su convergencia con cierta visión funcionalista de perfecta adecuación (de mero reflejo) a la sociedad externa. Este enfoque ha ido articulándose en varias direcciones, a menudo muy distantes entre sí. Así, encontramos hoy una creciente entropía de orientaciones ideológicas y de investigación; mientras que, por un lado, prevalece, especialmente en los países del Este europeo, un enfoque académico (A. Kharchev) que considera a la familia como grupo y a la vez como institución social orgánica dentro del sistema social, en el que cumple funciones no residuales y está reforzada por factores no puramente superestructurales (enfoque que refleja la teoría y la política staliniana sobre las clases sociales), por otro lado, especialmente en Occidente, asistimos a la aparición de teorías y movimientos marxistas que propugnan nuevos comportamientos familiares (uniones libres, comunas, grupos de liberación sexual, etc.) como camino ideal para el cambio social, trastornando con ello la relación tradicional estructura-superestructura del esquema marxiano clásico.

4) El *enfoque interaccionista* es el que, en los últimos decenios, ha tenido mayor difusión (especialmente en USA), desde que E. W. Burgess, en 1928, propuso estudiar la familia

como *unidad de personas interactuantes*. El comportamiento familiar se explica a partir del hecho de que el individuo responde a las normas y a las expectativas de los demás miembros, teniendo en cuenta no sólo las expectativas del *otro generalizado*, sino también la propia percepción de la situación y las aspiraciones que apuntan a la realización de *sí (self)* (G. H. Mead). Por lo cual *juega* un rol, creativamente, como persona activa que toma iniciativas, y no como actor pasivo que se adecua a las expectativas complementarias supuestas en los enfoques institucional y estructural-funcionalista. Basándose en las tensiones innovadoras del comportamiento individual es como se pueden explicar los juegos de interacción, los conflictos y los problemas que resurgen continuamente en los procesos de comunicación familiar. El enfoque interaccionista, si tiene el mérito de interpretar brillantemente la vida familiar en clave microsociológica, descuida, en cambio, las interrelaciones entre la familia y las demás instituciones sociales, por lo que resulta muy endeble a la hora de explicar los cambios estructurales de la familia. A pesar de ello, ha tenido una gran difusión también en Europa (A. Michel, P. de Bie, R. Rapoport y otros), y probablemente será utilizado cada vez más en el futuro.

5) El *enfoque situacional* estima fundamentalmente que la familia debe analizarse como *situación en sí misma*, como lugar de una problemática peculiar que afecta a la vida cotidiana de todo individuo, cuando el comportamiento familiar se plantea como respuesta abierta y original al contexto situacionalmente vivido y percibido. Se presta mucha atención a los rituales de familia, a los problemas del espacio habitable

y del *medio* social, a las conversaciones durante las comidas, a las relaciones de vecindad, etc. Este enfoque ha surgido en USA principalmente por obra de J. H. Bossard, y lo han acogido en Europa varios investigadores, como P. H. Chombart de Lauwe (Francia) y J. Moge (Inglaterra). Por las características mencionadas, el enfoque situacional parece muy útil para una descripción realista de la problemática familiar; pero es más bien endeble en cuanto al tejido conceptual, que suele tomarse de los otros enfoques (especialmente del interaccionista).

6) El *enfoque del desarrollo (developmental)* dice, en sustancia, que no podemos suponer un ordenamiento familiar (por más que se sitúe históricamente), sino que debemos captarlo siempre también en relación con la fase temporal de su desarrollo. Numerosos estudios han demostrado, en efecto, que las características de la vida familiar varían de acuerdo con la edad de los miembros del grupo y, por consiguiente, toda fase de vida presenta problemas de solidaridad y conflicto muy particulares, que han de ser afrontados *ad hoc*. El núcleo central de este enfoque consiste en la aplicación simultánea de dos conceptos: a) el de *ciclo vital (family life cycle)*, o sea, de las fases en que se va encontrando la familia, primero constituida por la sola pareja, luego con hijos pequeños, después con hijos ya mayores, pero todavía en convivencia, y, finalmente, reducida a la sola pareja de los cónyuges ancianos (este ciclo se subdivide generalmente en siete fases; pero unos autores tienden a disminuirlas y otros a aumentarlas; el desacuerdo, obviamente, no es sólo formal, sino que probablemente está ligado a los diversos contextos socio-culturales);

b) el de *tarea de desarrollo (developmental task)*, que pone de relieve que las necesidades y los cometidos de los padres y de los hijos se desarrollan a lo largo de la existencia de la familia; las profesiones de los cónyuges se consideran como una serie de secuencias de rol; la familia se contempla como un sistema convergente de profesiones intercontinentales de mujer, marido y —más tarde— de los hijos, hasta los nietos. En tales conceptos está presente una clara analogía de tipo orgánico con los procesos que tienen lugar en una estructura viviente en el curso del tiempo, pero precisando que aquí se trata de superar el enfoque organicista de T. Parsons, el cual carga el acento en la *estabilización* de la personalidad adulta y no en su crecimiento. En esta línea, la familia se considera como un sistema gobernado por un principio de máxima adaptabilidad, caracterizado por relaciones estructurales complejas, por elevados niveles de comunicación e interacciones entre sus componentes, por una organización muy flexible y por un mínimo de coerciones rígidas. La naturaleza pragmática y sincretista de este enfoque está ligada a sus orígenes americanos, según lo atestiguan R. Hill, R. H. Rodgers, E. Duvall y otros. En todo caso, hoy es aceptado cada vez más en todos los países, sobre todo porque aporta una base metodológica de estudio que permite comparar los perfiles de los ciclos vitales de la familia en las distintas naciones y, en consecuencia, coordinar sus relativas políticas sociales.

#### IV. Solidaridad familiar y matrimonio

Con W. J. Goode podemos afirmar que las variables familiares se

han mostrado recalcitrantes ante cualquier esfuerzo por ordenarlas según un modelo lógico-científico y/o evolucionista. La falta de adaptación es por lo menos un buen argumento para afirmar que las variables familiares no son meramente dependientes. Por lo tanto, falsean la perspectiva todas las teorías que pretenden explicar el fenómeno familiar basándose únicamente en las exigencias que plantea el sistema social. La familia, en definitiva, no es una mera construcción social. Cabe preguntar entonces cuáles son las bases de la solidaridad familiar.

Si por solidaridad entendemos, sociológicamente, el campo total de las fuerzas centripetas que aportan vigor al sistema manteniendo su unidad dinámica, entonces la solidaridad familiar puede definirse como la resultante de un conjunto global y dinámicamente estructurado de variables —intra y extrafamiliares— de tipo biológico, psicológico, económico, jurídico, moral, social, político y religioso que se coaligan en torno al matrimonio —como *hecho social total* de intercambio (M. Mauss)—, que ha de ser considerado a la vez como raíz y consecuencia del fenómeno *familia*. Históricamente, podemos afirmar que donde no hay matrimonio tampoco hay familia, sino otras formas de convivencia.

En efecto, el punto crucial de la cuestión es que lo que nosotros llamamos relaciones conyugales son relaciones que manifiestan una clase particular de solidaridad, que implica a las personas interesadas en vínculos sociales tendencialmente totales y permanentes, si no en los resultados finales, al menos en las expectativas de los que van a casarse y de la colectividad. Tales expectativas son típicamente *subjetivas* en la

sociedad moderna, en cuanto que se derivan del llamado *complejo del amor romántico*, mientras que, por el contrario, son típicamente *objetivas*, de costumbres y normas tradicionales, en las sociedades premodernas.

En todo caso, es necesario subrayar que las relaciones puramente sexuales entre hombre y mujer y las relaciones exclusivamente fisiológicas entre padres e hijos son totalmente efímeras y problemáticas en su capacidad de dar vida a cualquier convivencia duradera. No existe, pues, conexión genética y estructural entre relaciones sexuales y familia. Para decirlo con M. Weber, “el matrimonio deriva siempre su cualidad específica de ordenamientos diferentes de los de la simple comunidad sexual o de la crianza”. Por lo demás, es opinión ampliamente compartida por los sociólogos que la base social primaria del matrimonio consiste en la *división del trabajo entre los sexos*, que satisface la complementariedad de las necesidades entre hombre y mujer. Tal complementariedad adopta formas muy dispares (M. Mead). Particularmente, dentro de la cultura igualitaria no se la puede considerar como simbiosis (de dos polos opuestos que se atraen y que quedan incompletos si no se unen), sino como intercambio de prestaciones totales (no puramente económicas), sobre la base de la reciprocidad, entre personas con los mismos derechos-deberes y que quieren llevar juntas una misma vida moral.

Conviene, sin embargo, librarse de visiones excesivamente optimistas de la solidaridad familiar. Las tensiones y conflictos están presentes en *toda* forma histórica de familia como réplica exacta de sus fuentes de cohesión. La estabilidad es un

concepto y un hecho diferente de la armonía familiar. Esta última depende de la capacidad de los distintos miembros de cooperar entre sí, sabiendo no sólo suprimir sin más las diferencias y los impulsos de tipo competitivo, sino también superarlos mediante la simpatía y la plena reciprocidad en las interacciones cotidianas.

Para la familia contemporánea en particular, la solidaridad y, en general, la calidad de la vida familiar deben analizarse en relación con la estratificación social. Se puede comprobar, en efecto, que el *status* social de los miembros, derivado de su posición ocupacional (y más en general de la posición en el sistema de distribución de las recompensas sociales), se corresponde de manera muy significativa con las diferentes cualidades en las relaciones conyugales, en las relaciones entre padres e hijos, en las relaciones entre parientes y, en definitiva, con el tipo y grado de cohesión existente entre los distintos miembros de la familia (D. McKinley). En síntesis, de investigaciones comparadas resulta que en las clases sociales inferiores las motivaciones que mueven al matrimonio y los roles sexuales de los cónyuges tienden a estructurarse en sentido más tradicional, la educación de los hijos es más autoritaria y conformista, y las relaciones entre padres son muy fuertes; en cambio, las clases medias-altas parecen más innovadoras y expresivas en cuanto a las motivaciones matrimoniales y a la división sexual del trabajo, con una socialización de los hijos más adquisitiva e interiorizada y con relaciones más débiles entre los padres. Pero el tema exige aún una mayor investigación (faltan, en efecto, serias comprobaciones empíricas). No hay que olvidar, además,

que son esenciales otras variables sociológicas para comprender la solidaridad familiar; en particular, van adquiriendo hoy gran importancia factores como la presencia de una ocupación profesional para la mujer y la posibilidad de tener el número de hijos que responde al deseado (A. Michel, P. de Bie).

Para terminar brevemente este punto, no está de más recordar que la solidaridad familiar no hay que confundirla ni con el *familismo*, o sea, con la tendencia de la familia a encerrarse en sí misma, a formar un grupo *exclusivo* donde se concentran las principales aspiraciones y expectativas de los miembros (lo cual parece intrínseco —según lo vio acertadamente ya A. de Tocqueville— a la familia moderna nacida con el capitalismo), ni con la *orientación hacia el grupo parental*, es decir, con el apego a los que se está unidos por vínculos de sangre (mediante la filiación) o de afinidad (mediante el matrimonio).

## V. Crisis y cambios en la familia occidental

Para comprender la naturaleza de la crisis de la familia contemporánea y las posibles direcciones del cambio, es necesario partir de su génesis histórica. Con el nacimiento del mundo moderno, la familia se ha ido caracterizando por algunas notas muy peculiares, que podemos resumir en dos connotaciones principales conexionadas entre sí:

1) En primer lugar, a consecuencia de la distinción jurídica y espacial entre casa y fábrica, los roles laborales y familiares han ido diferenciándose cada vez más debido a los valores y las normas que los orientan. Para decirlo con T. Parsons, la

sociedad industrial está basada en la separación entre el ámbito familiar, en el que rigen relaciones particularistas, afectivas, adscritas e intensas, y el ámbito social, en el que dominan relaciones opuestas, universalistas, afectivamente neutrales, adquisitivas y específicas; tal separación puede mantenerse —entre las demás condiciones— sólo por medio de una división neta del trabajo, que asigna a la esposa-madre el ámbito familiar-expresivo y al marido-padre el rol instrumental-ocupacional y de enlace con el exterior.

2) En segundo lugar, a medida que el capitalismo rompe el contexto de la sociabilidad popular, erosiona los apegos a las culturas localistas y patrioterías, y debilita los vínculos de parentesco (que son incompatibles con la racionalidad utilitaria del mercado), la familia se retira cada vez más al puro ámbito privado de la gratificación expresiva interpersonal. P. Ariès ha demostrado que la familia moderna se ha forjado en la medida en que ha levantado una barrera frente al exterior, se ha vuelto puerocéntrica, malthusiana y preocupada por la intimidad y el bienestar.

La primera forma histórica de familia que encarna estos procesos, siendo incluso el resorte del naciente capitalismo, es la burguesa; pero progresivamente ésta implica también a la familia popular, la cual, en proporciones cada vez mayores, deja el campo y el trabajo por cuenta propia para aceptar un trabajo asalariado en la empresa industrial.

En el paso de la sociedad premoderna a la del primer capitalismo, la crisis de la familia se explicó en virtud de la pérdida de funciones (de la *desinstitucionalización*) debida a los procesos de industrialización y

de urbanismo. Si se reducen las bases de solidaridad (sobre todo económica) —se decía con un razonamiento un tanto apresurado—, es obvio que se abre el camino a una desintegración más fácil de la familia. Pero, aparte del hecho de que la pérdida de funciones (económicas, políticas, educativas y de integración) ha ocurrido de un modo desigual según las diversas clases sociales, no siendo, por tanto, tan lineal como se cree (C. Presvelou, P. Donati), hoy está muy claro que el simple fenómeno de socialización de ciertas funciones domésticas no ha llevado de suyo a una contestación radical de la institución, sino a una crisis de transición, de adaptación, como lo atestigua la vuelta a la solidaridad familiar en las clases sociales populares después de las devastaciones y la anarquía del paleo-capitalismo. Si, sobre todo después del 68, la familia es cada vez más atacada y hasta se anuncia *su muerte*, son muy otras y más profundas las causas de su malestar, que algunos atribuyen justamente a la agudización de las contradicciones internas de la ética señorial y racionalista occidental. De todas formas, sociológicamente los fenómenos actuales de desorganización (anomía interna) y de disolución (verdadera ruptura o repulsa de los vínculos familiares) están ligados a las características de la familia moderna, ya antes puestas de relieve, en cuanto que expresan una reacción dialéctica contra su estructura adquisitiva y privatista.

a) Ante todo, la familia no puede resistir como isla expresivo-solidaria en medio de una sociedad impregnada de racionalidad instrumental, con fuertes connotaciones individualistas, utilitaristas y hedonistas; como subraya J. Schumpeter, si la familia adquisitivo-burguesa ha

edificado el mercado capitalista, al final este último retroactúa en la familia, introduciendo en ella un *principio inexpresado de cálculo de los costes*, que hace sentir como un peso los vínculos conyugales y la prole (lo que explica, culturalmente, la extensión de las legislaciones sobre el divorcio, el aborto, etc.); la adquisitividad entra también en el rol femenino, con lo cual se abre una lucha entre los sexos.

b) Además, la familia concebida como mera *privacy* se transforma en una jaula lo mismo para los adultos que para los niños; la carga emocional que pesa sobre sus miembros es tan fuerte, que se hace prácticamente insostenible, de forma que ni la socialización primaria de los hijos ni la estabilización psicológica de las personas adultas pueden ya realizarse eficazmente; a la luz de todo esto, surge la búsqueda de relaciones más densas externas a la familia y, consecuentemente, se someten a discusión las teorías que preconizaban la instauración de una familia como grupo de pura comunicación o de mero consumo.

Igualdad entre los sexos para la autorrealización y apertura de la vida familiar —en la pareja y en la educación de los hijos— a la esfera público-colectiva son, en sustancia, las dos líneas de fuerza mayores que caracterizan a la nueva fase crítica de la familia contemporánea en contraposición al modelo burgués. En el intento de realizar una nueva forma familiar para resolver los conflictos que brotan de la crisis de los modelos familiares dominantes y prevalecientes (que aún son, en cuanto tales, las formas más difundidas, lo cual es observable empíricamente), aparecen nuevos modelos de orientación, que por ahora se

afirman sólo en estratos sociales privilegiados o en grupos marginales. Entre otros, se puede recordar: la familia de *doble profesión* (en la que los dos cónyuges están comprometidos en una profesión autónoma), las *uniones libres* o *matrimonios abiertos* (en los que se rechaza el vínculo institucional permanente con vistas a la máxima libertad individual), la familia *simétrica* (en la que los roles conyugales se hacen tendencialmente intercambiables, tanto tratándose de tareas internas como de tareas extrafamiliares), las *comunales* (en las que se trata de eliminar la familia nuclear), otras *formas comunitarias* (que mantienen la unidad nuclear, socializando, no obstante, algunas funciones, como las de producción y/o de consumo, las de educación de los hijos, etc.) y otros modelos más.

A pesar de que las ideologías positivistas y liberales, primero, y las marxistas y libertarias, después, hayan contribuido en gran medida a acelerar la crisis de la familia, aunque sin haber sido nunca capaces de entender a fondo sus aspectos realistas, muchos están convencidos de que la familia occidental no podrá menos de reestructurarse en formas homogéneas y orgánicas dentro de la nueva organización social, posindustrial, que hoy empieza ya a esbozarse. Los mismos fermentos de emancipación juvenil y femenina que invaden el mundo contemporáneo, más que llevar a la desaparición de la familia, podrían surtir el efecto de redefinir la identidad sexual y el comportamiento familiar en un sentido más igualitario, democrático y abierto, dentro de una renovada estructura familiar de carácter personalista y con una división del trabajo más espontánea.

Con A. Ardigò podemos tener

por ya cerrada la curva de la familia adquisitiva y suponer que la solidaridad familiar de bases preferentemente instrumentales será sustituida por otra solidaridad de bases expresivas. En todo caso, la familia, considerada desde un punto de vista macroestructural y no para grupos sociales limitados (de élites, juveniles, feministas, etc.), no podrá menos de reorganizarse en torno a relaciones precisas y a tareas apropiadas. Razones empíricas cada vez más evidentes secundan el aserto de M. Horkheimer, según el cual la familia moderna, a la vez que se adecua a las exigencias del mercado, sigue conservando una carga innovadora y antagonista frente al mismo. En el amor positivo de los cónyuges, y sobre todo en la solicitud materna, hay una solidaridad no funcional al sistema, la cual, más que fomentar la autoridad burguesa, despierta "el presentimiento de un ordenamiento humano mejor".

P. P. Donati

BIBLIOGRAFÍA: Alberoni F., *Classi e generazioni*, Il Mulino, Bologna 1970.—Alonso Hinojal I., *Sociología de la familia*, Bibl. Univ. Guadiana, Madrid 1973.—Beltrao P., *Sociología de la familia contemporánea*, Sigüeme, Salamanca 1975; *Familia y política social*, Sudamericana, Buenos Aires.—Burgalassi S. (ed.), *Sociología della famiglia*, Ed. Paoline, Roma 1975.—Burr W., *Theory construction and the sociology of family*, John Wiley and Sons, New York 1973.—Campo S. del, *La familia española, en transición*, Cuadernos de Investigación del Congreso de la Familia, Madrid 1960; *El ciclo vital de la familia española*, Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, Madrid 1980.—Centro de Estudios Sociales, *La familia española*, Anales de Moral Social y Económica, Madrid 1967.—Corredor B., *La familia en América Latina*, Feres, Bogotá 1960.—Diez Nicolás J., *Status socioeconómico y tamaño ideal de la familia urbana*, en "Rev. Española de la Opinión Pública" 2 (septiembre-diciembre 1965).—Engels F., *El origen de la familia, de la propiedad privada y del Estado*, Claridad, Buenos Aires 1964.—Entrena Klett C.M., *Matri-*

*monio, separación y divorcio*, Aranzadi, Pamplona 1982.—Ferrándiz A. y Verdú V., *Noviazgo y matrimonio en la burguesía española*, Edicusa, Madrid 1975.—Flandrin J.L., *Orígenes de la familia moderna*, Grijalbo, Barcelona 1979.—Fox R., *Sistemas de parentesco y matrimonio*, Alianza, Madrid 1972.—Fromm E., Horkheimer M., Parsons T. y otros, *La familia*, Península, Barcelona 1970.—Gómez Arboleya y Campo S. del, *Para una sociología de la familia española*, Cuadernos de Investigación del Congreso de la Familia Española, Madrid 1959.—Gómez-Reino y Carnota M., *La familia rural y urbana en España*, en *La familia española*, Centro de Estudios Sociales, Madrid 1967.—González Anleo J., *La relación padres e hijos en la familia española contemporánea*, en *La familia española*, Centro de Estudios Sociales, Madrid 1967.—Goode W.J., *La familia*, Uteha, México 1966.—Kantor D. y Lehr W., *Inside the family. Toward a theory of family process*, Jossey-Bass, London 1975.—König R., *La familia en la Rusia soviética*, en "Rev. Internacional de Sociología" 11-12 (julio-diciembre) 87-128.—Levy-Strauss C. y otros, *Polémica sobre el origen y la universalidad de la familia*, Anagrama, Barcelona 1974.—Lewis O., *Los hijos de Sánchez*, Joaquín Ortiz, México 1966; *Antropología de la pobreza. Cinco familias*, FCE, México; *Pedro Martínez: Un campesino mexicano y su familia*, Joaquín Ortiz, México 1966.—López Alarcón M., *El nuevo sistema matrimonial español*, Tecnos, Madrid 1983.—Marcuse H., *Eros y civilización*, Seix Barral, Barcelona 1968.—Michel A., *Sociología de la familia y del matrimonio*, Península, Barcelona 1974; *La sociología de la familia*, Mouton, París 1970.—Miguel A. de, *Los jóvenes ante el noviazgo y el matrimonio*, en "Rev. del Instituto de la Juventud" 4 (1966) 9-30.—Miñano Navarro P.A., *Situación actual de la planificación familiar en Zaragoza*, El Albrí, Barcelona 1980.—Morgan D.H.J., *Social theory and the family*, Routledge & Kegan, Henly-on-Thames 1975.—Nye F.I. (ed.), *Family relationships. Rewards and costs*, Sage, London 1982.—Pérez Peñasco A. (dir.), *La familia española en la transición política*, en *Informe sociológico sobre el cambio social en España (1975-83)*, IV Informe FOESSA, vol. II, Euroamérica, Madrid 1983.—Rigby A., *Communes in Britain*, Oxon-Routledge & Kegan Paul, Henly-on-Thames 1974.—Rof Carballo y otros, *La familia, diálogo recuperable*, Karpos, Madrid 1976.—Saraceno C., *La famiglia nella società contemporanea*, Loexcher, Torino 1975.—Scanzoni L. y Scanzoni J., *Men, women and change. A sociology of marriage and family*, McGraw-Hill, New York 1976.—Segalen M., *Sociologie de la famille*, Colin, Paris 1981.—Sgritta G.B. (ed.), *La società, la famiglia e i processi di socializzazione*, CNR, Roma 1975.—Tentori T., *Appunti di*

*antropologia culturale sulla famiglia*, Ricerche, Roma 1967.—Varios autores, *Estudio sociológico de la familia española*, Instituto de Sociología Aplicada de Madrid, Fondo, Madrid 1976.—Winnicott D.W., *La familia y el desarrollo del individuo*, Hormé, Buenos Aires 1980.—Young M. y Willmott P., *La familia simétrica. Un estudio sobre el trabajo y el ocio*, Tecnos, Madrid 1975.

## FINANZAS/HACIENDA PUBLICA

SUMARIO: I. Primeras reflexiones - II. Interpretación sistemática del fenómeno - III. Interpretación global del fenómeno - IV. Influjo sociológico en las teorías financieras - V. Interacción entre Hacienda pública y sociedad - VI. Conclusiones y exposición de nuevos problemas.

La financiación del grupo social consiste en procurarse los medios materiales (en especie o en dinero) que requiere la realización de los fines comunes. Si, como afirman los etimólogos, el término *finanza* deriva de una antigua locución latino-medieval e indica el final de la recaudación (rateada y distribuida en el tiempo) de unos medios debidos, se advierte en seguida su carácter problemático, pues su vencimiento temporal impone un cálculo previsor y un control social. Todo ello implica el paso de una forma primitiva e inmediata de recaudar los medios que exige la convivencia a formas más elaboradas, racionales y complejas. Con este paso aparece inevitablemente la división del trabajo, mejor caracterizada como especificación de tareas y como especialización de roles; la financiación se convierte así en una actividad técnicamente elaborada y encomendada a distintos grupos especializados. Estos grupos se debaten entre las

decisiones de una clase dirigente deseosa de aumentar las fuentes de ingreso y las resistencias del público contribuyente, proclive a ocultar bienes y a destinarlos a finalidades que escapen al control ajeno.

Así es como nace una auténtica sociología de las finanzas o de la Hacienda pública; esta sociología es la rama de la sociología política que se ocupa de las relaciones económicas de la Hacienda pública con sus subordinados; se la puede concebir también como la rama de la sociología económica que trata de los impuestos con que la Hacienda pública grava las rentas de los agentes económicos. Según F. K. Mann, "su campo se reparte entre la sociología política y la económica".

### I. Primeras reflexiones

La existencia de una relación entre las estructuras sociales de un pueblo y su sistema financiero era ya bien conocida por Montesquieu. Para él las diversas constituciones políticas eran fruto de las peculiaridades geográficas y culturales de los diversos pueblos, entre los que a cada tipo de constitución correspondía una preferencia propia en el campo tributario. El impuesto per cápita era característico de los regímenes despóticos y el impuesto al consumo era connatural a los gobiernos moderados, es decir, a las oligarquías políticas. Como la ideología liberal expresaba los intereses de las oligarquías burguesas, el impuesto sobre el consumo halló fácil justificación en el orden doctrinal, extendiéndose en seguida en los sistemas tributarios.

La interpretación que Hipólito Taine dio de la Revolución francesa, como rebelión contra un régimen

que practicaba una extorsión fiscal insoportable, difundió la convicción de que los gobiernos debían desarrollar una política que cargase la mano sobre las clases que disponían de mayor renta. A la vez que aparecen las primeras leyes reguladoras del trabajo, se abren camino los teóricos del impuesto progresivo. Si bien el razonamiento que lo justifica se enmarca en la teoría económica de la utilidad marginal decreciente, el motivo político que lo introduce está claramente relacionado con las agitaciones de las masas trabajadoras y con el temor al comunismo.

La visión orgánica de la convivencia social, muy peculiar de la sociología de finales del siglo XIX y basada en un conocido preconcepto bioanalógico según el cual la sociedad debía estudiarse y tratarse al modo de cualquier cuerpo viviente, condujo a Albert Schäffle a considerar los fenómenos financieros como expresiones particulares de la vida social. A estos fenómenos no se los aisla para poder comprenderlos, sino que eran reducidos a fenómenos sociales para interpretarse luego a la luz de los principios generales que regulan la estructura social. Eran esencialmente el resultado de los contrastes entre los diversos estamentos, que tratan de echarse los unos sobre los otros las cargas que exige el mantenimiento del organismo colectivo.

El criterio directivo de una política tributaria justa hay que buscarlo, según Schäffle, en la proporcionalidad de la cobertura de las necesidades estatales y no estatales de una comunidad nacional. El Estado debía limitarse a cubrir sus verdaderas e irreducibles necesidades “de la manera que, en determinadas circunstancias históricas, resulta(rá) más útil y menos desventajosa para

la indivisible convivencia de la nación entera”. Por tanto, Schäffle abandona el viejo criterio del equilibrio a toda costa del presupuesto público y preanuncia la oportunidad de una programación orgánica de la economía nacional, en la que las necesidades estatales y las propias de los demás grupos reciban la misma atención y consideración.

Amilcare Puviani ofrece una gran aportación elaborando un concepto importante: la *ilusión financiera*, es decir, ese conjunto de expedientes con que los gobiernos logran expoliar a los contribuyentes sin que éstos se den cuenta, consiguiendo así reparar las desventajas producidas por las concesiones que hacen. Estudiar los artificios ilusorios a través de una amplia casuística y los clasifica según su conjunto, duración, destino, fuente, modo de adopción, fin perseguido y efectos obtenidos. Su análisis llega hasta las motivaciones político-sociales del comportamiento ilusionista y hasta las situaciones de índole contable que lo facilitan. No sólo se aprovecha la facilidad con que pueden ocultarse los presupuestos, sino también la superficialidad con que el público relaciona los tributos con los servicios que se quiere justificar y la incapacidad de las clases más pobres para sustraerse a la presión fiscal.

## II. Interpretación sistemática del fenómeno

Vilfredo Pareto hace en su obra una apasionada y radical reducción de los fenómenos financieros a fenómenos sociológicos. Según él, la realidad social está constituida sólo por intereses y poderes de élites, que se enmascaran con derivaciones ideológicas y se expresan mediante residuos instintivos. Su obra es sobre

todo una denuncia de las ideologías, que engañan a la humanidad y la apartan del procedimiento lógico-experimental del pensamiento, que es el único verdaderamente objetivo. Para Pareto, la sociología es esencialmente un método con el que se ilustra sistemáticamente la falacia de las formas propagandísticas y engañosas de tanta cultura destinada sólo a esconder la tramoya de intereses y de mecanismos psíquicos elementales que mueven a los actores sociales.

Ilustra con cruda dureza las formas con que el Estado provee a su propio enriquecimiento a través de la Hacienda pública: 1) el montaje de las necesidades del Estado; 2) la creación artificiosa de pasivos en el balance, temporalmente ocultados; 3) la justificación ideológica de la acción tributaria; 4) la confiscación de los bienes acumulados por los ahorradores y por las instituciones religiosas; 5) la propaganda pacifista y filantrópica para prevenir las revueltas.

El concepto de *necesidad pública* no es más que un expediente para justificar las entradas precisas para cubrir gastos manifiestos y ocultos, así como despilfarros de todo género, de tal modo que el aspecto de la Hacienda pública se transforme en el de una empresa normal, cuya eficiencia se correlaciona con el equilibrio de su balance económico. La analogía es sólo aparente, porque el concepto de necesidad pública es sumamente ambiguo e impreciso. “Puede significar al menos cuatro cosas diferentes, a saber: 1) una necesidad real de todos los componentes de la colectividad; 2) una necesidad real de algunos de sus componentes; 3) una necesidad que la mayoría real declara ser una *necesidad de la colectividad*; 4) una necesi-

dad que la mayoría de una determinada asamblea, o determinados gobernantes que han sido designados por la ley o que, con la astucia, la fuerza o de otro modo, han conquistado tal poder, declaran ser una *necesidad de la colectividad*. Oficialmente se sostiene que se entiende las necesidades en el primer sentido, aunque de hecho sólo se quiere satisfacerlas en el segundo o en el cuarto sentido”.

Los gobiernos proveen a sus necesidades, de cualquier manera que se entienda, “gastando al presente más de lo que supondrían los ingresos y cubren la diferencia con deudas manifiestas u ocultas, que permiten disfrutar hoy el beneficio de los gastos, remitiendo su carga al futuro”.

Esta política necesita una justificación ideológica, es decir, una *derivación* pseudológica que convenza a la opinión pública de lo correcto de la acción pública. La ciencia financiera, afirma Pareto, cumple *muchas veces* esta función: “revestir de un tinte teórico resultados a los que se ha llegado por un camino muy distinto”. El objetivo final es siempre el de vencer la resistencia de los contribuyentes.

Según este autor, los gobiernos están normalmente en manos de grupos de individuos que recurren a la astucia o a la violencia para ejercer el poder. Cuando los astutos se apoyan en los intereses colectivos, se tiene normalmente un régimen de costes públicos altos, así como de rentas nacionales altas. En este caso la presión fiscal se hace muy pesada y habitualmente lo pagan la clase de los rentistas o “los que disfrutaban de réditos”.

En general, éstos son incapaces de defenderse: “Sería más fácil empujar a un rebaño de ovejas a atacar a un león que obtener el mínimo acto de

energía de esta gente; bajan la cabeza y se dejan degollar". El medio normal a que recurren los gobiernos para explotarlos es la conversión de los títulos. Para evitarla, incurren luego en el error de invertir sus ahorros en terrenos y casas, dando con ello "a su riqueza la mejor forma de ser confiscada por el gobierno". Recuerda luego el expediente tan antiguo del despojo de los bienes acumulados por las instituciones religiosas; de tal manera se repite en la historia, que permite interpretar las instituciones religiosas como grandes instrumentos de recaudación indirecta de capitales, de los cuales se aprovecha la Hacienda pública sin esfuerzo alguno.

El autor llega así a formular esta serie de constantes: 1) en el aspecto financiero, no se da gran diferencia entre las diversas formas de régimen político, aunque sí se da en los sentimientos de la población más o menos honesta, de la que brota un gobierno más o menos honesto; 2) los abusos serán tanto mayores cuanto mayor sea la injerencia pública en los negocios privados; 3) el dinero público conseguido mediante la apropiación de los bienes ajenos sirve normalmente para compensar a la clientela de los hombres políticos; 4) "las más de las veces, ni protectores ni clientes son plenamente conscientes de las transgresiones que cometen contra las reglas de la moral"; 5) el consumo de riqueza perpetrado por la máquina gubernativa no es proporcional a las tareas del gobierno, sino a la capacidad de la clase dirigente para montar combinaciones lucrativas.

La atención del autor se dirige principalmente a la relación existente entre la presión fiscal y la mentalidad de la clase política, o sea a los residuos que emergen a través del

juego de los intereses, de las élites y de las derivaciones. Señala que en el gobierno de su tiempo predomina la categoría de los especuladores, o sea de quienes poseen de modo eminente el residuo de las combinaciones, la capacidad de elementalizar los problemas y de resolverlos con astucia, mientras que a comienzos del siglo pasado predominaba la clase opuesta de aquellos en quienes persisten largo tiempo los agregados sentimentales.

Lo que se salva de la doctrina parietana es el descubrimiento de las *funciones latentes de la Hacienda pública*, entre las que es importantísima la de ofrecer ocasiones de enriquecimiento a una clase de personas, especialmente a aquellas personas que tienen más claro el sentido de las combinaciones, o sea la capacidad de la simplificación y del compromiso y más desarrollada la inclinación por el riesgo. También es válida la indicación de la serie de mecanismos que se ponen en juego para ocultar y desarrollar esta función latente; el hecho de que tantos artificios se entrelacen íntimamente con normas fiscales fundadas en el buen sentido y dirigidas a las necesidades financieras objetivas no excluye que tales normas sean sustancialmente útiles y aceptables para todos.

El análisis de algunas intuiciones del autor nos permite deducir una hipótesis importante: las grandes dimensiones de los Estados y la fuerte concentración de los poderes facilitan la especulación privada con el dinero público.

### III. Interpretación global del fenómeno

Max Weber dio un paso más con el análisis sociológico de la Hacienda

pública. Sus escritos sobre esta materia, aunque datan de la época de la primera guerra mundial o de los años inmediatamente anteriores a la misma, no se conocieron hasta más tarde, después de su muerte. El problema de la Hacienda pública lo trata en pocos párrafos, que se enmarcan en una visión global del proceso de racionalización de la vida social. Centra su atención en el "grado de parentesco de formas estructurales concretas de la acción de la comunidad con formas concretas de economía, es decir, en su tendencia a favorecerse recíprocamente en su existencia o a excluirse, y en su recíproca adecuación o inadecuación". Hay que tener presente que el problema de la obtención de los medios necesarios y la política de los gastos constituyen, según la realista exposición de Weber, dos caras de la misma moneda.

La existencia de grupos políticos independientes que consiguen legitimar su poder posee una gran importancia para la economía. Weber enumera las razones: 1) "habitualmente prefieren hallar entre sus miembros las prestaciones útiles que requiere su presupuesto"; 2) tienen posibilidad de desarrollar con el exterior una política comercial que influye en los negocios de las empresas económicas internas; 3) pueden crear diversas formas de regulación formal y material de la economía; 4) pueden sacar provecho de las diversas reacciones de los estratos sociales y, por tanto, utilizar las corrientes opuestas de la opinión pública; 5) a su vez, se desarrollan en su seno tendencias competitivas por el predominio de los órganos directivos, de los que depende la distribución de los beneficios; 6) finalmente, y es lo que más cuenta, estos grupos políticos proveen a la cober-

tura del propio presupuesto estableciendo distintos tipos de financiación, que afectan directamente a la estructura económica de un país.

La financiación puede ser intermitente o permanente. En el primer caso, se recurre a prestaciones voluntarias, a donaciones, a limosnas, a regalías y a extorsiones. Obviamente, aquí el autor tiene más presentes a los grupos políticos que luchan por el poder que a los que ya lo han conquistado, y aduce los ejemplos de la camorra napolitana, de la mafia siciliana, de la piratería ligur, de las castas de salteadores chinos y de las asociaciones secretas africanas.

En el segundo caso, hay que distinguir entre: 1) grupos carentes de empresas económicas propias; 2) grupos de posesión de las mismas; 3) grupos que recurren a imposiciones litúrgicas. Los Estados modernos pueden encontrarse en una o más de estas categorías.

1) Cuando un grupo político no recurre a empresas lucrativas propias, elabora un sistema tributario, a menos que considere útil echar mano de servicios personales directos.

2) Los grupos políticos que recurren a empresas económicas propias pueden administrarlas con criterios domésticos o lucrativos, es decir, atendiendo a la simple cobertura de las necesidades o a la maximización de los beneficios. Los monopolios de Estado florecidos en la edad moderna son el ejemplo más difundido de este método.

3) La financiación puede obtenerse también mediante maniobras económicas, como la concesión de determinados privilegios a estamentos o clases económicas gravados con ciertas obligaciones, mediante el

aumento de determinadas cargas a grupos de ciudadanos y mediante la creación de monopolios privados a cambio de algunas prestaciones.

Las formas de financiación llegan a conocerse mejor mediante el análisis de la actividad económica en sus conexiones sociales. Por actividad económica Weber entiende la prosecución de objetivos con medios considerados subjetivamente escasos; por sus finalidades, se divide en actividad encaminada a cubrir el presupuesto y en actividad orientada a obtener beneficios. Desde el punto de vista sociológico, la actividad económica colectiva es distinta según que tenga finalidades principalmente económicas o que subordine las finalidades económicas a otras diferentes (culturales, políticas, etc.).

El autor presenta una tipología financiera a la que recurren los grupos con finalidades principalmente extraeconómicas, los cuales pueden transformarse hasta cierto punto en formas asociativas racionales, entre las que destacan precisamente los grupos políticos: 1) la forma doméstica, que se sirve de prestaciones naturales y personales, de las que es un residuo el servicio militar obligatorio; 2) la forma tributaria; 3) la empresa que persigue beneficios; 4) la donación; 5) la imposición privilegiante activa y pasiva. La diferencia entre esta tipología y la clasificación precedente es leve, ya que afecta sólo a los métodos financieros, que responden racionalmente más al objetivo de *cubrir el presupuesto* que al de obtener un beneficio económico mayor.

La sociología financiera elaborada por Weber constituye el enfoque más agudo de nuestro problema. Tanto si aceptamos el sistema tribu-

tario cual factor generador de evoluciones estructurales en la sociedad como si reconocemos la autonormatividad de las relaciones sociales en comparación con las económicas (y, por tanto, cierta dependencia del sistema tributario de la estructura social de una comunidad nacional y de sus grupos políticos), encontramos un cuadro de referencia en la doctrina weberiana del poder.

#### IV. Influjo sociológico en las teorías financieras

En el clima de alarma internacional de la posguerra, época de esfuerzos militares y de política social y cultural dirigida a integrar a las masas en los planes de los gobiernos, florecieron los estudios financieros. Nació entonces, por obra de Keynes, la teoría de política económica que veía en las operaciones financieras de los Estados el instrumento ideal para maximizar la renta nacional promoviendo el pleno empleo de las fuerzas disponibles, a fin de resolver así el grave problema de la política social de aquellos tiempos: el paro. Fueron precisos decenios para superar las desconfianzas que suscitaba esta teoría; sin embargo, con ella se atribuía a la Hacienda pública una función social nunca hasta entonces sospechada.

Al mismo tiempo, se extendía una concepción global de la asistencia social *desde la cuna al sepulcro*, asistencia que, si bien favorecía a los ciudadanos con un conjunto de providencias sin precedentes, los sujetaba a una forma nueva y regular de contribuciones que los vinculaba todavía más a la Hacienda pública y que suponía para ésta una fuente secundaria de ingresos de grandes proporciones. La teoría keynesiana de la economía y la doctrina de la

seguridad social han agigantado el influjo de la Hacienda pública en la estructura social, llegando en los últimos tiempos a ser impresionante tal influjo. La legislación tributaria se ha hecho cada vez más amplia y compleja, permitiendo a la Hacienda pública llevar a cabo una presión fiscal en los campos más diversos, a fin de obtener recursos cada vez más abundantes, y ello de las formas más imprevisibles. Se han multiplicado los capítulos de los bienes y de las actividades susceptibles de impuesto. Todo tipo de impuesto responde a motivaciones teórico-ideológicas específicas, capaces de cubrir, bajo una apariencia de justicia, el creciente presupuesto del Estado. La empresa pública y la participación estatal en las sociedades por acciones han completado el cuadro de una auténtica invasión de la vida social por parte de la Hacienda pública.

Rudolf Goldscheid, sociólogo austriaco de tendencia socialista, acepta la interpretación marxista de la historia como dialéctica violenta y la completa viendo en la lucha fiscal su elemento central. La tendencia a reducir el Estado a instrumento económico de un grupo político, que ya descubrimos en Pareto, y la experiencia trágica de la derrota de los imperios centrales constituyen el trasfondo ideal y empírico de su diagnóstico. Llegó a hacer tanto hincapié en el fenómeno financiero, que acabó creando una sociología financiera. Según este autor, ningún fenómeno histórico encontraría explicación sin recurrir a los métodos con que la Hacienda pública provee a su propia financiación; no sólo los grandes cambios políticos, sino incluso los movimientos espirituales han de interpretarse como producto de la presión fiscal.

Por tanto, ciencia financiera y sociología de la guerra acaban coincidiendo. La conclusión lógica de este razonamiento es que la paz, necesaria a los pueblos, exige la eliminación del Estado fiscal y la vuelta al Estado propietario de todos los medios de producción mediante la gradual y enérgica apropiación por parte de éste de todas las fuentes económicas. Para realizar este paso bastaría, según Goldscheid, con aplicar la presión tributaria a las rentas hasta su práctica confiscación, llevando a sus últimas consecuencias la teoría del impuesto progresivo, y con poner a las empresas anónimas en manos del Estado a base de la participación accionaria de este último en la gestión de las mismas.

#### V. Interacción entre Hacienda pública y sociedad

La aportación que, a partir de la primera posguerra, F. K. Mann ha dado al desarrollo de la sociología financiera consiste en haber sintetizado las enseñanzas sacadas de las grandes vicisitudes de la vida política alemana con las enseñanzas de las escuelas americanas, en el marco de una dialéctica histórica entre régimen democrático y régimen colectivista de largo alcance. Este autor se mueve siguiendo la sociología clásica alemana, cuyo material empírico es de origen exclusivamente histórico. Lo que de Weber ha tomado es más bien poco, si se exceptúa la sugerencia de elaborar una distinción fundamental entre *componente social de las finanzas* y *componente financiero de la sociedad*, que constituye la base metodológica principal de todas sus investigaciones. Aunque acepta de Goldscheid la idea de una disciplina autónoma denomina-

da sociología financiera, no sólo rechaza la pretensión de extenderla a toda la fenomenología social y, por tanto, la reducción de todo problema humano a problema financiero, sino que además repudia la identificación de toda la ciencia de las finanzas con esta nueva rama de la sociología. Por otra parte, a F. K. Mann se le debe objetar la insuficiencia del recurso a los esquemas teóricos de la doctrina sociológica y, por lo mismo, la falta de sistematicidad de sus aportaciones, por lo demás válidas para profundizar en nuestro problema. Dos consideraciones distinguen adecuadamente las tareas de la sociología financiera: el análisis de las consecuencias sociales de las decisiones financieras y el análisis de los presupuestos sociológicos de tales decisiones.

Las instituciones financieras de un país suelen ser un *espejo* de las sociedades mediante el cual es posible "evaluar su situación jurídica, económica y cultural, así como muchos aspectos del comportamiento social predominante". F. K. Mann señala dos fenómenos como pruebas sintomáticas del elemento social de las finanzas: la constitución política del Estado y la presión de las clientelas partidarias. "Con la democratización progresiva del derecho electoral se democratizaron también los sistemas fiscales"; prueba de ello es la tendencia de los regímenes basados en el consenso de las masas a introducir e incrementar la progresión del impuesto directo y el endurecimiento del impuesto hereditario. Muchas leyes tributarias se explican considerando la composición de los parlamentos; en efecto, las preocupaciones de los cuerpos legislativos formados por hacendados y personas eminentes son diferentes de las de los políticos profesionales, que

aspiran a prolongar su mandato y piensan más en la repercusión de sus decisiones en las opciones del electorado que en su justicia real. Después de todo, la democracia parlamentaria sigue ofreciendo, según el autor, las mejores condiciones para nivelar el precio de las funciones públicas con su verdadera utilidad. En cambio, los regímenes oligárquicos centran su interés en abolir toda identidad posible entre beneficiarios de los servicios estatales y contribuyentes, porque prefieren acrecentar los gastos que favorecen a la clase dirigente haciéndolos pesar sobre los estratos inferiores.

En ningún régimen, observa el autor, se consigue impedir que la clase dirigente haga afluir a los bolsillos de los propios representantes y seguidores una parte de los ingresos fiscales. Si los controles parlamentarios no logran evitarlo, hay que pensar que donde tales controles no existen la situación es todavía peor. En las democracias, a diferencia de los Estados totalitarios, la opinión pública tiene conocimiento de ello y eleva sus protestas. Sin embargo, esto no sólo no sirve para limitar los abusos, sino que además ayuda a buscar formas cada vez más hábiles para ocultar los abusos en los recovecos de la contabilidad y en la institución de empresas públicas. Mediante una política de cargas y descargas tributarias se podría favorecer tanto el distanciamiento como el acercamiento de las clases sociales.

En los últimos tiempos, en los regímenes capitalistas occidentales ha prevalecido la tendencia a promover el acercamiento de las clases y, por tanto, el robustecimiento de los estratos medios. Mas para ello no basta la operación financiera; es preciso completarla con la de las subvencio-

nes, que el autor califica de *impuestos negativos* (equivalentes a las concesiones privilegiantes de Weber), diversificando los gastos de forma que se favorezca a la clase inferior, en desventaja de la clase superior. La difusión de las empresas públicas y de los precios políticos que éstas practican, por ejemplo, en los transportes ferroviarios y en los suministros eléctricos está destinada precisamente a alcanzar este objetivo social.

El autor analiza tres vías principales por las que el sistema tributario puede influir profundamente en la vida social: 1) proponiéndose modificar el comportamiento humano indeseable; 2) regulando las fuerzas económicas y las relaciones entre los grupos sociales; 3) reprimiendo los abusos del capitalismo clásico con vistas a nuevos planteamientos socio-económicos.

1) El impuesto se ha utilizado en todo tiempo como instrumento de educación cívica, a fin de desanimar el comportamiento desviado y premiar mediante privilegios el comportamiento meritorio. A este respecto son sintomáticos los gravámenes al consumo de productos superfluos o dañinos para la salud y a los juegos de azar, así como los arañeces proteccionistas con el fin de reducir el consumo de ciertos productos y favorecer el de otros. El aspecto más interesante de este tipo de intervenciones públicas consiste en esto: cuanto más elevada es la consecución de su objetivo social, tanto más escasa es su utilidad fiscal; ganar una campaña antialcohólica gravando con fuertes impuestos el consumo de alcohol significa reducir los ingresos fiscales por el mismo. Hasta el punto de que "un mal resultado financiero de estos impuestos debe considerarse como

la medida de su éxito educativo".

2) El impuesto progresivo se ha revelado como el instrumento ideal para invertir el proceso histórico que tiende a garantizar a los estamentos superiores una posición económica segura y distinta. El mismo ha permitido a los gobiernos cargar a las rentas mayores la financiación de muchas medidas destinadas a elevar al proletariado mediante la instrucción y la asistencia social. De este modo quienes más contribuyen al presupuesto estatal son también los que más se benefician de él, y viceversa, la clase social que menos da al Estado es la que más recibe.

3) Las medidas tributarias aplicadas a los grandes monopolios tienen como fin modificar la tendencia a la concentración capitalista, que podría terminar frenando la competencia y elevando los precios, con graves consecuencias para los consumidores.

El rasgo más original de los estudios de F. K. Mann es su confianza en que la sociología financiera permita realizar un control imparcial de las disfunciones sociales que origina una política económica inevitablemente sujeta a las luchas por la conquista y conservación del poder. Reduciendo a categorías lógicas el material empírico observable en este terreno, es posible formular hasta un esquema pronóstico que permita prever tanto la evolución del sistema financiero provocada por los giros de la vida política como las transformaciones de la estructura social que pueden originar determinadas medidas financieras.

## VI. Conclusiones y exposición de nuevos problemas

La relación entre elemento político y elemento burocrático en la for-

mación de los planes de financiación y en su ejecución, el conflicto entre centros de decisión, control y recaudación concomitantes e independientes en las mismas ciudades, los criterios distributivos de funciones entre organismos ejecutivos, el peso del poder discrecional de los burócratas, de sus intereses, de sus ideales y de su información, la problemática de la negociación con los contribuyentes, los procedimientos de control, de imposición y de recurso, componen una vasta temática sociológica todavía por explorar.

Además, la influencia de la estructura social en las decisiones financieras está muy a menudo indisolublemente ligada a la influencia de la acción financiera en la estructura social. La presión de los industriales, amenazados por la expansión de la empresa pública, sobre los centros de poder políticos para limitar o condicionar su actividad es una reacción contra una actividad financiera movida por el Estado, que se presenta y explica como un factor de reformas y como una iniciativa financiera nueva. Las amenazas subversivas de una población agobiada por el coste de la vida y presionada por la imposición directa son a la vez causas y efectos de las decisiones tributarias del gobierno. Se da todo un conjunto de relaciones circulares que la dicotomía elaborada por Mann no consigue captar y puntualizar.

En la actividad financiera de la Hacienda pública se ha descubierto la presencia simultánea de cuatro finalidades: 1) la cobertura del presupuesto; 2) la modificación de las relaciones sociales y económicas; 3) la educación del ciudadano contribuyente; 4) el enriquecimiento de las clientelas políticas.

Se trata de *funciones* de la acti-

vidad financiera entendidas como consecuencias más o menos claramente previstas y queridas. El grado en que son plenamente manifiestas, pudiendo calificarse como auténticos *finés*, es muy vario; análogamente, el grado en que son efectivamente latentes, es decir, imprevisibles e inevitables, aunque no queridas, es uno de los temas más atrayentes.

Para conseguir los objetivos financieros del gobierno sirven de medios no sólo los impuestos en su acepción material y económica, sino también: 1) los contribuyentes en cuanto sujetos capaces de resistir a las pretensiones y de condicionarlas; 2) las justificaciones ideológicas con que se desanima su resistencia y se estimula su eventual buena voluntad; 3) los métodos con que se organiza la recaudación. Existen también fuentes de financiación no incluidas en el ámbito de los contribuyentes: en primer lugar, las rentas de la explotación de poblaciones extranjeras y las ayudas de otras naciones; en segundo lugar, los beneficios de los patrimonios públicos y de las empresas públicas. Mas el carácter precario de las primeras y el accesorio de los segundos ha inducido a Weber y a otros estudiosos a considerarlos marginales en un planteamiento racional de la financiación pública. Esta opinión, al menos por lo que se refiere a las ayudas económicas *internacionales* y a las empresas públicas, debe ser revisada. Pero sigue siendo válido todavía el principio de que el auténtico nervio de la Hacienda pública lo constituyen los impuestos o tributos.

Los estudios sociológicos han puesto de manifiesto que la resistencia de la población a la acción impositiva de la Hacienda pública es un hecho normal. Pueden catalogar-

se así sus motivaciones: 1) suposición de una distribución injusta de las cargas que se imponen a las diversas clases sociales; 2) desproporción entre el total de los tributos que se pretenden y las necesidades objetivas de la Hacienda pública; 3) destino inadmisibles de las entradas fiscales, por ejemplo, para gastos de guerra o para subvencionar a grupos improductivos; 4) desproporción entre las pretensiones estatales y la capacidad contributiva de los individuos y de las categorías; 5) ilegitimidad del gobierno y de sus decisiones; 6) mayor confianza en las capacidades productivas propias que en las de la Hacienda pública.

La resistencia se expresa de muchas maneras: 1) ejerciendo presiones sobre la autoridad pública para modificar el ordenamiento financiero; 2) practicando la evasión fiscal; 3) obteniendo exenciones fiscales o la mitigación de las cargas; 4) tratando de participar en los beneficios del Estado a fin de resarcirse indirectamente por los desembolsos que se juzgan excesivos; 5) promoviendo movimientos revolucionarios.

A su vez, la Hacienda pública se esfuerza en merecer la confianza de los contribuyentes: 1) prestándose a negociaciones para determinar las cargas; 2) permitiendo recursos contra eventuales irregularidades; 3) admitiendo la participación de representantes de los ciudadanos en el control de la propia actividad. Cuando estos expedientes sirven de poco y no alcanzan las metas deseadas, los gobiernos amenazan con recurrir a la fuerza o emplean artificios con los que despojar a los ciudadanos sin que éstos se den cuenta. La fragmentación de las entradas fiscales en mil pequeños arroyuelos correspondientes a impuestos de poca entidad sobre una serie in-

terminable de fuentes de ingresos puede considerarse como un artificio de este género. Viceversa, cuando la conciencia tributaria del público está ya desarrollada, a estos artificios, que implican un gran dispendio de medios administrativos como la contabilidad, se prefiere la unificación de los impuestos y la simplificación de los procedimientos.

Los estudios que hemos analizado, si bien fragmentariamente, llevan a un diseño bastante coherente y unitario del aspecto sociológico de las finanzas. En efecto, en el marco de un proceso general de racionalización se plantean distintamente los problemas de los fines y de los medios. Los fines son múltiples y algunos de ellos se hallan todavía lejos de poder conseguir un consenso fácil entre el público. Por consiguiente, los medios pueden aplicarse con escasa esperanza de éxito.

El tipo de ordenamiento político-financiero que hoy prevalece se configura concretamente en regímenes diversos: 1) un régimen tendencialmente inspirado en la máxima autonomía fiscal del gobierno; 2) un régimen orientado hacia una forma tributaria lo más oculta e indolora posible; 3) un régimen confiado en la contribución leal y razonable de la población. Aparece una nueva posibilidad: 4) un régimen que discrimina la capacidad productiva del propio tejido social.

Los presupuestos sociológicos de una política social capaz de ejercitar esta función son evidentes e, inevitablemente, sumamente influyentes.

*F. Demarchi*

BIBLIOGRAFÍA: Ardat G., *Theorie sociologique de l'impôt*, Bibliothèque Générale de l'École Pratique de Hautes Etudes, Paris 1965.—Buchanam J.M., *La Hacienda pública en un proceso democrático*, Aguilar, Madrid 1973.—

Buchanam J.M. y Tullock G., *The calculus of consent*, University of Michigan Press, Ann Arbor 1962.—Demarchi F., *La tematica finanziaria in sociologia*, Numeri unici di Sociologia, n. 5, Trento 1972.—Downs A., *Teoría económica de la democracia*, Aguilar, Madrid 1973.—Duberge H., *Problemas de psicología financiera*, Ed. de Derecho Financiero, Madrid 1966.—Katona G., *Análisis psicológico del comportamiento económico*, Rialp, Madrid 1965.—Martín Oviedo J.M., *Lecturas de psicología financiera*, Ed. de Derecho Financiero, Madrid 1972.—Murillo Ferrol F. y García López J., *Cambios sociales y evolución del sistema fiscal*, Centro de Estudios Sociales del Valle de los Caídos, I Mesa Redonda, 1974.—Morselli E., *La teoria sociologica della scienza delle finanze*, (1926).—Perona D. y otros, *La distribución de la carga tributaria en España por escalones de renta*, Instituto de Estudios Financieros, Madrid 1972.—Pont Mestres M., *El problema de la resistencia fiscal*, Bosch, Barcelona 1972.—Hacienda Pública Española, *Psicología y sociología financiera* 34 (1975).—Rabosi S., *La teoria dell'illusione finanziaria*, Numeri unici di Sociologia, n. 5, Trento 1972.—Schmolders G., *Problemas de psicología financiera*, Ed. de Derecho Financiero, Madrid 1966; *Psychologie des finances et de l'impôt*, PUF, Paris 1973.

## FUNCION

SUMARIO: I. Introducción - II. El funcionalismo - III. Teoría estructural-funcionalista - IV. El análisis funcional como ideología - V. Revisión de las teorías funcionalistas.

### I. Introducción

Cuando se dice, con Parsons, que "el concepto de función es fundamental para la comprensión de todos los sistemas vivientes, desde el organismo unicelular a la más elevada civilización humana", se quiere poner de manifiesto el interés científico por ese *porqué* de los fenómenos que va más allá del placer elemental de la descripción exacta y nos introduce en el conocimiento de conexio-

nes normales y constantes, empíricamente verificables. Con esto, sin embargo, no se pretende que toda la sociología vaya a resolverse en el estudio de las funciones, y menos aún en la orientación de estudio que ha prevalecido hasta ahora.

Se enumeran al menos cinco definiciones de *función*; los significados que han prevalecido en sociología son dos. El primero y más común es el de previsión de la consecuencia objetiva que puede tener un fenómeno social en el sistema global del que forma parte. Esto puede ilustrarse con la afirmación: "Es función social de la religión el reforzamiento de la cohesión del grupo".

Uno de los estudios más sistemáticos a este respecto es el de R. K. Merton (*Teoría y estructura social*). A este autor se debe la distinción fundamental entre *funciones manifiestas* y *funciones latentes*.

Las *funciones manifiestas* son consecuencias objetivas para el sistema, previstas, queridas y reconocidas por los participantes; tenemos un ejemplo en el rito de iniciación, que determina la pertenencia al grupo. En cambio, *funciones latentes* son las que no están previstas ni son queridas y menos aún reconocidas. Un caso típico es el de la danza de la lluvia, en la que el objetivo declarado, la lluvia, no se realiza, mientras que su relación funcional tiene lugar en otro plano, no declarado: el del reforzamiento de la identidad del grupo. El estudio de tales funciones, lejos de constituir una distinción ulterior e innecesaria, es de grandísima importancia, favoreciendo una comprensión más profunda de la realidad social. Observa a este propósito Merton que "querer un cambio social sin hacer el debido reconocimiento de las funciones manifiestas y de las funciones latentes

que desarrolla la organización que se debe modificar, significa ceder al ritualismo social y no a la *ingeniería social* (es decir, a la transformación real y consciente)".

Para Merton, los objetivos heurísticos de la distinción son los siguientes: 1) aclara el análisis de modelos sociales aparentemente irracionales; 2) dirige la atención a campos de investigación teóricamente fructuosos; 3) el descubrimiento de funciones latentes representa un aumento significativo de la conciencia sociológica; 4) impide que el análisis sociológico sea sustituido por juicios morales ingenuos.

Otra distinción es la que puede hacerse entre *eufunciones* (*funciones positivas*) y *disfunciones* (*funciones negativas*). Las primeras pueden definirse como actividades que contribuyen a la supervivencia de los modelos existentes de sistema social; las segundas, como actividades que operan en el sentido de su eliminación. También en este caso podemos hablar del carácter latente o manifiesto de las funciones, según que el grupo que realice un comportamiento lo prevea y reconozca, o no. Algunos sociólogos (por ejemplo, W. J. Goode en *Religion among the primitives*) han querido definir también otra serie de actividades que no tienen consecuencias especiales en la situación del sistema, por lo cual no son ni disfuncionales ni eufuncionales (*funciones neutras* o *nulas*).

Un segundo modo de usar el término *función* se deriva de las ciencias matemáticas, como correlación entre dos fenómenos. Cuando se dice que un fenómeno *x* es una función de un fenómeno *y*, ello significa que al variar *x* varía *y* según proporciones determinadas. Aunque esta definición es diferente de la primera, es evidente que existe una vincula-

ción entre las dos. En efecto, el uso del término *función* para indicar una consecuencia dentro de un sistema implica necesariamente la existencia de una correlación entre una variable conocida (por ejemplo, el número o la frecuencia de los ritos mágicos) y otra derivada (por ejemplo, el índice de cohesión del grupo), así como también la existencia de una relación entre los dos fenómenos. En este sentido, observa Merton que, no obstante, la dirección de la correlación no es siempre unívoca, como ocurre en las ciencias físicas; es típico el caso de la *profecía que se autorrealiza*, en la que es la previsión de una consecuencia la que se convierte en causa de la misma. Esta teoría se cita comúnmente como *teorema de Thomas*, porque fue el investigador americano Thomas el primero que la enunció en los términos siguientes: "Si los hombres definen como reales ciertas situaciones, éstas son reales en sus consecuencias". En otras palabras, las definiciones públicas de una situación en forma de previsiones o de profecías se convierten en parte integrante de la situación, y en este sentido influyen en su desarrollo sucesivo. Es clásico el ejemplo de la previsión de la quiebra de un banco, que difunde entre sus clientes un comportamiento capaz de causar su quiebra realmente. Estos conceptos se han revelado sumamente importantes en la sociología económica, en la que las expectativas y las previsiones del agente económico pueden resultar decisivas en orden al éxito de ciertas decisiones de política económica.

### II. El funcionalismo

La orientación funcionalista de la sociología nació con el alba de la

misma ciencia sociológica. Es célebre la afirmación funcionalista de Voltaire: aunque Dios no hubiera existido, el hombre hubiera debido inventarlo; con ello el filósofo expresaba la convicción de que la fe en Dios le es funcionalmente indispensable al hombre. Pero el uso general del término *función* se introdujo en tiempos mucho más próximos, cuando en el siglo pasado los sociólogos como Comte y Spencer comenzaron a servirse del mismo. Desde la convicción apriorista de poder considerar el comportamiento de la sociedad y de los individuos como muy similar al de los organismos biológicos, dichos sociólogos trataron de adaptar el sistema de las relaciones funcionales existentes en la naturaleza a la realidad social, a fin de interpretar sociológicamente los fenómenos humanos. Ese primer estadio de la tendencia funcionalista fue superado por E. Durkheim, al cual corresponde el mérito de haber aclarado el valor interpretativo del análisis funcional y de haberlo especificado. Según Durkheim, toda explicación sociológica ha de dividirse en dos fases distintas: en primer lugar, el descubrimiento de la causa (o causas) de un fenómeno, y luego, la investigación de sus funciones. “Nos servimos —dice Durkheim— del término ‘función’ con preferencia al de *fin* u *objetivo*, porque los fenómenos sociales, en general, no existen en virtud de los resultados útiles que producen. Nosotros debemos establecer si existe una correlación entre el hecho que se toma en consideración y las necesidades generales del organismo social y en qué consiste tal correlación, sin preocuparnos del hecho de si es intencional o no” (*Las reglas del método sociológico*).

Estas primeras tendencias funcionalistas fueron acogidas por la so-

ciología moderna, durante los años veinte y treinta, a través de dos líneas principales de desarrollo. La primera fue fruto de la obra y del pensamiento de algunos antropólogos culturales y sociales que buscaron en el planteamiento funcionalista un nuevo instrumento interpretativo. Merecen destacarse aquí los aportes de B. Malinowski, a quien se le reconoce el mérito de haber comprendido la importancia de analizar las sociedades primitivas como *agregados culturales*, cuyas instituciones están correlacionadas entre sí debido a su capacidad de satisfacer las necesidades fundamentales —principalmente las biológicas— de los miembros del grupo social. Como dice el mismo Malinowski, “en cualquier tipo de civilización, cualquier costumbre, objeto material, idea o creencia desempeña una *función vital*, tiene una tarea que realizar y representa una *parte indispensable* en un todo operante”. El ejemplo que aduce el investigador es el de la magia, la cual “cumple una *función indispensable* en una cultura. Satisface una necesidad definida, que no puede ser satisfecha por ningún otro factor de una civilización primitiva”.

En la primera posguerra realizó una aportación específica mayor A. R. Radcliffe-Brown con su obra *Estructura y función en la sociedad primitiva*, en la que estudió con detalle las diversas ramificaciones teóricas del pensamiento sociológico funcionalista. Postuló la validez de la analogía entre la vida social y la orgánica, aunque sustituyendo el principio de las necesidades del cuerpo social (Durkheim) por el más general de las *condiciones necesarias* para la existencia. Esta opción se debió claramente al hecho de que intentaba evitar implicaciones

teleológicas, como la de la existencia de *fuerzas* misteriosas que guían la vida social. Radcliffe-Brown acusa una gran influencia de las teorías de Durkheim; por ejemplo, la distinción entre investigación de las causas e investigación de los nexos funcionales presenta muchos rasgos similares, lo mismo que la distribución entre *morfología social*, volcada en el estudio de las relaciones sociales constitutivas del sistema, y *fisiología social*, es decir, estudio del modo como operan y persisten fenómenos sociales conexos dentro de una sociedad.

### III. Teoría estructural-funcionalista

El segundo enfoque funcionalista se desarrolló, casi paralelamente, entre los sociólogos, debido a la exigencia de definir sistemas sociales abstractos y generalizados, en lugar de considerar sociedades concretas históricamente aislables. Fue T. Parsons el que aportó las contribuciones más importantes a este respecto, hasta el punto de que su teoría *estructural-funcionalista* constituye probablemente la formulación más sistemática de la problemática relativa a este tema. En una de las primeras formulaciones de su teoría, aparecida en 1944, afirmó que la importancia del concepto de función reside en su capacidad de enlazar las categorías estructurales de la sociología. Sin este concepto, el investigador sólo puede ofrecer una representación estática de los sistemas sociales. Un enfoque funcional puede aportar criterios válidos para valorar los factores y los procesos, así como sus interrelaciones dentro del sistema social. Todo esto lo inserta el autor en una concepción global de la *racionalidad intrínseca de la ac-*

*ción social*: “Se puede valorar la racionalidad de una acción en términos de tal relación, basándose en la correspondencia entre la elección de los medios (dentro de las condiciones propias de cada situación) y la acción que podría preverse basándose en una teoría científica... En tales términos, la acción es racional en cuanto que existe la probabilidad... de que los medios empleados lleguen... a la consecución o al mantenimiento del estado de cosas futuro que el autor se fija como fin” (*La estructura de la acción social*).

Parsons ha definido su esquema como teleológico, aunque su uso sea más bien restrictivo y menos controvertido que los sistemas funcionalistas del pasado. En efecto, lo que entiende el sociólogo americano por teleológico es que el sistema funciona según un mecanismo medio-objetivo: o las actividades contribuyen al mantenimiento o desarrollo de un sistema, o son disfuncionales a él y amenazan su integración y su eficacia. Las principales características del estructural-funcionalismo son: 1) descripción de los confines entre el sistema social y otros sistemas importantes, como el cultural o el biológico; 2) descripción abstracta e histórica de las unidades estructurales fundamentales del sistema social, poniendo de relieve sobre todo las relaciones normativas que existen entre tales unidades; 3) el gran relieve que se da a las condiciones de estabilidad, integración y máxima eficacia del sistema, tal como es representado en abstracto. La orientación funcional muestra todas estas características.

Uno de sus aspectos más importantes lo constituye la idea de los *imperativos funcionales*. Derivado en parte de los experimentos con pequeños grupos, el término se refiere

a los *cuatro problemas* fundamentales de un sistema social, problemas comunes a todos los sistemas sociales, a los que hay que encontrar una respuesta adecuada si se quiere que sobreviva el sistema entero. Los cuatro imperativos funcionales son: adaptación a otros sistemas y al ambiente físico; consecución de los fines del sistema; integración; mantenimiento de la estabilidad y de la coherencia.

Los imperativos funcionales son similares, aunque no idénticos, a los conceptos de *requisitos* y *prerrequisitos funcionales*. Mientras los primeros serían, en sustancia, las características funcionales del sistema, los segundos son "... las funciones indispensables, en el sentido de que, si no se cumplen, la sociedad (o el grupo o un individuo) no podrá subsistir" (Merton).

Para M. Levy, los *requisitos funcionales* de toda sociedad son:

1. Proveer una adecuada relación con el ambiente y el reclutamiento sexual (necesidades biológicas).
2. Diferenciación y asignación de roles (posiciones sociales y sistemas de desigualdad social).
3. Comunicaciones (modos simbólicos, compartidos y aprendidos, de transmitir el significado).
4. Orientaciones cognoscitivas compartidas (conocimiento de los fenómenos).
5. Serie articulada de fines compartidos (valores).
6. Regulación de la expresión afectiva (control social de las emociones).
7. Socialización adecuada (inculcación de la estructura social en un individuo).
8. Control efectivo de las formas de comportamiento disruptivo (con-

trol social del comportamiento desviado, crimen y delincuencia, según lo haya determinado el grupo).

9. Institucionalización adecuada (la existencia de las instituciones es de suyo un requisito funcional para la existencia de una sociedad).

Las distinciones analíticas necesarias no se han formulado todavía; pero, en general, la discusión sobre los requisitos y prerrequisitos se refiere a la realización de las condiciones más amplias que sean necesarias para la existencia de un sistema (que, por tanto, impiden su destrucción), como la socialización de los nuevos miembros y la creación de métodos de asignación de roles a los individuos. En comparación, los imperativos funcionales tienen un uso más específico y, por estar estrictamente limitados a la disciplina particular de la teoría funcionalista, son empleados sobre todo por su importancia para el análisis de las condiciones de estabilidad y eficacia del sistema, y no sólo de su existencia y supervivencia.

Para algunos autores (Aberle, Levy), cuando se delinea la distinción entre prerrequisitos y requisitos, los primeros se refieren a la realización de las condiciones necesarias para que un sistema comience a existir, y los segundos a las condiciones más generales, necesarias para asegurar su supervivencia. Otro problema que sigue abierto es el de las *alternativas funcionales*, o sea, de los sustitutos que el sistema puede encontrar a determinadas funciones sociales indispensables.

#### IV. El análisis funcional como ideología

R. K. Merton, en su teorización de las *funciones manifiestas* y *laten-*

*tes*, ha favorecido el desarrollo de un enfoque sociológico menos interesado en la valoración de la estabilidad, del consenso y de la integración, variables éstas que eran tomadas en consideración por el estructural-funcionalismo. Con ello, el funcionalismo ha terminado por dividirse en dos corrientes principales: una, teoría sistemático-general, que se basa en la concepción abstracta de un sistema normativamente integrado; otra, teoría de alcance medio, que parte del análisis de sistemas que afectan sólo a partes independientes, y que tiende principalmente al estudio de las consecuencias sociales involuntarias de la acción y de la organización social.

Sobre el funcionalismo han caído dos clases de juicios: la acusación de reaccionarismo, por un lado, y el reconocimiento de progresismo, por otro. Quienes lo han definido como una ideología conservadora han querido decir, en sustancia, que no es otra cosa que la réplica en términos modernos de la teoría decimonónica de que los intereses privados y los intereses públicos coinciden y que, por consiguiente, un *laissez-faire* económico y político es capaz de realizar el orden y el bienestar social. Por tanto, según estos criterios, la teoría funcionalista refleja la orientación del científico social conservador, que quiere mantener el estado de cosas actual y rechaza todo tipo de cambios, sosteniendo que éstos pueden turbar la *ecología funcional* del sistema. Sustancialmente, eso es lo que defiende G. Myrdal cuando afirma que "una descripción de las instituciones sociales hecha en términos de sus funciones conduce necesariamente a una teleología conservadora" (*An american dilemma*). Verdaderamente, ese riesgo está presente siempre que el análisis

sociológico acepta el postulado de que todas las estructuras sociales existentes son indispensables para la satisfacción de las principales necesidades funcionales.

Por otro lado, el enfoque funcionalista ha sido juzgado también como fundamentalmente progresista. El sociólogo La Piere lo ha interpretado en este sentido, sosteniendo que el funcionalismo es un método de investigación capaz de proponer reformas en el sistema. "Si el aspecto importante de cualquier estructura está en sus funciones —ha escrito—, se sigue que ninguna estructura puede ser juzgada sólo en términos de estructura..., dado que su valor funcional variará en el tiempo y en el espacio... El enfoque funcional del comportamiento colectivo chocará, indudablemente, a todos los que creen que toda estructura socio-psicológica particular tiene un valor intrínseco" (*Collective behaviour*). Y, en efecto, la posibilidad de estudiar la funcionalidad y disfuncionalidad de comportamientos sociales en relación con el sistema y/o sistemas alternativos que se quieren proponer permite presentar nuevas hipótesis sociológicas con sentido netamente progresista.

La conclusión es que el análisis funcional no es ni conservador ni progresista, sino que, al igual que cualquier otro método analítico, puede utilizarse en direcciones diversas, según la orientación ideológica del investigador que se sirve de él. Esto es lo que observa correctamente Merton, el cual, llevando al extremo el paralelo que establece con las ciencias físicas, termina concluyendo que, como un instrumento de medida, el análisis funcional es por sí mismo neutro, pudiendo ser utilizado por grupos de inspiración diversa para fines que a menudo

nada tienen que ver con las intenciones de los científicos.

### V. Revisión de las teorías funcionalistas

Gran parte de las discusiones de los últimos treinta años se ha centrado en las teorías funcionalistas. El historiador del pensamiento sociológico D. Martindale no vacila en relacionarlas con el organicismo de viejo cuño, en cuanto que interpretan las funciones como consecuencia de la acción social, inevitablemente orientadas a la conservación del carácter orgánico de la sociedad. P. S. Cohen, aunque reconoce sus méritos, las asocia al *enfoque holístico*, que, en antítesis con el *atomista*, trata de explicar la vida social en términos de interdependencia inevitable de partes. Esta orientación es clásica y se deriva de la antigua filosofía social de los griegos. En ella se encuentra toda la corriente positivista de la sociología, desde Saint-Simon y Comte a Spencer y Durkheim. Cohen defiende al funcionalismo de muchas críticas, pero concluye reconociendo dos cosas importantes: a) "Son totalmente inaceptables" las "teorías que tratan de explicar la existencia de los fenómenos sociales basándose en la contribución que aportan a la conservación de un *todo* más amplio"; b) "el funcionalismo no sabe explicar el cambio".

Los funcionalistas, en general, están tan preocupados por captar la función de los fenómenos sociales, que pierden de vista las características de los agentes individuales que no se enmarcan en el sistema de interdependencias imaginadas. Incluso cuando no llegan a la reificación y a la personificación del hecho social total, atribuyéndole objetivos autó-

nomos en relación con los individuos que participan en él, están atezados por el problema de las razones por las que permanecen las relaciones constitutivas de las estructuras y del orden que éstas garantizan. Su preocupación la transfieren a los objetos mismos de su estudio, constituyendo un *a priori* de su análisis de los hechos. Estiman que los agentes sociales y sus grupos no tienen realmente otra preocupación mayor que la propia, es decir, la permanencia de las relaciones estabilizadas (las estructuras) y la consolidación de su propio rol social.

Sin embargo, la realidad nos coloca ante una infinidad de comportamientos intencionadamente ambiguos, de decisiones inaplazables, de rescisión de pertenencias, de contratos temporales, de reservas a comprometerse con otros por el gusto de conservar un espacio de libertad. Para los funcionalistas, todo esto es patológico, anómalo, disfuncional. Aun cuando lo fuese de veras, en orden a la estabilidad del grupo estructurado en que se manifiestan, estos comportamientos son, sin embargo, ventajosos para el desarrollo de los individuos y del proceso global de la humanidad.

Es fácil observar que *el problema de las funciones está siempre correlacionado con el de las estructuras*. Murdock, después de haber intentado una amplia comparación de los fenómenos estructurales, objetó que para la sociología sería mejor orientarse al estudio de los *procesos* que al de las estructuras, es decir, empeñarse en el estudio de lo que cambia en lugar de lo que permanece, asumiendo el cambio como normal en la vida social y como provisional todo lo que a él se opondrá. Hay formas de estructuración de las relaciones sociales que dejan claramente la

puerta abierta al éxodo de los miembros y a la ruptura de las relaciones. Hasta en las sociedades primitivas, en determinadas circunstancias se consideran como hechos normales el éxodo y la transmigración de miembros del grupo, independientemente de la funcionalidad que puedan tener para el grupo, ya que, en todo caso, pueden ser funcionales para las personas. Con mayor razón se favorece en las sociedades avanzadas a las instituciones que limitan los caracteres vinculantes de las estructuras y hasta promueven la renovación de sus miembros, la evolución de sus finalidades y la innovación de los medios materiales y culturales de que se sirven.

La ciencia es tal si consigue formular normas de alcance general (generalizaciones), cuya variada combinación permite explicar con referencias abstractas una amplia gama de fenómenos; la sociología como ciencia ha creído que podía asumir la funcionalidad social de los comportamientos como ley general. No es esto lo que hay que reprocharle, sino el haber supuesto, sin pruebas, que la funcionalidad es *positiva* sólo cuando estabiliza las estructuras existentes, valora las instituciones en vigor y consolida las interdependencias. Si así fuese, el hombre transformaría su socialidad en una prisión insoportable y la sociedad se volvería tan inelástica que perdería toda posibilidad de adaptación a condiciones imprevistas.

Entre las previsiones que inducen al hombre a obrar, junto a algunas que requieren la estabilización de las relaciones, existen otras que recomiendan lo contrario, a saber: mantenerse libres, aislarse, desvincularse, en función de adaptaciones oportunas a situaciones futuras y diversas, previstas por el individuo,

pero no por el grupo. La equivalencia entre estas tendencias al distanciamiento y las tendencias al acercamiento, oportunamente verificada en sus condiciones fenoménicas, constituye una generalización de la teoría sociológica.

La teoría de las funciones *latentes* constituye una contribución notable a la reformulación general del concepto de función. Puesto que se define como *negativa* la función que compromete tanto la estructura de determinadas relaciones como la supervivencia de los agentes sociales, debemos proponer una distinción entre funciones que impulsan las relaciones, antitéticas de la necesidad de estabilidad y apaciguadoras de la necesidad de cambio, y funciones que expulsan a los individuos de la convivencia, como, por ejemplo, el suicidio. Lo negativo de estas últimas no ha de confundirse con lo negativo de las primeras; en efecto, mientras que una estructura destruida puede siempre ser sustituida por otra sin que desaparezcan los agentes, cuando éstos desaparecen ya no pueden, lógicamente, proponer nuevas estructuras.

Esto se ve muy claramente si reflexionamos sobre el concepto de convivencia, en el que entran dos elementos: el vivir en yuxtaposición y el estructurar las relaciones recíprocas. Cuando la estructuración de las relaciones desempeña funciones sorprendentes y expulsivas de la vida misma de los agentes, se puede hablar de una negatividad radical; cuando desempeña funciones inesperadas que modifican la estructura actual y hasta desorganizan más o menos las mismas, la negatividad es sólo convencional, porque el agente social, eximido de hipotecas operativas sofocantes, puede desencadenar iniciativas de utilidad general, aun-

que imprevistas, inesperadas e incluso desagradables para el grupo.

Entre los controles que se ponen en marcha para garantizar la funcionalidad de los comportamientos, algunos intentan evitar una tasa de funcionalidad inferior al *optimum* deseable; otros, por el contrario, tratan de evitar una *hipertrofia de la funcionalidad*, la cual traería consigo impedimentos, exceso de trabajo y complicaciones. Las técnicas disuasivas de la actividad procreadora de la familia y de la inmigración a países acomodados, las precauciones contra la revaluación monetaria y las recomendaciones de austeridad económica, la censura de prensa y el manejo de la actividad editorial, la descolonización, etc., son ejemplos de medidas sociales hostiles a la hiperfuncionalidad del sistema (o sea, de la interdependencia de las relaciones producidas por una estructuración determinada de las mismas). Estas medidas ponen en evidencia la sospecha de que la funcionalidad excesiva se traduce en una disfuncionalidad que afecta a la estabilidad de la estructura en el tiempo.

Por el contrario, la falta de medidas cautelares frente a la hiperfuncionalidad, debida unas veces a indiferencia y otras a ignorancia, deja entrever una relativa desconfianza en la validez efectiva de la estructura actual. No se plantea, por tanto, una exigencia de permanencia de las estructuras a toda costa, sino una *apertura* incluso a costa de riesgos no calculados frente a *hipótesis estructurales diversas*. La constitución italiana, por ejemplo, prevé la posibilidad de modificaciones radicales y hasta la superación de la soberanía nacional, en la hipótesis de eventuales oportunidades restauradoras de las relaciones políticas internas y externas.

Se observa aún que no todas las consecuencias de la acción social son *patentes* a todos los agentes sociales implicados. Si así fuera, no existirían ni secretos militares, ni industriales, ni bancarios. Los objetivos de la acción social, en el caso de conseguirse, son funciones manifiestas y positivas para quien se las ha propuesto, y se han alcanzado gracias a la estructuración de múltiples relaciones con colaboradores dependientes, colaterales, clientes de diverso tipo, y a menudo sin saberlo ellos, incluso con pleno desinterés de su parte y hasta en contra de su interés. La productividad de un campo de trabajos forzados no es función prevista y querida por los condenados; al contrario, la ven como una disfunción de la convivencia. La política imperialista de ciertas naciones europeas del pasado siglo o los programas de expansión industrial acelerada han dejado a menudo perfectamente indiferentes a muchos estratos de la población implicados en ellos, aunque hayan obtenido así ventajas imprevistas.

Estos sencillos ejemplos permiten comprender que hay funciones que son sólo *semilátentes*, porque son ocultadas por los dirigentes o no son percibidas por algunos dependientes. La relación puede también invertirse porque los dependientes pueden encubrir las motivaciones por las que cooperan en un grupo, y hasta puede ocurrir que los dirigentes no las descubran, aunque no estén ocultas. Análogamente, pueden resultar semilátentes las funciones destructoras de agentes sociales y las deformadoras de la estructura vigente de las relaciones, a las que habitualmente se llama *negativas*.

La observación advierte, además, que no todas las funciones manifiestas pueden configurarse como *ofi-*

*ciales* ni como *exclusivas*. Hay objetivos que se persiguen y se consiguen deliberadamente, y como tales son funciones manifiestas, sin publicidad, sin carácter oficial y hasta sin univocidad. Se sospecha a menudo que la colaboración económica y técnica que prestan al Tercer Mundo los países avanzados tiene muy poco que ver con las funciones de progreso civil y económico global que se proclaman; el fin principal sería mantener bajo control el desarrollo de los países a los que se ayuda, y el fin subsidiario, el que se proclama. Hasta los mismos cónyuges, al formar familia, tienen fines subsidiarios muy diferentes de los proclamados como principales o presentados como oficiales en público.

Aunque estos fines *subsidiarios* son conocidos por todos y, por tanto, su prosecución no puede considerarse como una función latente, el área de la cooperación que prestan es amplísima, porque el grado de preeminencia de los fines que concurren, su impacto en la conciencia y los métodos para alcanzarlos resultan a menudo misteriosos de entrada no sólo para los miembros, sino también para el agente que los propone.

Si tenemos en cuenta, además, que algunos *partners* del grupo son capaces de formular provisiones a largo plazo, pero no saben calcular sus costos; que otros saben calcular sus costos, pero no saben captar las variables interfirientes en el tiempo por falta de cultura histórica general, y que otros aún ni siquiera se preocupan de prever consecuencias lejanas, el grado de *ambigüedad de la problemática funcional* resulta más elevado todavía. No se puede decir de antemano si va a prevalecer una u otra de estas tres categorías de co-

operación a la hora de elegir los medios oportunos para los fines previstos a largo plazo. Y menos aún cuando se da una concatenación de fines, en cuyo caso unos ven los fines más próximos sólo como medios provisionales, otros como conquistas definitivas, otros como fines alternables según se quiere, otros, en fin, como condiciones inderogables del procedimiento global. En los compromisos que se intentan para salvar la cooperación sin comprometer los fines, aparecen los equivalentes funcionales, que permiten satisfacer las expectativas de algunos a un precio aceptable, sin obligar a los demás a renunciaciones insoportables.

En las operaciones complejas y diluidas en el tiempo, surgen resultados inesperados, que se configuran como *funciones latentes positivas*. El ejemplo más célebre es el descubrimiento de América cuando se buscaba el camino occidental de las Indias; tal acontecimiento imprevisto consolidó el poder de las potencias atlánticas y el radio de expansión de sus culturas; en este sentido, la función latente del viaje de Colón fue positiva para quien lo promovió, financió y motivó. Pero al mismo tiempo fue negativa para quien tenía una concepción tolemeica del universo y una concepción predatoria de la economía; en consecuencia, la función de aquel descubrimiento fue ambivalente.

Todo el desarrollo actual de la sociedad industrial está cargado de *ambivalencias*, a veces aterradoras. El descubrimiento de la energía nuclear no menos que las técnicas insecticidas, la química detorsoria, así como la proliferación de las industrias, a la vez que acrecientan el bienestar nos colocan ante el peligro de desastres y de costos imprevistos. La misma ideología del bienestar ex-

tingue la capacidad de austeridad, volviendo al individuo inadaptable al trauma y a la penuria; la misma ideología democrática lleva a enfatizar la codeterminación, que se traduce en carencia de acción. La misma ideología historizadora de la trascendencia de la personalidad ha favorecido el desinterés por las relaciones empíricas. Del mismo modo, la ideología de la infalibilidad científica introduce el culto al científico, admitiendo como resultado de su investigación hasta todo lo que él afirma al margen de su saber auténtico.

Se puede concluir que el estudio de las funciones sociales de los comportamientos abre grandes horizontes al conocimiento de los fenómenos sociales, ya que ilustra sus múltiples conexiones. Sin embargo, no se puede reducir la sociología ni a una interpretación determinista del carácter antiinnovador de las funciones ni a una taxonomía demasiado elemental y provisional de las funciones. Además de en las funciones del orden, que hemos venido estudiando, conviene profundizar en el conocimiento de las funciones del progreso, a fin de conocer mejor tanto las estructuras de las que brota como función de cualquier especie como las funciones que cumple un planteamiento más o menos responsable del progreso, en perjuicio o beneficio de su continuidad o de su aceptabilidad.

F. Demarchi

BIBLIOGRAFÍA: Brotz H., *El funcionalismo y el análisis del conflicto*, en "Rev. Mexicana de Sociología" XXIV (1962) 867-878.—Davis K., *El mito del análisis funcional como método especial en sociología y antropología*, en *La sociedad humana*, Eudeba, Buenos Aires 1965, 629-656.—Demarchi F., *Paradigmática e axiomática en sociología*, Ediz. Paoline, Roma 1975.—Diez Nicolás J., *Sociología, entre el funciona-*

*lismo y la dialéctica*, Guadiana, Madrid 1969.—Goldschmidt W., *Comparative functionalism*, Cambridge University Press, Cambridge 1966.—Horowitz I.L. y otros, *Problemas metodológicos del funcionalismo en las ciencias sociales*, Paidós, Buenos Aires 1963.—Laurin-Frenet N., *Teorías funcionalistas de las clases sociales*, Siglo XXI, Madrid 1976.—Malinowski B., *Teoría científica de la cultura*, Sudamericana, Buenos Aires 1948.—Merton R.K., *Teoría y estructura sociales*, FCE, México 1964.—Moya C., *Durkheim y la contribución funcionalista al diagnóstico social positivo*, en "Rev. Española de la Opinión Pública", IOP, 11 (enero-marzo 1968) 167-189; *Emile Durkheim: la autonomía metodológica de la sociología y los orígenes del análisis estructural-funcionalista*, en "Rev. Española de la Opinión Pública", IOP, 8 (abril-junio 1967) 87-105.—Nagel E., *Una formalización del funcionalismo*, en *Lógica sin metafísica*, Tecnos, Madrid 1961.—Radcliffe-Brown A.F., *Estructura y función en la sociedad primitiva*, Península, Barcelona 1972.—Parsons T., *El sistema social*, Rev. de Occidente, Madrid 1976.

## FUNCION EMPRESARIAL

SUMARIO: I. Introducción - II. Teoría de la innovación de Schumpeter - III. Revisión de la teoría de la innovación: la obra del Research Center de Harvard - IV. Formas empresariales y evolución de la empresa - V. Función empresarial y cambio social.

### I. Introducción

La actividad empresarial adquiere significativamente el valor de factor estratégico del desarrollo económico en la primera fase del proceso de industrialización de los países occidentales, efectuado según el modelo productivo del capitalismo de libre competencia, en el que las relaciones de producción se regulaban según las leyes de mercado. Ya K. Marx —principal crítico de la sociedad burguesa— había sostenido en el *Manifiesto* del 48 que la burguesía no sobrevive sino cambiando conti-

nuamente las bases materiales de la sociedad y, por tanto, introduciendo innovaciones continuas en la organización productiva. La actividad empresarial es atributo típico del agente capitalista y característica de toda la clase social burguesa.

La figura específica del empresario individual está ligada a la primera fase industrial capitalista y ha perdurado como modelo teórico, a pesar de su pérdida de significado en relación con las transformaciones tecnológicas, organizativas y económicas del sistema industrial. El nacimiento de grandes concentraciones productivas y de la gran empresa moderna, el rol de la innovación técnico-científica, la separación entre propiedad y control, y las modificaciones de la ideología de la conducta empresarial han producido una articulación más compleja del trabajo innovador y directivo y el consiguiente traspaso de funciones del empresario particular a la colegialidad y a la impersonalidad del aparato organizativo.

La formación de un nuevo tipo de empresarios, sustitutivo del capitalista clásico, tanto en los países industrialmente avanzados como en los que están en vías de modernización, ha llevado también a nuevos desarrollos en el campo del análisis empresarial. En particular, la experiencia de los países de industrialización más reciente y la extensión de las investigaciones a las sociedades retrasadas han demostrado que el rol innovador está cada vez más en manos de agentes sustitutivos de los típicos grupos empresariales, y que es sobre todo el Estado el que asume tareas cada vez más amplias en el campo económico.

El primer análisis sistemático de la función empresarial ha sido efectuado por J. Schumpeter, a quien se

remiten, aunque sea en forma crítica y dialéctica, las elaboraciones teóricas sucesivas. Su teoría se inspira sobre todo en las características del empresario típico de la fase de capitalismo competitivo, basado en la economía de mercado aún no deformada por las concentraciones oligopolistas. En tal contexto, el empresario era un auténtico *gran industrial* y aparecía como el propulsor típico de la actividad económica; en él se concentraban las funciones de propietario, innovador y dirigente.

Las tentativas de revisión, integración y sustitución del enfoque schumpeteriano de la función empresarial han procurado adecuar el cuadro teórico y el aparato conceptual a las nuevas características de la innovación estructural-productiva de la gran empresa moderna y a los nuevos grupos sociales promotores del proceso transformador de la sociedad y del mundo económico.

### II. Teoría de la innovación de Schumpeter

La teoría de Schumpeter sobre la función empresarial coincide con la de la *innovación*; para él, la actividad empresarial se identifica con la función de *innovación*, entendida como introducción de nuevas organizaciones productivas absolutamente nuevas y avaladas por el éxito económico. Son empresarios quienes participan en la realización de innovaciones productivas en una posición estratégica e independiente de su posición ante la empresa. Esta última especificación tiene importantes implicaciones analíticas, que constituyen la originalidad del enfoque de Schumpeter. En primer lugar, se excluye el requisito de pertenecer a las estructuras formales de

la empresa, de suerte que empresario puede ser tanto el dirigente que ejerce poderes de decisión estables como el que tiene una relación de asesoramiento externo y transitorio con ella. Un segundo aspecto caracterizador es la exclusión del requisito de ser propietario y, consiguientemente, de asumir el riesgo monetario, que no se considera propio de la función empresarial. Con estas especificaciones, la función empresarial puede (y debe) desempeñarse también en contextos libres de relaciones de propiedad y en medio de estructuras económicas no capitalistas.

La definición formal y analítica de Schumpeter no permite de suyo definir sociológicamente al empresario; abarca un campo muy amplio y no preconstituido de fenómenos y remite necesariamente a un análisis histórico detallado para identificar las formas con que se presenta la función empresarial.

La definición adoptada corresponde a un enfoque de tipo funcional. Schumpeter pretende demostrar la necesidad de la función empresarial, se entienda como se entienda, como gran motor de la evolución productiva, en polémica con los que la combatían. Al margen de la definición formal, que no parece hacer referencia a una situación histórica determinada, subyace una polémica sustancial bien precisa: la defensa del empresario como figura funcionalmente necesaria en el sistema productivo. De una manera más general, encontramos la defensa de la clase empresarial burguesa, vista como elemento social progresivo y no parasitario. Por lo demás, la perspectiva política subyacente al análisis de Schumpeter aparece expresada con claridad en su obra *Capitalismo, socialismo y democracia*, en la que aborda algunos problemas

cruciales relativos al destino de la sociedad industrial.

Defendiendo la necesidad funcional de la actividad empresarial, se renueva la validez de la figura histórica del empresario capitalista. A través de la aparente falta de valoratividad de la definición formal, aflora también un intento legitimador y defensor de una clase específica. Por otra parte, el enfoque formal-funcional le permite a Schumpeter desmitificar la pretendida absolutéz de alternativas económicas no empresariales, así como prever los problemas y las dificultades que habrán de afrontarse.

Entre las distinciones analíticas hechas por Schumpeter en torno al concepto de función empresarial está la existente entre *invención* e *innovación*, contra la que se dirigen las críticas de muchos pensadores posteriores, y en particular las de C. S. Solo y A. B. Usher. Estos consideran esta distinción como inadecuada frente a las nuevas estructuras organizativas de la empresa moderna, en las cuales las actividades inventivas e innovadoras no son separables. Tal distinción corresponde a una fase particular e históricamente circunscrita del desarrollo tecnológico, y adolece de una generalización indebida de la actividad del empresario individual.

En cuanto al nacimiento de nuevas organizaciones productivas en las que se institucionaliza la separación entre *propiedad* y *control*, pasando el poder real de decisión a los dirigentes, el planteamiento de Schumpeter sigue siendo plenamente válido; en efecto, la teoría de la innovación se rige por categorías aplicables en contextos constitucionales distintos de los contemporáneos de Schumpeter.

Aunque toda actividad empresarial se basa en la decisión, no toda

actividad directiva participa de la función empresarial, es decir, de la innovación estratégica; en este sentido, el empresario schumpeteriano no coincide automáticamente con el dirigente de empresa.

En el pensamiento de Schumpeter se pueden descubrir dos perspectivas analíticas diversas, continuamente oscilantes entre sí. Por un lado, se detecta el interés en fundar una teoría de la innovación que prescindiera de las estructuras socio-económicas en que se desarrolla el proceso y haga posible la inserción de las varias formas históricas de la actividad empresarial; por otro, aparece una referencia constante y predominante a la figura específica del empresario personal capitalista, cuyos caracteres son presentados de forma idealizada y generalizada. Mientras que, dentro de su definición, este tipo debería ser uno de los posibles, se convierte de hecho en el término de referencia para valorar incluso la existencia e importancia de la función empresarial.

Pese a estas limitaciones, el planteamiento de Schumpeter sigue siendo válido, así como sigue siendo fundamental su aportación metodológica, a la que se han remitido las elaboraciones posteriores.

### III. Revisión de la teoría de la innovación: la obra del Research Center de Harvard

Otra crítica de la teoría schumpeteriana, muy vital y significativa, es la realizada en el ámbito del Research Center in Entrepreneurial History de la universidad de Harvard, bajo la dirección de A. H. Cole y con la colaboración de un grupo de economistas, de historiadores y

de sociólogos. La revisión de estos investigadores no persigue la formulación de una nueva teoría, sino una redefinición del concepto de función empresarial que sea capaz de orientar la investigación de sus formas históricas concretas. Las investigaciones emprendidas por el Center durante sus diez años de actividad (desde 1948 a 1957) parten de la referencia conceptual a la teoría de la innovación de Schumpeter, concentrando luego su interés en el estudio de las nuevas situaciones de la actividad empresarial, en la problemática moderna del desarrollo y en la relación entre función empresarial y estructura social, con particular referencia a los países de industrialización reciente.

El comienzo de la revisión conceptual de la teoría de la innovación se debe sobre todo a A. H. Cole, que estima necesario aclarar el concepto base de *empresario* para estudiar su función histórica en el desarrollo económico. La primera serie de las críticas de Cole al concepto de innovación se dirige contra la falta de atención a las innovaciones de pequeña dimensión por parte de Schumpeter, el cual califica de innovación sólo a las de gran alcance, dotadas del carácter de novedad absoluta. Cole considera que las organizaciones productivas de dimensión y novedad inferiores no son menos importantes en la dinámica del desarrollo económico y que, por tanto, la extensión analítica del concepto de innovación ha de ampliarse.

La segunda serie de críticas, más sustanciales, arremete contra el mecanismo interno de identificación del acto innovador y pone en discusión la posibilidad de aislar la función innovadora del resto de las decisiones empresariales. Cole rechaza la separación entre función innova-

dora y función directiva, en la que se había basado Schumpeter; sitúa el campo de la función empresarial en la estructura formal de la empresa y convierte la participación en las decisiones empresariales en el único criterio para verificar el carácter empresarial. De esta forma, Cole abandona toda identificación formal y funcional, marcadamente general, de la función empresarial, a la que considera pragmáticamente como atributo de una serie de actividades que se desarrollan en el seno de una estructura económica concreta orientada al beneficio.

Creyendo que, en el plano empírico, es imposible distinguir la función innovadora de las demás, Cole propone sustituir el planteamiento schumpeteriano por una definición *plurifuncional* de la función empresarial, en la que incluye el ejercicio de las funciones de *innovación*, *dirección* y *adaptación*. Aunque operativamente es útil, esta nueva definición se muestra frágil desde el punto de vista analítico; en efecto, al no aparecer en ella ningún elemento discriminador, se esfuma lo específico del concepto mismo. En la práctica, Cole identifica al empresario con el *decision-maker*, sin preocuparse, como haría R. Redlich, de circunscribir el adjetivo empresarial a los tipos específicos de decisiones estratégicas tenidas por más innovadoras o a fases empresariales especiales.

Si, por un lado, la aportación de Cole facilita la identificación histórica y sociológica del empresario en la estructura industrial concreta, desde el punto de vista analítico sus críticas no atacan la sustancia de la teoría schumpeteriana ni aportan avances relevantes. Por lo demás, el mismo Schumpeter había acogido ya positivamente, en sus obras pos-

teriores, las observaciones hechas por Cole.

En la línea de la definición plurifuncional de Cole se sitúa la interesante aportación de R. Redlich en orden a elaborar nuevos criterios de investigación empírica; sin embargo, a diferencia de Cole, reconoce la legitimidad del enfoque funcional de Schumpeter, aceptando sobre todo su preocupación analítica. Redlich considera como propiedad general de la función empresarial la *actividad decisoria de la empresa*; en el ámbito del tipo general del *decision-maker* descubre luego especificadas varias formas de función empresarial, elaborando una tipología de las mismas.

Además de la figura del empresario-creativo de Schumpeter, Redlich considera la figura general del *business leader*, con la que designa a todos los que participan como dirigentes en los procesos de decisión. Distingue a éstos de los *asesores*, que, careciendo de poder decisorio efectivo en el ámbito de la estructura de la empresa, no poseen carácter empresarial.

El aspecto más importante de la tipología de Redlich consiste en el relieve que da al problema de los *niveles* de las decisiones, y que permite distinguir empíricamente las diversas aportaciones de la estructura organizativa dirigente. El carácter de empresario se reserva específicamente a quien participa en la alta dirección y desarrolla funciones que no son de simple rutina. Así se recupera, aunque desde otra perspectiva, el acento puesto por Schumpeter en el carácter de novedad y de innovación propio de la función empresarial.

El reconocimiento del carácter empresarial de la actividad de los dirigentes constituye una orientación muy extendida entre los investiga-

dores del Research Center, y aquí es donde se percibe el influjo de Schumpeter.

Sin embargo, hay que señalar dentro del Centro otra corriente de pensamiento, que, inspirándose en el economista F. H. Knight, tiende a incluir el riesgo económico entre los requisitos esenciales de la actividad empresarial. Una consecuencia inmediata consiste en excluir de entre los empresarios a los dirigentes, los cuales serían protagonistas de actividades rutinarias, como productos típicos de las involuciones burocráticas de las grandes organizaciones productivas modernas. A este planteamiento, que considera al empresario como *risk-bearer* (asumidor de riesgo), pertenecen W. T. Easterbrook e Y. Brozen.

El primero parte de la distinción entre dos tipos diversos de estructura económica: la que se basa en la libre competencia y en el consiguiente poder de mercado extenso, y la que define como *burocrática*, propia de la fase poscapitalista, en la que el poder económico se concentra en grandes organizaciones productivas. Sólo en el primer caso se puede hablar de actividad económica empresarial y de ejercicio de la función empresarial por parte de un grupo social; en el segundo domina la actividad de los dirigentes con su gestión burocrática.

Por su parte, Brozen acentúa el componente del riesgo monetario y la relación de propiedad; el dirigente, al no correr ningún riesgo monetario directo, no estaría motivado para una acción innovadora. A Brozen se le escapa la distinción entre riesgo monetario y riesgo profesional, y deja de lado las implicaciones de este segundo componente. Otra distinción, la de Redlich entre *causantes de riesgos* y *asumidores de*

*riesgos*, cuestiona la tesis de Brozen; en efecto, el dirigente, por un lado, puede poner en marcha el proceso innovador y, por otro, se siente motivado para la acción no sólo por las ganancias, sino también por el éxito profesional y por el poder.

En conjunto, Easterbrook y Brozen no están en condiciones de ofrecer una alternativa analítica válida a la de Schumpeter, entre otras razones porque tratan de incluir el riesgo en el marco de una interpretación todavía muy schumpeteriana. La exclusión del empresario dirigente de una teoría de la función empresarial restringe nuevamente el área de su aplicación histórica a la fase de la primera industrialización. La función innovadora del empresario en el desarrollo económico se circunscribe *ulteriormente a condiciones* determinadas de mercado, a las formas capitalistas de producción y a las formaciones sociales características.

La revisión conceptual emprendida en la primera fase de la actividad del Research Center no tiene, según se ha visto, un nuevo interés teórico, sino que pretende elaborar criterios para analizar las diversas formas históricas de la actividad empresarial. Esta orientación, con la que se abandona la búsqueda de definiciones formales y abstractas, expresa, por otra parte, el esfuerzo por confrontar el modelo teórico schumpeteriano con las profundas transformaciones operadas en la empresa moderna y por armonizar lo más con ellas. En conjunto, los investigadores del Center acogen los problemas planteados por las transformaciones económico-productivas y tratan de preparar los instrumentos conceptuales idóneos para su interpretación.

La definición schumpeteriana incluía ya en el concepto de función

empresarial la actividad del dirigente no propietario; los investigadores del Center se encuentran ante una situación histórica en la que la separación entre propiedad y control está cada vez más institucionalizada y en la que el rol estratégico de los dirigentes se destaca cada vez más. No sorprende, pues, que los estudios se centren sobre todo en esta forma predominante de función empresarial.

Otra serie de problemas particularmente relevantes son los que conciernen a la identificación sociológica de cuantos ejercen la función empresarial. De estos conocimientos depende la posibilidad de determinar realmente el rol histórico, la modalidad de intervención y la ubicación en la estructura social de cuantos se definen empresarios; además, resulta posible identificar el poder social que detenta la clase empresarial en su conjunto.

Schumpeter sostiene que los empresarios pueden provenir de todas las clases sociales, observando que, una vez que alcanzan el éxito, acceden a una posición de clase dirigente. Tocante a esto, uno de los objetivos propios del análisis sociológico es distinguir y apreciar las condiciones de movilidad vertical que permiten las estructuras sociales existentes para que los empresarios de una u otra procedencia puedan acceder a las posiciones económicas superiores y de mando.

Basándose en un debate abierto por W. Mills con su investigación sobre la élite empresarial, el Research Center ha conseguido desmontar la imagen retórica del origen popular de los empresarios. Una serie de investigaciones dirigidas por W. Miller, F. G. Gregory, I. D. Neu y O. Handlin han puesto de manifiesto que las posibilidades de entrar

a formar parte de la élite empresarial son más o menos las mismas a lo largo del desarrollo capitalista; con ello han demostrado la inexactitud interpretativa del modelo tradicional americano del *self-made-man*.

Por otra parte, el descenso de la importancia de la relación de propiedad en el desempeño de la función empresarial y directiva ha modificado los criterios de enrolamiento y de distribución del poder decisorio dentro de la empresa, así como las motivaciones de la acción empresarial. El criterio para el enrolamiento formal se basa en la competencia técnica y prevalece sobre cualquier otro, mientras que el resorte determinante de la acción empresarial no es tanto la maximización del beneficio cuanto la búsqueda del éxito profesional. En este campo, las investigaciones del Center han sido más bien limitadas, por lo que la única aportación de interés la constituyen los estudios de D. C. McClelland sobre la motivación psicológica y cultural de la personalidad empresarial.

#### IV. Formas empresariales y evolución de la empresa

Desde la aparición del primer capitalismo industrial, el desarrollo económico y el empresarial han estado estrechamente relacionados, hasta el punto de que la reconstrucción del proceso de transformación de las estructuras y de la naturaleza de la empresa equivale a examinar el proceso de desarrollo técnico-productivo del sistema industrial, el proceso de concentración monopolista de los capitales y el rol del aparato estatal como agente del desarrollo.

Refiriéndose a la historia económica euro-americana, el historiador

A. D. Chandler ha elaborado una tipología de la dinámica de transformación de la empresa, en la cual se evidencia la constante conexión entre los incentivos de desarrollo económico, la estrategia de las empresas, la organización productiva y la función empresarial.

Ante todo, se puede identificar la *fase del empresario comerciante capitalista*, en la que prevalece la empresa individual vinculada estrechamente a una familia y con una estructura organizativa embrionaria. La segunda *fase* es la del *gran industrial*, típica de la segunda mitad del siglo XIX, que asistió a la aparición de un pequeño grupo de empresas innovadoras dirigidas por empresarios particulares de gran capacidad y éxito. En esta fase aparecen las grandes dinastías empresariales tanto en Europa como en América; atendiendo a este período, Schumpeter perfila su modelo de empresario. Bajo el impulso de las políticas empresariales y de un desarrollo en expansión, cambian las formas jurídicas (desde la empresa individual a la sociedad por acciones) y organizativas; en la cumbre de este proceso, el poder absoluto del *gran industrial* se articula en una primera dirección colegiada. En la siguiente *fase de la empresa moderna* se desarrolla la gran sociedad por acciones, la dirección empresarial se hace más compleja y deja de estar centrada en torno a un solo hombre; se forma la nueva *estructura directoral*, que provoca otras diferenciaciones en el grupo dirigente y en el gobierno de la empresa.

El paso de la fase autocrática a la directoral se realiza mediante una separación más acentuada entre propietarios y dirigentes. La integración entre ambos grupos permanece; pero ya no basta con ser propietario

para llevar el control y la dirección de la política de la empresa.

Los estudios sobre las consecuencias empresariales de esta separación han sido muy numerosos; en torno a esta temática sigue siendo clásica la obra de A. A. Berle Jr. y G. C. Means, *Sociedad por acciones y propiedad privada*, que dio comienzo a la revisión crítica posterior. El mismo Schumpeter tenía presente esta evolución, que tendía a modificar el fundamento social del sistema capitalista tradicional, juzgándola como causa de la inevitable decadencia de la función innovadora del empresario.

En cada una de las fases arriba indicadas aparece bien diverso el rol del empresario, así como su relevancia económica y social. En esta última fase, la función innovadora tiende a institucionalizarse incluso en la gran empresa; resulta particularmente decisiva la programación de la innovación técnico-científica, que asume el rol de fuerza productiva y propulsiva principal. Los especialistas, los investigadores y los asesores amplían su actividad e importancia; a su vez, el complejo proceso de formación de las decisiones se estratifica; el carácter de la función empresarial se amplía al aparato organizativo directoral, adquiriendo caracteres de impersonalidad.

El debate sobre el problema *managerial* en la moderna estructura económica ha ocupado intensamente al mundo científico hasta el umbral de los años setenta, participando activamente en él el Research Center con numerosos estudios y elaboraciones teóricas, según hemos visto.

En la discusión sobre el destino de la función empresarial en la fase de la gran empresa moderna es particularmente estimulante la aporta-

ción de J. K. Galbraith. En su obra *El nuevo estado industrial* reanuda la problemática de Schumpeter y ve en el Estado al *nuevo empresario* de la época de las grandes concentraciones productivas; este proceso está originado también por la necesidad de efectuar inversiones tecnológicas muy grandes, de las que depende todo el desarrollo económico. En el ámbito de las grandes *corporations* productivas, la función empresarial se convierte en prerrogativa de la *tecno-estructura*, que indica el conjunto de los centros de información, de organización y de decisión.

Desde el punto de vista analítico, este concepto es sustancialmente indefinido, tendiendo por encima de todo a provocar la sugestión de un poder cada vez más expandido e impersonal. Galbraith estima que en la cumbre del proceso de concentración se asiste al declive progresivo del poder decisorio real de quienes ocupan el vértice de la organización; por consiguiente, la tecno-estructura, en las dimensiones actuales de la empresa y con el nivel actual de recursos tecnológicos, le parece como la única heredera posible de la función innovadora del empresario personal.

Las transformaciones operadas en el sistema productivo ciertamente no han desvirtuado la necesidad de la función empresarial para el desarrollo económico; sin embargo, han hecho que apareciesen otros agentes empresariales, que no son ya individuos o grupos sociales consolidados. Este dato es aún más cierto en los países recientemente independizados y en vías de desarrollo, carentes de tradición empresarial e incapaces de poner en marcha, en competencia con las presiones exteriores, una actividad empresarial industrial-capitalista.

## V. Función empresarial y cambio social

La relación entre función empresarial y cambio social enlaza directamente con los problemas suscitados por el análisis comparado de las diversas formas y fases de industrialización; en efecto, la existencia de grados distintos de desarrollo entre los países industriales y entre éstos y los países retrasados centra el interés en las condiciones que generan el cambio económico, y en particular en la función de la actividad empresarial en orden a promoverlo.

El análisis de esta temática ha ido en aumento en el ámbito de las ciencias sociales a raíz de la polémica entre los historiadores D. S. Landes y J. E. Sawyer (del Research Center), por una parte, y A. A. Gerschenkron, por otra, sobre el grado diverso de desarrollo entre América y Francia y sobre las causas de tal diferencia. Este debate ha proporcionado indicaciones de carácter general sobre los criterios del análisis comparado de las formas de desarrollo.

Según Landes y Sawyer, la actividad empresarial es el factor estratégico del desarrollo, pero su formación exige como condición previa la existencia de *actitudes sociales* favorables, o sea la existencia de un grado elevado de aprobación social.

En estos autores la actividad empresarial capitalista se toma como modelo de referencia exclusivo, por lo que el *retraso* económico de un país se mide instintivamente por el ritmo de desarrollo norteamericano.

La crítica de Gerschenkron a este tipo de *enfoque empresarial* pretende sobre todo acabar con la pretensión de aplicar a algunos esquemas simplificados modelos generales que tiendan a reducir la variedad y la ri-

queza del proceso histórico. A la hora de analizar los obstáculos que se oponen a la formación de la actividad empresarial y de la diferenciación de los procesos de desarrollo, Gerschenkron propone tener en cuenta el grado de *retraso relativo* de las condiciones de partida, así como buscar los *esquemas de sustitución* conforme a los cuales se desenvuelve la actividad de los agentes de desarrollo. En este planteamiento del análisis comparativo declina la referencia exclusiva a los empresarios capitalistas como *agentes institucionalizados del desarrollo* y se da mayor relieve a las formas de intervención estatal. Este esquema de sustitución tiene valor preferente en los llamados países *retrasados*, en los que el Estado desempeña la función propulsora y conductora del desarrollo.

Una de las aportaciones más válidas al análisis de la función empresarial y del cambio social se debe a B. F. Hoselitz. Este investigador acepta el supuesto básico del *enfoque empresarial* de que las diferencias de desarrollo hay que buscarlas en el grado diverso de formación de la función empresarial; no obstante, realiza una nueva exposición crítica de este enfoque, que evita el esquematismo de Sawyer y de Landes. El punto de partida de la tesis de Hoselitz es el reconocimiento de que existen diversos *esquemas de acción* para la consecución de la modernización; tales esquemas se reducen a una serie de *dicotomías típico-ideales* del proceso de industrialización. La segunda aportación de Hoselitz a la interpretación del cambio está ligada al uso que hace de la distinción entre comportamiento *tradicional* y *tradicionalista*, de procedencia weberiana y ya teorizada por E. A. Shils. La posibilidad de afirmación de la

actividad empresarial dependería de la difusión de una actitud cultural proclive a actuar de modo no tradicionalista. En conexión con este enfoque institucional-cultural, la función empresarial se ha interpretado como un fenómeno de *desviación* de los esquemas normativos e institucionales. Además, en el examen de la dinámica del cambio social, Hoselitz ha intuido y aplicado las posibilidades analíticas del esquema de los *pattern variables* elaborados por T. Parsons.

La interpretación de la estrategia del desarrollo propuesta por Gerschenkron en términos de *esquema de sustitución* ha suscitado el interés por una teoría del cambio social basado en el rol de las élites sociales y políticas. Los empresarios no se consideran ya como un grupo social innovador aislado, sino más bien como componente de una élite innovadora más amplia.

Desde esta perspectiva, C. Kerr ha detectado cuatro tipos ideales de élites promotoras del desarrollo: la *élite dinástica*, la *tradicionalista*, la *revolucionaria* y la *élite de clase media*. Sólo donde predomina esta última resulta decisiva la figura del empresario capitalista, puesto que ella presenta una ideología individualista y unas características sociales capaces de reproducir la estructura de poder de las primeras fases de industrialización.

En la orientación predominante, que tiene en cuenta en su conjunto las estrategias del desarrollo, ha adquirido particular importancia la consideración de las fuerzas políticas y de sus ideologías. Entre los autores que han contribuido a consolidar esta dirección, hay que mencionar sobre todo a S. N. Eisenstadt, que ha subrayado el rol que desempeñan el aparato estatal y sus

formas políticas en orden a consolidar modelos culturales innovadores y favorables a la industrialización.

G. Rovati

BIBLIOGRAFÍA: Bendix R., *Trabajo y autoridad en la industria*, Eudeba, Buenos Aires 1966.—Bratina D. y Zanetti G., *L'impresa innovativa*, Lied, Torino 1971.—Brech E.F.L., *Management. Su naturaleza y significado*, Oikos-Tau, Barcelona 1968.—Burisch W., *Sociología industrial*, Pirámide, Barcelona 1976.—Burnham J., *La revolución de los directores*, Huemul, Buenos Aires 1962.—Castillo Castillo J., *La dirección de empresa como profesión*, en "Rev. del Trabajo" 9 (1963).—Chandler A.D., *Strategy and structure. Chapters in the history of the american industrial enterprise*, Doubleday, New York 1966.—Child J., *British management thought*, George Allen and Unwin Ltd., London 1969.—Dahrendorf R., *Sociología de la industria y de la empresa*, Uteha, México.—Galbraith J.K., *El nuevo estado industrial*, Ariel, Barcelona 1967.—Giannotti G., *L'imprenditorialità al bivio*, Vallecchi, Firenze 1969.—Granick D., *El hombre de empresa soviético*, Rev. de Occidente, Madrid 1966.—González-Páramo J.M., *La empresa y la política social*, Rialp, Madrid 1966.—Hoselitz F. y Wilbert E., *Industrialización y sociedad*, Euroamérica, Madrid 1971.—Hoselitz B.F. (ed.), *Theories of economic growth*, Free Press of Glencoe, New York 1960.—Kerr C., Dunkop J.T., Harbison F.H. y Myers C.A., *El industrialismo y el hombre industrial*, Eudeba, Buenos Aires 1963.—Linz J.J. y Miguel A. de, *Clase y estudios del empresario español*, en *La formation des hommes et le développement économique recontre internationales* (mimeografiado) 26-31 (Madrid, octubre 1964); *El empresario ante los problemas laborales*, en "Política Social" 60 (octubre-diciembre 1963) 5-105; *Los empresarios ante el poder público*, Instituto de Estudios Políticos, Madrid 1966; *Los empresarios potenciales*, en "Rev. Española de la Opinión Pública" 1 (1965) 45-72; *Los estudios de los empresarios españoles y su concepción del papel empresarial*, en *La formation des hommes et le développement économique recontre internationales* (mimeografiado) 26-31 (Madrid, octubre 1964); *Fundadores, herederos y directores en las empresas españolas*, en "Revista Internacional de Sociología" 81 (enero-marzo 1963) 185-216, y 85 (enero-marzo 1964) 5-28; *La movilidad social del empresario español*, en "Arbor" 57 (219) (marzo 1964) 45-72; *Origen social de los empresarios españoles*, en "Boletín Informativo del Seminario de Derecho Político" 31 (Salamanca 1964) 39-88; *El prestigio de profesiones en el mundo empresa-*

*rial*, en "Rev. de Estudios Políticos" 128 (marzo-abril 1963) 23-76, y 129-130 (mayo-agosto 1963) 5-33; *Tipos humanos y conducta empresarial*, en "Rev. de Psicología General y Aplicada", vol. XVIII, nn 66-67 (enero-junio 1963) 93-125; *Características estructurales de las empresas españolas: Tecnificación y burocracia*, en "Inst. Nacional de Racionalización del Trabajo" 1 al 4 (1964) 1-296; *Los empresarios españoles y la banca*, en "Moneda y Crédito" 84 (marzo 1963) 3-112.—López Pintor R., *La sociología industrial y de la empresa*, Vicens-Vives, Barcelona 1976.—Lucas Marín A., *Sociología de la empresa*, Ibérico Europea, Madrid 1981.—Mackenzie G., *The aristocracy of labor*, Cambridge University Press, Cambridge 1973.—McGregor D., *El aspecto humano de las empresas*, Diana, México 1975.—Moore W.E., *Las relaciones industriales y el orden social*, FCE, México 1954.—Pagani A., *La formazione della imprenditorialità*, Comunità, Milano 1964.—Pagani A. (ed.), *Il nuovo imprenditore*, Angeli, Milano 1967.—Rovira Astorga J.L., *La empresa y su entorno. La crisis de la dirección*, Index, Madrid 1981.—Ruffolo G., *La grande impresa nella società moderna*, Einaudi, Torino 1967.—Schumpeter J.A., *Capitalismo, socialismo y democracia*, Aguilar, Madrid 1961.—Sierra F. de la, *Los directores de las grandes empresas españolas ante el cambio social*, CIS, Madrid 1981.

## FUTURO

SUMARIO: I. El futuro como problema humano general: 1. Problema temporal; 2. Cosmologías y escatologías; 3. Utopía del progreso y nacimiento de la futurología; 4. Futuro y supervivencia: aspectos biológicos y psicológicos; 5. Futuro y responsabilidad social: aspectos sociológicos; 6. Futuro e inversiones: aspectos económicos - II. El futuro como objeto de conocimiento: 1. Futuro e historia; 2. La historia como base de previsión: miseria del historicismo; 3. Futuro y ciencia: modelos causales y modelos aleatorios; 4. Futurología; 5. El futuro como proyecto colectivo.

### I. El futuro como problema humano general

#### 1. PROBLEMA TEMPORAL

El interés por el futuro puede ser distinto según que se refiera al futu-

ro próximo o al lejano. En el primer caso, se trata de prever las consecuencias de un acontecimiento (decisión, acción) en una situación ya estructurada; en el segundo, de prever la estructura futura de las situaciones. En el primer caso, se trata de resolver en el futuro un problema presente; en el segundo, de prever y/o prevenir la aparición de situaciones problemáticas. El problema del *horizonte temporal* es muy importante en las ciencias sociales, pues varía según las distintas culturas y, por otra parte, los problemas a corto plazo se afrontan con medios diversos de los necesarios para un plazo largo. Todo individuo y todo sistema socio-cultural se interesan por el futuro inmediato; en cambio, no todos perciben o prestan interés al futuro lejano.

#### 2. COSMOLOGÍAS Y ESCATOLOGÍAS

El problema del futuro conecta con el de las cosmologías y el de las imágenes espacio-temporales. Algunas sociedades primitivas parece que tienen una imagen del tiempo como una línea continua y horizontal; el pasado es igual al presente y el futuro igual al pasado. Se trata de una cosmología ahistórica, inmóvil y eterna. Pero entre ellas son más frecuentes las cosmologías cíclicas, en las que pasado, presente y futuro son diversos, aunque siguen ciclos que se repiten indefinidamente. No son raras tampoco las cosmologías *degenerativas*, según las cuales al comienzo de la historia hubo una edad de oro, que por algún motivo se vio interrumpida por un proceso de decadencia, que puede o no desembocar en una nueva edad de oro al final de la historia. En estas cosmologías el pasado remoto es bueno, la

historia es un proceso doloroso de males crecientes, hasta la catarsis final, en la que el futuro será nuevamente bueno. La cosmología occidental es de este tipo, tanto en sus versiones cristianas como en las liberales y marxistas.

En la versión cristiana tradicional, el interés, más que en la historia, se centra en su desenlace final (juicio universal); en la versión marxista, en cambio, la historia es importante para entender las fuerzas y las tendencias que habrán de llevarla al desenlace revolucionario y a la creación de la sociedad perfecta y, por tanto, al final de la historia (o de la prehistoria, comenzando la historia *verdaderamente humana*); tales fuerzas y tendencias son ya visibles y la revolución es inminente, aunque en un futuro no determinado todavía. Por el contrario, en la versión burgués-liberal el *futuro ya ha comenzado*, en el sentido de que la mejor sociedad posible está ya en vías de construcción y de expansión.

Evidentemente, estas dos cosmologías laicas diferentes entrañan actitudes diversas frente al futuro. La marxista es pesimista en relación con el futuro inmediato; la situación habrá de empeorar aún antes de que las *contradicciones* lleguen al punto de la ruptura revolucionaria. El optimismo se reserva para tiempos lejanos; la revolución triunfará y es inevitable el socialismo. En cambio, los progresistas decimonónicos eran optimistas incluso ante el futuro inmediato: las cosas van siempre mejor.

Hoy el optimismo de los filósofos del *progreso* es más bien raro. Después de dos guerras mundiales, de los campos de exterminio, de treinta años de guerras frías y calientes locales y de la profunda división del mundo según líneas ideológicas, ra-

ciales y económicas, ninguna de las principales doctrinas políticas y sociales parece inspirarse en el optimismo; esta actitud se limita ya a algunas de sus versiones y formas más vulgarizadas.

### 3. UTOPIA DEL PROGRESO Y NACIMIENTO DE LA FUTUROLOGÍA

Hasta hace poco, optimistas eran los portavoces oficiales del *establishment* político, económico y científico de Occidente; es en este clima en el que se ha desarrollado la *futurología* como actividad especializada en la previsión a medio y a largo plazo. La sustitución del concepto de *desarrollo* por el de *progreso* marca ciertamente una caída del entusiasmo y de la seguridad de que el crecimiento de la tecnología, de la economía, de la tasa de alimentación y de instrucción llevan también a un crecimiento moral y espiritual; también los exponentes de la ideología burguesa admiten que el progreso no es automático, sino que tiene que ser guiado políticamente y planificado técnicamente. Más recientemente aún, fenómenos como el gran desinterés de los grupos marginales por *el sistema* (jóvenes, minorías raciales) y las preocupaciones ecológicas parece que han desalojado el optimismo ilustrado hasta de sus últimos refugios: las instituciones científicas.

### 4. FUTURO Y SUPERVIVENCIA: ASPECTOS BIOLÓGICOS Y PSICOLÓGICOS

Algunas culturas parecen especialmente interesadas por su continuidad en el futuro; junto a su interés por el pasado, por la ascendencia

y la historia, se observa también su interés por el futuro, y se habla a veces no sólo del culto a los antepasados, sino incluso del culto a los descendientes. Este interés tiene, sin duda, orígenes genéticos y biológicos; una de las principales ocupaciones y preocupaciones de todo individuo, en todas las especies vivientes, es asegurarse una descendencia. En el caso del hombre, asegurarse una descendencia a menudo tiene también un valor preciso de supervivencia para el individuo, cuando los hijos constituyen un capital de inversión, una fuerza-trabajo y un seguro para el futuro, puesto que están obligados a honrar, proteger y mantener al anciano genitor (biológico o no). Se trata de una forma extendida en muchas culturas, aunque no en todas. A veces la supervivencia no es la biológica, sino simbólica; se desarrollan creencias como la de que el alma del antepasado vivirá mientras haya descendientes que le honran, o mientras duren su nombre y sus obras.

El interés por el futuro parece, pues, estrechamente ligado al interés por la familia, y parece difícil e inútil establecer en general cuál de los dos es la fuente del otro. Tanto la familia en cuanto unidad simbólica de individuos separados en el tiempo y el espacio como el interés por transmitir al futuro el propio nombre y las propias cosas, asegurándose así una supervivencia más allá de la muerte individual, tienen significados y funciones biológicos evidentes. Mas si la reproducción y la supervivencia de la especie son finalidades universales en el mundo de los vivientes, la conciencia del futuro y de la muerte son propias del género humano. El hombre es el único animal que sabe que tiene un futuro, y se plantea el problema de preverlo

y predeterminarlo; y es también el único animal que sabe que la única cosa cierta que encontrará en el futuro es la muerte.

El interés por el futuro está relacionado con problemas supraindividuales: la supervivencia de la especie, de la colectividad, de la familia y de la institución. En términos psico-analíticos, el futuro es cuestión del yo y del superyó; el ello individual, el principio del placer, tiende a vivir en el presente y a no preocuparse del futuro, según el precepto horaciano del *carpe diem*.

La inevitable conexión entre el futuro y la muerte vuelven desagradables y ansiógenas las miradas al futuro; las cosmologías *degenerativas* tienen evidentes analogías con la historia individual, desde el edén del vientre materno y/o de la juventud a la decadencia de la vejez. Estos factores pueden explicar también por qué con frecuencia las imágenes del futuro son *distópicas* o *catastróficas*; véanse los trabajos clásicos de Orwell, de Huxley, de mucha ciencia-ficción y la moderna oleada de predicciones apocalípticas sobre la próxima *ecocatástrofe* que nos va a llegar.

El interés por el futuro a medio y a largo plazo parece propio de las personas y de las sociedades más *prósperas*, que han resuelto el problema de la supervivencia individual y, por tanto, pueden dedicar tiempo a los problemas de la supervivencia ajena. Estas actitudes pueden institucionalizarse en modelos culturales; como lo han demostrado muchas investigaciones, los pobres viven *en el presente* y tienen un horizonte temporal limitado, ya porque están ocupados en resolver los problemas vitales de cada día, ya porque no tienen inversiones que hacer ni patrimonio que transmitir.

### 5. FUTURO Y RESPONSABILIDAD SOCIAL: ASPECTOS SOCIOLÓGICOS

Por el futuro se interesan aquellos a quienes la sociedad ha investido de responsabilidades supraindividuales, institucionales y organizativas. El prototipo de esta categoría es el "*buen padre de familia*". El ahorra *en previsión del futuro* y dejando para el futuro los placeres que podría obtener hoy de sus riquezas, las invierte calculando las tasas de amortización; dedica parte de su tiempo y de sus bienes a la educación de los hijos, y en el momento oportuno predispone, mediante testamento, el destino de sus bienes en el futuro. Todo esto está en claro contraste con la figura del vividor, preocupado sólo de su propio placer individual, aterrorizado por el futuro ("*Del doman no c'è certezza*": del mañana nada se sabe) y partidario del lema de Luis XV: "Después de mí, el diluvio". Se trata de actitudes típicas de las épocas hedonísticas e individualistas, como lo es en gran parte la nuestra.

La sociedad —ninguna sociedad— podría sobrevivir sin los *buenos padres de familia*, los actores del sistema que se imponen la carga de preocuparse por el futuro. Entre los representantes más evidentes de esta categoría están los que ostentan el poder político, los cuales suelen hacer de la supervivencia simbólica en el futuro lejano —la fama, la gloria— uno de los principales motivos de sus actos, en paz y en guerra, erigiendo monumentos, conquistando provincias y constituyendo administraciones.

Hoy las organizaciones a gran escala, modeladas según el ejemplo de las burocracias y de los ejércitos de hace miles de años o formadas a

partir de las instituciones familiares, han aumentado enormemente en número, en dimensiones y en complejidad, aumentando, como consecuencia, el número de los que, en vez de abandonarse a los placeres cotidianos, han de adoptar el comportamiento ascético y racional del buen padre de familia: los administradores, los empresarios, los técnicos, los funcionarios y los burócratas. El responsable de la continuidad de una organización ha de mirar al futuro, por encima de las propias expectativas de vida. El terror que el futuro, o sea la muerte, descarga en el ello individual debe superarse desde las exigencias colectivas y desde los deberes inherentes al propio rol en la sociedad.

## 6. FUTURO E INVERSIONES: ASPECTOS ECONÓMICOS

El desarrollo de las organizaciones sociales no sería posible sin un aumento del grado de racionalización del comportamiento social. Uno de los campos en los que el proceso de racionalización es más evidente es el de las inversiones de capital. Toda inversión implica la renuncia a ventajas inmediatas en vista de mayores beneficios en el futuro; implica un cálculo costos/beneficios y una imagen del futuro en el que se recogerán los beneficios. Las inversiones a largo plazo tienen sentido si el beneficiario presume que se hallará todavía en el mundo al término del período de amortización; esto explica por qué las inversiones que requieren capitales masivos y dan bajos réditos sólo pueden emprenderlas sujetos colectivos, familias, organizaciones o Estados; no tendrían sentido desde el punto de vista puramente individual del inversor.

Ahorro, acumulación de capital e inversión son actividades que presuponen una imagen y una actitud hacia el futuro; al mismo tiempo son actividades que forjan el futuro. Si consumimos hoy, mañana tendremos pobreza; si ahorramos hoy, tendremos un futuro más tranquilo. El ascetismo puritano y el *espíritu del capitalismo* no presuponen ciertamente una imagen optimista y progresista del futuro, sino al contrario; pero hacen posible un futuro más rico.

Si se concibe el futuro como igual al pasado, las actividades inversoras pueden reducirse a mera administración, a distribución de los recursos para fines constantes en un ambiente estable; si se considera la historia como esencialmente imprevisible, el futuro incierto y los mismos objetivos de la organización son mutables, y entonces no basta ya la mera administración, sino que es preciso recurrir a técnicas más complejas de guía y dirección social. Surgen así las diversas actividades de programación y planificación, cuyo cometido es hacer frente a un futuro incierto y mutable, y la futurología, como actividad de especulación, teorización, previsión y anticipación del futuro. Nacida en los ambientes literarios, filosóficos y científicos, la futurología debe mucha de su importancia actual a que responde a una exigencia ampliamente sentida por parte de las grandes organizaciones sociales.

## II. El futuro como objeto de conocimiento

### 1. FUTURO E HISTORIA

Una de las fuentes intelectuales de la futurología moderna es el historicismo (Flechtheim, *History and futu-*

*logy*, 1966); y, a otro nivel, podemos decir que la futurología moderna responde a una exigencia que en muchas culturas es satisfecha por los estudios históricos. No parece, pues, fuera de lugar examinar aquí brevemente el rol de la historia como presupuesto del futuro o, mejor, de la historiografía como indicadora del futuro.

Ya se ha hecho referencia a las raíces psicológicas de las cosmologías que sitúan en el pasado la edad de oro, y de la aversión a mirar al futuro. En cambio, el estudio del pasado parece que resulta una actividad agradable, al menos por tres motivos. En primer lugar, por la capacidad de la mente humana para olvidar los aspectos dolorosos de la propia experiencia personal y para contemplar el pasado con los *lentes de color de rosa* de la juventud; en segundo lugar, porque al pasado se refieren los *recuerdos colectivos* y las tradiciones que mantienen unido al grupo social. Las tribus inventan progenitores comunes, cuya sangre constituye un vínculo entre los miembros de la tribu, y las naciones se inventan una historia que desempeña esa misma función unificadora; en la historia se sitúan los mitos gloriosos, los arquetipos de las virtudes sociales, las pruebas de la unidad y las fábulas en las que uno se reconoce. Y es grato todo lo que contribuye a satisfacer la *necesidad de socialidad* y de comunión. En tercer lugar, porque en el pasado se encuentran las reconfortantes certezas que, en cambio, faltan en el futuro. El pasado está *dado*, es firme, inmodificable; y ésta es una cualidad tranquilizadora; del pasado no pueden venir peligros.

Tales parecen ser algunos de los motivos psicológicos que hacen popular el estudio de la historia. Natu-

ralmente, los hay también sociológicos y estructurales (el gran interés por la historia en Europa acompaña y favorece la aparición de las naciones en el siglo XIX; la historia suelen escribirla cortesanos para exaltar las gestas de los poderosos) y estrictamente culturales; el historicismo, como filosofía de la historia, es una de las numerosas *religiones* que han llenado el vacío subsiguiente a la retirada del cristianismo bajo los ataques de la crítica racionalista (*apostasía* de los intelectuales, primero, y de las masas, después).

En el contexto de esta voz, historicismo e historiografía interesan porque en ellos están fundadas algunas de las objeciones no sólo a la pretensión de construir una ciencia del futuro, sino a la orientación previsiva de las mismas ciencias sociales. Las argumentaciones más comunes son:

1) el comportamiento humano es imprevisible. Sólo puede describirse históricamente y explicarse *a posteriori*;

2) el único modo de prever el futuro es captar en el desarrollo histórico pasado las fuerzas y los principios *esenciales*, en los que están contenidos *in nuce* los desarrollos futuros.

La primera objeción la tomaremos en consideración en el párrafo siguiente, a propósito de las relaciones entre ciencia y futuro. Aquí parece suficiente formular alguna crítica a la segunda, que es la argumentación principal de las filosofías y de las sociologías historicistas, bastante extendidas.

### 2. LA HISTORIA COMO BASE DE PREVISIÓN: MISERIA DEL HISTORICISMO

La historia (historiografía), cuando no se reduce a mera erudición, es

la investigación de las fuentes de los valores que deben guiar la acción, y la búsqueda de las constantes, de las tendencias y de las *leyes* del desarrollo humano.

El historicismo, o filosofía de la historia, es el intento de descubrir un orden y un significado dentro de la sucesión de los acontecimientos, de forma que puedan prefigurarse las líneas esenciales de su despliegue más allá del presente. A pesar de sus radicales divergencias en otros aspectos y de las polémicas, a veces tediosas, entre sus cultivadores, el historicismo, las ciencias sociales y la futurología tienen mucho en común; y no es un azar que en Europa, donde es más fuerte la tradición historicista, los estudios sobre el futuro hayan sido introducidos o acogidos con entusiasmo por importantes exponentes de dicha tradición.

La historia, como guía del presente y del futuro, tiene la obvia ventaja de basarse en acontecimientos ya estructurados, en hechos y datos *documentados*; parece, pues, que posee un significado objetivo propio, y que habla y enseña por sí misma. Se trata, como es sabido, de una ilusión de perspectiva; en primer lugar, porque la historia, al basarse en gran parte en documentos escritos, se limita consecuentemente a aquellos acontecimientos humanos que los hombres de cada época han estimado lo bastante importantes para consignarlos por escrito; lo que se convierte en hecho histórico depende, en primer lugar, de las estimaciones de los contemporáneos, particularmente de los contemporáneos que saben leer y escribir, o sea, de las élites intelectuales, a menudo cercanas a las élites políticas. Ello explica que hayan quedado por largo tiempo fuera de la historia sec-

ciones importantes de la vida humana global.

En segundo lugar, el documento debe tener la suerte de sobrevivir y de caer en manos del historiador; y hay buenos motivos para creer que el porcentaje de los documentos llegados a nosotros de los siglos precedentes es una pequeña parte del total, la cual no parece ser una *muestra representativa* de los acontecimientos históricos. Lo más probable es que en la historiografía haya un *error sistemático* a favor de la *continuidad*, en el sentido de que toda época y civilización ha conservado de la época precedente sólo la parte más conveniente a sus valores e intereses, dejando que se destruyera cuanto *no era favorable* o repugnaba. Es otro modo de decir que la historia la escriben siempre los vencedores. Esta pérdida sistemática de la documentación no útil, funcional o grata dota a la historia de un aspecto de continuidad, lógica, orden, *racionalidad*, etc., que parece totalmente abusivo.

En suma, parece que la influencia del historicismo como guía del futuro actúa en sentido conservador. En efecto, su postulado fundamental es inevitablemente el de la continuidad; el futuro se puede prever sólo en la medida en que es posible descubrir en el pasado líneas de tendencia, *fuerzas* más o menos eternas o más o menos limitadas a épocas particulares, aunque se despliegan siempre según los ritmos prolongados de las generaciones y de los siglos. También los historicismos que se presentan como *revolucionarios* terminan en conservadores, cuando siguen viendo en el presente y en el futuro las *fuerzas* que se han descubierto en el pasado; y aquí es obligado referirse al marxismo.

Como índice del futuro, la histo-

ria está afectada por numerosas carencias; y no es la menor la contradicción entre las filosofías historicistas y las interpretaciones históricas. Toda nación, toda clase, toda generación escribe y vuelve a escribir su propia historia, ordenando los acontecimientos o, más bien, los documentos del pasado, de una manera que responda a sus propias preguntas, satisfaga sus propias necesidades y documente sus propias ideologías. Los historicismos, como concepciones filosóficas basadas en el pretendido descubrimiento de las grandes leyes de la historia, están en general desacreditados entre los historiadores más serios, los cuales parecen reaccionar hoy de tres modos característicos: 1) algunos aceptan la inevitable subjetividad de la interpretación histórica y colocan a la historiografía entre las artes y las letras, y no entre las ciencias; 2) otros intentan limitar al máximo la subjetividad, renunciando a la *macrohistoria*, para dedicarse a estudios muy especializados en cuanto a tiempo y lugar, tratando de reducir al mínimo el *gap* entre documentación disponible y acontecimientos reales; 3) otros, finalmente, proponen la integración de historia y ciencia social, asignando a la historia la tarea de recoger los datos relativos a fenómenos pasados, y a la ciencia social el cometido de deducir de la realidad presente las categorías analíticas para su interpretación. Así que la historia, a la hora de elegir los problemas y de utilizar las categorías analíticas, recibirá orientación de las ciencias sociales, mientras que éstas podrán enriquecer sus análisis sincrónicos con la densidad de la historia [ *↗ Historia* ].

En todo caso, para que esto pueda suceder, hay que aceptar la posibilidad de una ciencia empírica de la

sociedad, cosa que suelen negar precisamente los historicistas. Y éste es el problema que abordaremos ahora brevemente.

### 3. FUTURO Y CIENCIA: MODELOS CAUSALES Y MODELOS ALEATORIOS

En nuestra época, las ciencias sociales han sustituido en gran parte a la historia (y a la literatura) como instrumentos de interpretación del pasado, de explicación del presente y, por tanto, de previsión del futuro. Los motivos de este fenómeno son conocidos.

En primer lugar, *la difusión del espíritu científico de la esfera natural a la humana*; demolidos por la crítica racional de la ilustración el principio de autoridad y la tradición en la física y en la química, tales principios fueron atacados también en el campo de las leyes, de las costumbres y de la vida social. A la crítica del siglo XVIII le sucedió el intento decimonónico de reconstruir la sociedad a base de principios proclamados como científicos (socialismo) y de estudiarla mediante métodos científicos (sociología).

En segundo lugar, *el aumento de la capacidad de control del Estado sobre la sociedad y el desarrollo de la estadística*. A pesar de las apariencias y de los tópicos, no existe solución de continuidad en la extensión de la intervención del Estado en la vida social, desde los Estados absolutistas *ancien régime* a los Estados liberales del siglo XIX. El mercantilismo económico y el absolutismo político dejan su sitio al *laissez faire* y a la democracia parlamentaria; pero el funcionalismo de la sociedad en su conjunto se ve cada vez más condicionado por el cuadro político estatal; el siglo XIX es el siglo del

servicio militar y de la educación obligatorios, de la ampliación del sufragio, de las leyes sobre el trabajo y la asistencia social. La cuota de la renta nacional administrada y redistribuida por los Estados aumenta.

Esto significa que aumenta también la necesidad del Estado de conocer el número, la condición económica y profesional, el estado de salud y el sexo, los ingresos y la propiedad, la edad y el nivel educativo de sus ciudadanos. Aumenta la necesidad de datos, censos y estadísticas.

Por otra parte, con la democracia y el espíritu del capitalismo, la administración de las finanzas del Estado, no menos que la producción de leyes y su ejecución, son sustraídas al arbitrio del soberano y sometidas a criterios que tienden a ser cada vez más racionales y objetivos; la administración es también cada vez más técnica y la política más científica. Lentamente toman cuerpo, enlazando con precursores como la *Dime Royale* del mariscal de Francia Vauban, los procesos de planificación económica y social.

El siglo XIX es asimismo la era de las estadísticas. La sociología no nace sólo del intento ilustrado comtiano de aplicar a la *máquina social* los métodos de investigación científica que tanto éxito iban teniendo en la esfera de la naturaleza, sino también del descubrimiento de los estadísticos, como Süsskind, Quetelet y Galton, de las amplias zonas de regularidad, orden y estabilidad —y, por tanto, de previsibilidad científica— que se podían observar en la vida social, una vez ordenado y cuantificado en las tablas estadísticas el aparente caos de los acontecimientos. En particular, causó sensación y escándalo, en cuanto que

amenazaba a los postulados del libre albedrío, la afirmación de los estadísticos de que se podía prever con márgenes precisos de error el número de nacimientos, enfermedades y muertes, homicidios y hurtos, incidentes, etc., de un año para otro; algo así como si en la sociedad existiese un regulador supremo, que, a diferencia de Dios, al que todavía hacía referencia Süsskind, era empíricamente cognoscible.

Estas dos fuentes de la sociología —el racionalismo científico y el empirismo estadístico, la tradición comtiana y la queteletiana, que confluyen en Durkheim— representan también los dos modos fundamentales de las ciencias sociales de abordar el futuro: *la explicación causal y la extrapolación estadística*. En el primer caso se afirma que, dado un acontecimiento A (causa, *explansans*), se seguirá necesariamente un acontecimiento B (efecto, *explanandum*) por la acción de una ley o principio causal dado, L [*Andálsis causal*]. Este es sustancialmente el modo operativo de las ciencias mecánicas, físicas y químicas tradicionales, presididas por los principios de la necesidad y de la determinación. Todo el esfuerzo de los científicos gira en torno al hallazgo de las leyes naturales generales, las cuales, una vez formuladas, pueden aplicarse a innumerables fenómenos empíricos, reducirse a reglas prácticas en los manuales y hacer posible la solución fácil e inmediata de toda clase de problemas concretos.

En el segundo caso se afirma que, descubierta la tendencia de una *serie histórica* de acontecimientos, o sea su *función*, es razonablemente posible aplicarla también en períodos sucesivos a aquellos datos. La extrapolación estadística, gráfica y numérica, es un instrumento predic-

tivo mucho más débil que la explicación causal, porque no está ligado a postulados de necesidad y determinismo; pero en muchos casos es el único *aplicable*, y en otros, determinados por una multiplicidad de factores, es el único aceptable. Y es tanto más aceptable cuanto más corto y cercano es su radio; las extrapolaciones a largo plazo son siempre arriesgadas.

En las ciencias sociales se han cultivado los dos enfoques del problema de la previsión; los han cultivado, con más o menos entusiasmo y éxito, distintos autores y en momentos diversos. Los teóricos se han dedicado de ordinario a buscar las leyes fundamentales del comportamiento social, de validez comparable a las de la mecánica newtoniana. Los sociólogos, interesados en aplicar su disciplina a problemas específicos, se contentan a menudo con extrapolar las tendencias empíricas.

Dejando para las voces correspondientes la profundización de las características, de los límites y de las ventajas respectivas, de las formas intermedias, etc., de estos dos principales enfoques científicos del problema de la previsión, queremos subrayar aquí su común carácter hipotético: “No hay conocimiento científico que no sea hipotético” (M. Weber). En el primer caso se afirma que, dado A, se seguirá necesariamente B; pero nada se dice sobre la probabilidad de que tenga lugar A (leyes de la forma canónica *Si-entonces*); en el segundo caso se dice que, dada la serie histórica, se da también el acontecimiento adicional futuro dentro de ciertos límites de probabilidad razonable. La consecuencia es que el *futuro* no está nunca determinado. Por lo demás, esta afirmación es muy diversa de la conclusión que sacan algunos de

que no puede estudiarse el futuro científicamente, puesto que no existe. La objeción se apoya en una concepción preheisenberguiana de la ciencia, y no toma en cuenta el hecho de que, incluso en el ámbito de las ciencias naturales, el estudio de los fenómenos más complejos emplea hoy cada vez más las técnicas estadísticas, contentándose con leyes aleatorias (estadísticas) y previsiones probabilistas. Está claro que, por definición, el futuro no existe; sin embargo, se le puede considerar y estudiar como la proyección y extrapolación de los hechos pasados y presentes; es más, ésta es la tarea fundamental de la ciencia.

La segunda observación se refiere al hecho de que la probabilidad de que nuestras previsiones sean válidas es tanto menor cuanto más se alejan en el tiempo y cuanto más particular es el acontecimiento que se debe prever. Podemos estar prácticamente ciertos de la estructura de nuestra sociedad dentro de seis meses; más difícil es imaginar cómo será dentro de treinta años. Por otra parte, no estamos del todo seguros de lo que estará haciendo Fulano dentro de una hora.

Esta incapacidad de prever hechos particulares es común a todas las ciencias que se ocupan de realidades complejas, en las que actúan un sinnúmero de factores, como es el caso de la sociología.

Por lo demás, tales limitaciones no alteran el hecho de que el método científico sea el criterio más eficaz para orientarse de cara al futuro; pues la historia y la tradición como *maestras de la vida* sólo son aceptables en cuanto materia prima para el análisis crítico de la ciencia.

La limitación más grave del estudio científico sobre el futuro es, sin duda, la relativa al corto período de

validez razonable de las previsiones. Esto puede no ser un problema en las sociedades relativamente estáticas, en las que los cambios siguen ritmos seculares, fuera, por tanto, del horizonte perceptivo y emotivo del individuo. En estos casos se puede incluso pensar que el mundo es inmutable, que la previsión no es un problema y que se puede tranquilamente emprender obras destinadas a durar eternamente.

La sociedad moderna no sólo se caracteriza por un ritmo acelerado de cambios a todo nivel, sino también por una conciencia viva, dolorosa o entusiasta, de tal cambio [ *↗ Cambio* ].

#### 4. FUTUROLOGÍA

A) *Factores de su emergencia.* Los científicos más rigurosos han sido siempre conscientes de las limitaciones de la ciencia como método de previsión del futuro, y han relegado de ordinario los intentos de previsión al ámbito de las especulaciones teóricas.

Estos intentos no son peculiares de la sociedad moderna: pero sí han tenido y están teniendo en ella un amplio desarrollo. Entre las causas de este fenómeno, las más importantes parecen las siguientes:

a) *Necesidad de previsión de los cambios tecnológicos* y de sus consecuencias militares, económicas, sociales y políticas. La tecnología sigue siendo una fuerza básica de nuestra sociedad, por lo que todas las ciencias sociales ponen de relieve su rol crucial y la amplitud de sus consecuencias en todas las esferas de la actividad humana. Para algunos de estos sectores, como el militar y el industrial, la previsión de las innovaciones tecnológicas es una exigencia de vida o muerte.

b) *Progreso de las ciencias en general y de las ciencias sociales en particular.* Ya no nos limitamos a explicar el pasado, sino que se trata de aplicar los principios y las leyes extraídos del análisis del pasado para prever el futuro; se construyen incluso modelos alternativos de sociedad; se intenta transformar las ciencias sociales de descriptivo-analíticas en proyectivas (ingeniería social) y pasar de la teoría, que se estima ya consolidada, a la aplicación práctica.

c) *Tendencias a la planificación.* La tendencia a la construcción de organizaciones sociales cada vez más amplias, complejas y capilares implica una tendencia a la racionalización de los procesos de decisión y dirección. Las organizaciones a gran escala, de las que el Estado es uno de los principales ejemplos, aunque no el único, tienen necesidad de ver lejos en el tiempo y en el espacio, a fin de racionalizar decisiones que tienen consecuencias importantes y numerosas no sólo en muchos individuos, sino también durante muchos años. Los procesos mediante los cuales tratan de optimar sus acciones en el tiempo con vistas a objetivos futuros se llaman planificación, y requieren la intervención de profesionales de la previsión.

B) *Características y tendencias.* Los futurólogos forman hoy un *movimiento colectivo* en el ámbito de la comunidad científica. Su procedencia es más bien heterogénea; junto a filósofos políticos, como Bertrand de Jouvenel, y a filósofos de la historia, como O. Flechtheim, que, además de haber acuñado el nombre y de poner en marcha el movimiento, constituyen también un puente de enlace con la cultura sociopolítica tradicional, figuran un buen

número de científicos de la naturaleza (físicos, ingenieros, biólogos) y de científicos del hombre (psicólogos, sociólogos, economistas y politólogos). Se trata, pues, de un movimiento estrictamente inter o transdisciplinar. Lo que une a estudiosos de tan diversa procedencia es, en primer lugar, el interés intelectual por la *conjetura*; en segundo lugar —y ésta quizá sea una motivación más fuerte—, la preocupación por ciertas tendencias que, siendo una amenaza en el presente, se teme puedan resultar catastróficas en el futuro, hasta el punto de poner en peligro la misma supervivencia del planeta. En esta preocupación, los futurólogos tienen muchos puntos en común con los *buscadores de la paz*, no faltando importantes ejemplos de integración de ambos movimientos [ *↗ Paz* ]. En tercer lugar, los futurólogos se sienten motivados a proseguir sus estudios por la convicción de que el futuro no es un dato inevitable, sino un modelo (o diversos modelos alternativos) que proyectar y realizar.

En este sentido, parece justificado afirmar que la futurología no podría ni siquiera aspirar al *status* de disciplina científica, sino que debería quedarse en el plano de la mera previsión tecnológica o de la mera especulación filosófica, de no apoyarse en un sólido conocimiento sociológico. Sólo conociendo los principales mecanismos y modos de funcionamiento del sistema social es posible hacer conjeturas sobre las repercusiones en el sistema global de cambios (tecnológicos, sociales y culturales) que tienen lugar en una de sus partes, así como construir modelos de sociedad, diferentes de los históricos, que proponer como alternativas de futuros posibles y/o deseables (futuribles).

Es cierto que la rama futuroológica técnicamente más avanzada e institucionalmente mejor arraigada en las grandes organizaciones económicas, políticas y militares es la que se limita a prever las innovaciones tecnológicas y sus consecuencias socio-económicas más inmediatas; y también lo es que este tipo de futurología, a menudo áridamente técnica o audazmente rayana con la ciencia-ficción, es la que ha sido más vulgarizada en la opinión pública; y es cierto, finalmente, que este tipo de futurología es con frecuencia determinista y conservador en el plano socio-político, en cuanto que no se arriesga a prever cambios en las instituciones o en los valores fundamentales de la sociedad que los expresa. Pero se trata de un tipo de futurología hoy ampliamente superado en la conciencia y en la praxis. Hoy el campo está dominado por personas cuyo interés principal son justamente los aspectos sociales, políticos y culturales del futuro, sea cual sea su procedencia académica o disciplinar.

Si se puede hablar de futurólogos —o sea, de investigadores de diversas disciplinas con un interés común por el futuro y con una base también común de conocimientos sociológicos—, más difícil parece hablar de futurología como disciplina científica; ésta es una de las razones por las que muchos rechazan el término, prefiriendo otros (*futurística, arte de la conjetura, estudio del futuro, prognosis*). Un campo de estudios, para elevarse al rango de disciplina autónoma, debe disponer de un objeto propio o de una *problemática* específica, de una metodología propia y de un aparato técnico propio. Por lo que se refiere al primer punto, se trata, ante todo, de superar la obvia dificultad de que el

futuro no existe; pero, como se ha dicho, la futurología no pretende estudiar el futuro, sino solamente formular conjeturas sobre las consecuencias futuras de fenómenos y tendencias observables en el presente y en el pasado. Conjeturar más que prever, porque uno de los supuestos ya generales de la futurología es que, si el futuro próximo está más o menos condicionado por el presente, el futuro más lejano es objeto de opción y de voluntad.

Por lo que se refiere al segundo punto, la futurología se sirve mucho de los métodos de las ciencias físicas, biológicas y humanas para descubrir las tendencias existentes; pero ha desarrollado también algunas técnicas para dar a las actividades más estrictamente previsivas un procedimiento más formal y controlado que la simple especulación académica; algunas de ellas incluyen sólo elementos humanos; otras, la intervención de instrumentos como el ordenador. Entre las técnicas más conocidas está el *Delfos* (así llamado en recuerdo del oráculo del lugar homónimo), que se basa sustancialmente en un flujo de comunicaciones y *feed-back* entre cierto número de expertos en el problema objeto de estudio, con el fin de seleccionar progresivamente las diversas ideas y opiniones, y llegar a un grado de consenso sobre acontecimientos tenidos por más probables. Otros métodos son la simulación mediante ordenador [ *Simulación* ], los juegos y los *escenarios*; naturalmente, también se emplean con profusión las técnicas de la extrapolación, y no se rechaza el recurso a la analogía histórica.

Por lo que concierne a la disponibilidad de un *corpus* teórico, no parece que se pueda ir más allá de la ya citada base sociológica. Sin em-

bargo, en cuanto actividad transdisciplinar, la futurología parece particularmente fascinada por el enfoque sistémico, al que muchos consideran todavía prematuro llamar *teoría general* de los sistemas. Como es sabido, una de las principales aspiraciones de este enfoque es justamente aportar un lenguaje y un cuadro teórico básico aplicable a todas las ciencias que se ocupan de fenómenos lo suficientemente complejos y ordenados como para poder ser denominados *sistemas*, prescindiendo de la vetusta distinción entre ciencias naturales y sociales [ *Sistémica* ].

Puesto que una de las fuerzas que anima a los futurólogos es la preocupación por la supervivencia de la humanidad en un ambiente cargado de explosivos —desde la carrera de los armamentos a la superpoblación, etc.—, la *ecología en sentido lato* parece que se encuentra en camino de constituir el *corpus* teórico más general y común entre los participantes en este movimiento. En efecto, los frutos más característicos de la futurología son hoy los *modelos globales*, en los cuales se sintetizan las preocupaciones por la paz, por el ambiente y por el futuro de la humanidad. Tales modelos se basan en un enfoque sistémico, tanto a nivel teórico como técnico y metodológico.

##### 5. EL FUTURO COMO PROYECTO COLECTIVO

En muchos casos es difícil trazar los confines entre una disciplina científica y la *subcultura* que en ella se inspira o que crece en torno a ella. Toda teoría y toda ciencia, cuando se hacen populares y se difunden en el ambiente, dan vida a manifestaciones típicas de la institu-

cionalización: vulgarización, ideologización, nacimiento de asociaciones de simpatizantes, difusión en los *mass-media* y en la *industria cultural*, penetración en las esferas del arte, etcétera, politización, reconocimientos académicos e inserción en los currículos de estudios oficiales, etc.

Estos fenómenos son bien conocidos, por ejemplo, en el caso de la sociología y del marxismo. En el caso de la futurología parecen repetirse con esquemas análogos; el paso de la futurología como ciencia al futurismo como ideología, como utopía y como movimiento colectivo, parece facilitado por la incierta estructura científica de este campo de estudios y por la multiplicidad de tendencias *futuristas* ya presentes en la sociedad, debido a lo cual resulta difícil decir en qué medida la *ciencia del futuro* es la resultante de una serie de tendencias culturales interesadas por el futuro o, viceversa, en qué medida son éstas un reflejo del desarrollo autónomo de la futurología.

En torno a la futurología como ciencia —carente de un *corpus* teórico específico y de una rígida institucionalización, aunque enriquecida ya con la experiencia de cinco conferencias internacionales, amparada por numerosas revistas en las principales lenguas del mundo, dotada también de cierta apertura en los planes de estudio de algunas universidades y basada en una amplia y creciente bibliografía—, se mueven distintos grupos animados por intereses culturales y políticos varios.

El interés por el futuro parece encajar en una más amplia serie sucesiva de intereses propios de la cultura contemporánea: el pacifismo, el compromiso por el cambio social (contestación, revolución, praxis), el *ambientalismo*, el neohumanismo

científico, etc. No es posible trazar en el corto espacio aquí disponible un cuadro suficientemente analítico de las relaciones entre estos diversos movimientos ni analizar sus elementos comunes y diferenciales. Quizá entre los elementos comunes sea el más importante el malestar o repulsa de la sociedad actual y la persuasión de que ésta se puede transformar y adaptar a un modelo deseado. Se trata de una actitud bastante típica de nuestra época, actitud cuyas raíces psicológicas y psicoanalíticas no son quizá difíciles de descubrir y cuyas razones estructurales son, en todo caso, bastante claras. Entre éstas, la aceleración del ritmo del cambio social, que rompe todo esquema estable de referencia y hace concebir la posibilidad o lo inevitable de mundos diversos; la superación de los problemas inmediatos de la supervivencia biológica, o sea, la satisfacción de las necesidades básicas, que abre la posibilidad de preocuparse por problemas de orden más elevado, como la justicia social, la igualdad, etc.; la situación atómica, que pone en entredicho la misma supervivencia de la especie humana, por lo cual resulta absolutamente necesario un cambio en las tendencias del desarrollo humano; el sentido de omnipotencia que la ciencia y la tecnología le han dado al hombre, el cual cree que puede transformarse a sí mismo y la sociedad de acuerdo con sus nuevos esquemas, etc.

Estos varios factores estructurales confieren a los diversos movimientos colectivos o ideologías orientadas al futuro caracteres distintos. Se puede afirmar que el futuro como movimiento cultural nace de una matriz fuertemente influida por el sentido de omnipotencia tecnológica; se trata del *futurismo* de

F. T. Marinetti, cantor de la máquina, de la velocidad, de la potencia, etcétera; es ésta una actitud que se encuentra también, en formas y grados diversos, en la futurología de la posguerra. Hoy, sin embargo, la exaltación de la ciencia y de la tecnología como elementos preeminentes del mundo futuro ha abandonado el mundo de las artes, de la literatura y de la filosofía, para limitarse al más especializado de los científicos y de los *technological forecasters* o a cierta cultura de masa. Los movimientos futuristas contemporáneos se interesan sobre todo por el cambio social; en las cosmologías de los intelectuales y de los jóvenes de los años sesenta no hay viajes cósmicos —ya realidad prosaica—, sino palingénesis espirituales y revoluciones sociales; el futuro, en ciertos países, sigue siendo el predicho por K. Marx hace más de un siglo. En otros casos, el futuro parece teñirse de nostalgia del pasado.

Estos distintos principios inspiradores del futurismo no constituyen una novedad. Se encuentran en toda la historia de las utopías y en muchos de los movimientos milenaristas, que parecen el antecedente histórico más directamente emparentado con las actuales tendencias futuristas.

Las semejanzas entre el pensamiento utópico de los siglos pasados y la ciencia-ficción y la futurología de hoy han sido señaladas repetidas veces. En los dos géneros se observa un notable interés por la ciencia y la tecnología; el ejemplo más clásico es la *Nueva Atlántida*, de Francisco Bacon (1627). Se ha dicho que, al cerrarse la exploración del planeta entre 1700-1800, el esquema típico de la novela utópica —el descubrimiento de una isla habitada por una sociedad desconocida para el resto del

mundo— resulta cada vez menos creíble, por lo cual las sociedades *distintas* son proyectadas no a lugares lejanos (u-o eu-*topías*), sino a tiempos lejanos (u-o eu-*cronías*). Esto explica la transformación del pensamiento utópico en ciencia-ficción. Por otra parte, el fin del optimismo ilustrado y positivista y la incapacidad de la tecnología para mantener sus promesas de liberación explican la proliferación en nuestro siglo de los escritos distópicos o apocalípticos (Huxley, Orwell, etcétera).

Las diferencias entre futurismo moderno y utopismo tradicional son también numerosas. Entre ellas, la más relevante aquí parece ser la importancia de los valores científicos en nuestra sociedad. Los utopistas eran intelectuales más o menos aislados, literatos o espíritus curiosos; hoy —al menos desde hace un siglo— es difícil aceptar mensajes y mitos socio-políticos, si no están revestidos con las formas de la ciencia. La novela, como vehículo de difusión de concepciones socio-políticas, ha cedido ya casi del todo ante el ensayo, primero histórico y hoy científico [ *Utopía* ].

Está claro, pues, que los contornos de este campo de estudio se han desvanecido, quedando abiertos a la ancha región de las doctrinas políticas y de la filosofía social en general, y que, junto a los severos cultivadores de la futurología como ciencia metodológicamente rigurosa, apoyada en las técnicas de la previsión estadística, de los modelos causales, de la previsión tecnológica, etcétera, se mueve un número creciente de autores más interesados en proyectar en el futuro sus tesis socio-políticas preferidas que en verificar su factibilidad con los métodos científicos.

Para concluir, hay que destacar que la popularidad de las ideas futuristas —diferentes de la ciencia-ficción— se limita todavía a algunos ambientes académicos y científicos, particularmente en los países donde las ciencias sociales están mejor institucionalizadas y forman parte del patrimonio cultural básico; y sobre todo en aquellos donde es menos fuerte la competencia de los utopismos milenaristas y de las ideologías revolucionarias tradicionales. En estos ambientes —nos referimos a Estados Unidos (donde se han vendido tres millones de ejemplares del libro de A. Toffler *El shock del futuro*)—, la ausencia de tales modos de pensar el futuro y la aguda conciencia de los problemas típicos de la sociedad moderna —problemas de ambiente, problemas de violencia *estructural* y de riesgos de holocausto nuclear— han vuelto a la generación más joven sumamente insegura respecto a su propio futuro. Insegura no sólo respecto a las características estructurales —futuro de abundancia material sin límites, como predican H. Kahn y E. Zhan hace apenas quince años, o futuro de carestías y estragos, como predicen las actuales Casandras—, sino incluso insegura acerca de la existencia misma del futuro; es ésta la primera generación crecida en la época nuclear, en la que el hombre posee el poder de destruir a la especie humana y la biosfera. Si en el pasado el futuro incubaba la certeza de la muerte individual, hoy el futuro incuba la posibilidad de la muerte colectiva. No

ha de maravillarnos, pues, que los estudios sobre el futuro ejerzan en los ambientes tecnológica y económicamente más avanzados del mundo una fascinación ambigua, pero creciente.

R. Strassoldo

BIBLIOGRAFÍA: Apollonio U., *Hacia el año 2000*, Hispanoamericana, Barcelona 1969.—Armand L. y Drancourt M., *Una sociedad en movimiento*, Cid, Madrid 1965.—Barbieri Masini E., *La previsione umana e sociale. Utilità e modi del prevedere*, Epe, Roma 1973.—Bell D., *El advenimiento de la sociedad post-industrial*, Alianza Editorial, Madrid 1976.—Bohler E., *El futuro, problema del hombre moderno*, Alianza Editorial, Madrid 1962.—Born, König, Heisenberg, etc., *El futuro inmediato*, Plaza & Janés, Barcelona 1969.—Calvo Hernando M., *Viaje al año 2000*, Editora Nacional, Madrid 1970.—Centro de Estudios Sociales del Valle de los Caídos, *La sociedad del año 2000*, Anales de Moral Social y Económica, Madrid 1971.—Chozas R.A., *Política y futuro*, Pleamar, Buenos Aires 1977.—De Jouvenel B., *El arte de la conjetura*, Rialp, Madrid 1965.—De Jouvenel B. y otros, *Human futures. Needs societies technologies*, IPC Business Press, London 1974.—De Miguel A., *Un futurible para España*, Dopesa, Barcelona 1969.—Fourasté J., *Inventario del porvenir. Las 40.000 horas*, Cid, Madrid 1966.—*La moral prospectiva*, Cid, Madrid 1968.—Friedmann G., *La crisis del progreso*, Laia, Barcelona 1977.—Kahn H., Wiener A., Rostow E. y otros, *Hacia el año 2000*, Kairós, Barcelona 1967.—Kahn H. y Wiener A., *El año 2000*, Rev. de Occidente, Madrid 1969.—Marabini J., *Los hombres hacia el mañana*, Cid, Madrid 1968.—Myrdal G., *El estado del futuro*, FCE, México-Buenos Aires 1961.—Thomson G., *El futuro previsible*, Taurus, Madrid 1956.—Toffler A., *El shock del futuro*, Plaza & Janés, Barcelona 1972; *La tercera ola*, Plaza & Janés, Barcelona 1980.—Toynbee A.J., *Cambio y hábito*, Emecé, Buenos Aires 1968.—Young M., *El triunfo de la meritocracia*, Tecnos, Madrid 1964.

# G

## GRUPO

SUMARIO: I. Definición del concepto de grupo - II. Formación de los grupos - III. Estructura de grupo: 1. Grado de estructuración; 2. Descripción de la estructura - IV. Relaciones afectivas dentro de los grupos - V. Dinámica de grupo - VI. Grupo de referencia.

### I. Definición del concepto de grupo

La palabra *grupo* aparece con mucha frecuencia en la literatura sociológica y psicológica en general. En el lenguaje común, el término se emplea en una acepción indiferenciada, es decir, sin preocuparse por especificar su alcance semántico y la realidad fenoménica subyacente. Comúnmente, cuando hablamos de grupo entendemos un conjunto más o menos vasto de personas. Se habla de grupo para indicar algunas personas que esperan el tren en el andén de la estación o niños que juegan a la pelota; son grupos la familia y el equipo de fútbol; en ciertos aspectos, constituyen un grupo los habitantes de un barrio urbano o también quienes ejercen una misma profesión; lo son igualmente los ciudadanos de una nación o quienes poseen unos caracteres étnicos comunes. En psicología, el uso del término es más restringido, pues son muy pocos los casos en que el

grupo tiene una realidad psicológica.

El enfoque sociológico del estudio de los grupos tiene esencialmente en cuenta las características externas de esta entidad especial, como lo afirma Olmsted: "El grupo es visto desde fuera, exteriormente, como una célula del organismo social". La finalidad principal de este tipo de enfoque es estudiar la sociedad a través de los grupos de que se compone. Con tal objeto, se ha creado una tipología de los grupos; los capítulos más corrientes son: grupo voluntario y no voluntario, grupo de intereses y grupo territorial. Esta perspectiva de estudio omite, por lo general, las técnicas experimentales encaminadas a observar la organización interna de los grupos.

Sin embargo, la distinción entre grupos *primarios* y grupos *secundarios* denota un interés, aunque no experimental, por las relaciones existentes entre los miembros de los grupos.

En efecto, por grupo primario, o cara a cara, se entiende un conjunto bastante restringido de personas que han alcanzado un nivel elevado de interacción y que se perciben *muy individualmente*. En el grupo primario está vigente entre los miembros una solidaridad recíproca, que tiene esencialmente raíces emotivas y no racionales; la pandilla, el grupo de

amigos y, a veces, la familia son un ejemplo. La formulación clásica de grupo primario la tenemos en la obra *Social organization*, del sociólogo americano H. Cooley: "Por grupos primarios entiendo los que se caracterizan por una asociación y cooperación íntima y cara a cara. Estos son primarios en varios sentidos, pero ante todo en cuanto que forman la naturaleza social y los ideales de los individuos. Psicológicamente, el resultado de una asociación íntima es una fusión particular de las individualidades en una totalidad común, de suerte que, al menos bajo ciertos aspectos, el yo se identifica con la vida y los objetivos comunes del grupo. Quizá el modo más sencillo de describir esta totalidad es definirla como un *nosotros*; ella implica aquella simpatía particular e identificación mutua que se expresan naturalmente en la palabra *nosotros*. Cada cual vive en el sentimiento de la totalidad, y en este sentimiento encuentra los principales objetivos hacia los que dirigir la propia voluntad... Estos grupos son, pues, fuente de vida, no sólo para el individuo, sino también para las instituciones sociales. Sólo en parte son plasmados por tradiciones particulares, por lo cual expresan en gran medida una naturaleza universal. La religión o el ordenamiento político de otras civilizaciones pueden parecerlos extraños, pero los niños y el grupo familiar viven de la vida común, y frente a los mismos podemos encontrarnos siempre a gusto".

El grupo *secundario* se configura de modo antitético al grupo primario; de dimensiones más bien amplias, está regulado por normas formales y racionales, que producen cierta frialdad de relaciones entre los miembros. De ello se sigue que

la comunicación interpersonal se realiza a niveles poco profundos. Una asociación de profesionales es un ejemplo de grupo secundario; una nación es un grupo secundario de dimensiones muy amplias. El enfoque psicológico del estudio de los grupos tiende a mirar a los grupos *por dentro*, es decir, a descubrir los procesos interactivos que tienen lugar entre los miembros de un grupo. El método de investigación que se sigue es generalmente el experimental. Este método permite observar las dinámicas que se ponen en marcha en el grupo en una situación artificial de laboratorio. Por eso los resultados que se obtienen son difícilmente generalizables, en cuanto que los sujetos están colocados en una situación que difícilmente se presenta en la vida de cada día. Por otro lado, este problema está comprendido en la problemática más global de la experimentación o experimentabilidad de la mayor parte de los fenómenos de lo *social*.

Hay quien sostiene, como, por ejemplo, Minguzzi, que "la situación mejor para investigar los fenómenos de grupo es *sobre el terreno*, lo cual significa ir a estudiar al grupo al lugar donde se encuentra, en sus condiciones habituales".

En este punto, cualquier definición que se quiera dar del grupo depende de los parámetros que se adopten para definir como grupo a un conjunto social. Por ejemplo, la definición de *grupo* como "todo conjunto que puede distinguirse" no discute la existencia o inexistencia de una dimensión psicológica superindividual de los miembros del grupo. Pero parece más correcta la siguiente definición, parafraseada por Lewin y Deutsch: "Un grupo es un conjunto dinámico constituido por individuos que se perciben mutua-

mente como más o menos interdependientes en algún aspecto”.

Recuérdese que *grupo* es algo distinto de *agregado* o de *clase*, si bien a menudo el término grupo se emplea como sinónimo, es decir, en el sentido de *agregado*, de *clase*, de *colectividad* y hasta de *categoría social*. Así pues, la característica esencial para que un conjunto de personas pueda definirse como *grupo* es que tengan *algo* en común y que ese algo lo perciba cada componente del grupo.

## II. Formación de los grupos

Los numerosos estudios realizados sobre la problemática de la formación de los grupos o de un grupo pretendían sobre todo distinguir los factores que la favorecían o la obstaculizaban. En síntesis, podemos decir que un grupo se forma más fácilmente cuando:

1) el número de personas es bajo; por ejemplo, es mucho más probable que haya entendimiento entre ocho personas que entre veinte o treinta;

2) el conjunto de estas personas se mueve hacia un objetivo común, cuyo logro es igualmente beneficioso para todos; por ejemplo, todas las personas desean acabar cuanto antes un trabajo para luego quedar libres;

3) cuando la competitividad es baja y la colaboración entre los miembros del grupo alta, es decir, cuando prevalece un espíritu de ayuda recíproca y no existe la preocupación de destacar individualmente sobre los otros; por ejemplo, llevar a cabo un trabajo que implique una ventaja común para todos, y no sólo para quien lo realiza;

4) cuando los conocimientos de

cada individuo son más o menos equivalentes a los de los demás individuos; en otros términos, cuando no existen grandes diferencias interindividuales relativas a la capacidad para cumplir una tarea; por ejemplo, cuando todos los que colaboran en una determinada tarea poseen los mismos conocimientos;

5) cuando es muy probable que surjan simpatías recíprocas; por ejemplo, cuando todos son hinchas del mismo equipo de fútbol o apoyan al mismo partido político;

6) cuando un grupo de individuos quiere salir de una situación de aislamiento del resto del contexto social.

## III. Estructura de grupo

Después de un período de vida en común, los miembros de un grupo establecen entre sí relaciones más o menos estables y frecuentes. Cada uno ocupa dentro del grupo una *posición*, es decir, un puesto que indica su relación con los demás miembros del grupo según una determinada dimensión.

El conjunto de las posiciones forman la *estructura* del grupo. Se distinguen dos tipos de estructura:

a) *horizontal*, relativa a la dimensión afectiva;

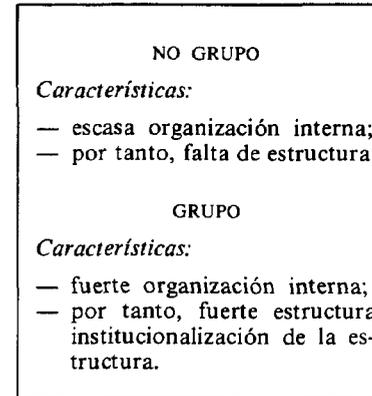
b) *vertical*, relativa a la dimensión del poder, es decir, a las relaciones de dominio-sumisión.

### 1. GRADO DE ESTRUCTURACIÓN

Todo grupo, después de algún tiempo, muestra cierta organización de las posiciones que cada individuo ocupa; generalmente, con el tiempo la organización interna se vuelve cada vez más estable, hasta alcanzar esa fase última que los científicos

anglosajones han denominado *institucionalización de la estructura*.

Resumamos lo dicho en el siguiente esquema:



### 2. DESCRIPCIÓN DE LA ESTRUCTURA

Hemos dicho que la estructura es el conjunto de las posiciones que ocupa cada miembro dentro de un grupo.

La estructura de un grupo puede representarse gráficamente; tal representación es el organigrama.

El organigrama expresa el conjunto de las posiciones que formalmente (o sea, establecidas de manera definitiva por normas codificadas generalmente respetadas) ocupa todo individuo en el grupo.

Cuando las normas no son respetadas por cada individuo en la posición que formalmente ocupa, tenemos la aparición de una estructura llamada informal, que coexiste a menudo, incluso durante mucho tiempo, con la llamada estructura formal. En muchos casos, la desviación de la norma es condición indispensable para la supervivencia del grupo [ *Desviación*].

## IV. Relaciones afectivas dentro de los grupos

Detrás de las relaciones formales que impone la posición que ocupa cada miembro en el grupo, existe una tupida red de relaciones que podemos llamar *afectivas*, haciendo referencia a la emotividad de que están impregnadas tales relaciones. A esa red, a veces oculta, se la llama también la estructura emotiva del grupo. La técnica más usada para observar esta estructura es la conocida con el nombre de sociometría [ *Sociometría*].

## V. Dinámica de grupo

La expresión *dinámica de grupo* fue utilizada por primera vez por el psicólogo social alemán Kurt Lewin en un trabajo publicado en 1944. Con esa expresión Lewin se refería esencialmente a un método para estudiar los fenómenos de los grupos pequeños, método que se inspira en la *teoría del campo*, según la cual los elementos comprendidos en un campo de fuerza se caracterizan en función de las fuerzas del campo mismo. “Este método, de manera análoga al de la teoría del campo en física, supone que las propiedades de todo acontecimiento están determinadas por sus relaciones con el sistema de acontecimientos de que él mismo forma parte”.

El enfoque dinámico de los fenómenos de la vida social implica la referencia del objeto de la situación, en este caso específico, del comportamiento individual y grupal, al contexto en que se realiza. Para describir los fenómenos que tienen lugar en el grupo, Lewin recurre a la terminología usada en física; aparecen, pues, términos como *valencia*, para

indicar propiedades de objetos o regiones de un campo o de una parte del mismo; vector, para indicar el resultado de fuerzas copresentes; campo de fuerzas, para indicar el conjunto de las fuerzas copresentes en una determinada región del campo; cohesividad, para indicar el campo de las fuerzas que mantienen unidos a los miembros del grupo. Sin embargo, hoy la expresión *dinámica de grupo* se emplea en una acepción mucho más amplia, a saber: para indicar el conjunto de los procesos que tienen lugar dentro de un grupo; a veces se hace referencia a sus aplicaciones, que en situaciones particulares tienden a producir modificaciones de las actitudes individuales en el grupo.

El enfoque lewiniano, de tipo esencialmente experimental, ha producido indudablemente los estudios más significativos en torno a los fenómenos de grupo. Es ya clásica la investigación realizada en 1940 por Ralph Lippitt y Ralph K. White, colaboradores de Lewin. Esta investigación ha sido sometida a diversas revisiones y reediciones, que han culminado en la obra *Autocracy and democracy*, de 1960. El intento de Lippitt y White era someter el problema social y político del comportamiento del líder en el grupo a una situación experimental de laboratorio; más exactamente, estudiar, en cuatro círculos de muchachos de once años, los efectos que producía sobre el grupo el comportamiento individual de tres tipos experimentales de liderazgo.

Estos tres estilos pueden definirse más o menos como *democrático*, *autoritario* y *laissez-faire* (desinteresado o permisivo).

El líder autoritario ejerce el poder de manera despótica, no admite consejos ni sugerencias que vengan

del grupo, no da confianzas, rechaza toda relación, hace pocas sugerencias e informa muy fríamente.

El líder democrático busca y ofrece la máxima colaboración, acepta críticas y sugerencias de los demás, discute sobre lo que ha de hacerse, favorece el diálogo con todos y entre todos los miembros del grupo.

El líder *laissez-faire* o *permisivo* muestra desinterés e indiferencia, no estimula, no ayuda, no controla, no colabora, deja a todos la máxima libertad de acción.

Los efectos que producen los tres tipos de liderazgo en el grupo pueden resumirse en los siguientes rasgos: la dirección autoritaria provoca dos tipos de reacciones antitéticas: *agresiva* y *apática*. Cuando la atmósfera del grupo es agresiva, domina una actitud rebelde frente al líder, actitud que empuja a los miembros a unirse en función defensiva frente al líder y a eventuales peligros externos.

Cuando la atmósfera es apática, domina una actitud sumisa y de escaso interés por la cohesión y la unidad interna.

Cuando la dirección es de tipo democrático, sucede exactamente lo contrario; la agresividad entre los miembros y frente al líder es mínima, y se tiende a buscar la cooperación que exige el interés común. Cuando la dirección es del tipo *laissez-faire* o permisiva, el grupo aparece fuertemente desunido (poco *coherente*), no existe colaboración entre los miembros ni esfuerzo común; la conciencia de grupo es poco menos que inexistente [ *Lider* ].

## VI. Grupo de referencia

Todo grupo, en función del grado de estructuración, está regulado por

normas más o menos rígidas y más o menos aceptadas por los miembros. El poder coercitivo de las normas es más fuerte en una estructura rígidamente formalizada; en una estructura menos formalizada, el poder coercitivo de las normas está en función de la aceptación de las mismas por parte de los miembros.

Pertenecer a un grupo significa querer adaptarse, más o menos conscientemente, a las normas y a los valores en los que se inspira tal grupo. Sin embargo, no siempre quienes son miembros de un grupo se sienten también como *pertenecientes* a dicho grupo, según la definición de pertenencia antes citada. En muchos casos, *pertenencia* tiene sólo un significado *geográfico*, o sea, como expresión de una configuración de lo social, sin implicar ninguna especificación de la vivencia psicológica. En otros términos, recurriendo a un concepto psicoanalítico, no siempre quienes son miembros de un grupo se *identifican* con el grupo del que forman parte. Aunque pertenecen *geográficamente* a un grupo, se inspiran en las normas y valores de otro grupo, del que *deseñarían* formar parte. Merton llama *grupos de pertenencia* (*membership*) a aquellos de los que los individuos son sólo y simplemente *miembros*, y *grupos de referencia* a aquellos a los que se remiten los individuos para orientar y regular su propio comportamiento. Podemos tomar un ejemplo de la vida militar: el suboficial que se inspira en los valores y normas vigentes en el grupo de oficiales, al que *desearía pertenecer*; o del mundo académico: el titulado que, no viéndose ya como estudiante, se comporta ya como titulado, profesional, médico, abogado; o también el joven asistente que adopta el aire denominado *profesoral*; o

el obrero que, promovido a jefe, representa el rol de jefe. En todos estos casos, los individuos se esfuerzan por reducir la distancia social que les separa de aquello a que tienden, asumiendo, y a veces exagerando, los rasgos caracterizadores del grupo al que aspiran a pertenecer.

Merton ha llamado *socialización anticipada* a esta aspiración a convertirse en miembro del grupo de referencia. Hay que recordar, además, que por la expresión *grupo de referencia* se entiende, por acuerdo terminológico, *grupo de referencia e individuo de referencia*. En efecto, desde que Hyman introdujo por primera vez en la literatura sociológica la expresión *grupo de referencia*, los estudios siguientes se ocuparon preferentemente de *grupos de referencia*, prestando escaso interés a los *individuos de referencia*.

El individuo de referencia se ha descrito a menudo como modelo de rol. Sin embargo, como dice Merton, "la hipótesis de que sean conceptualmente sinónimos impide que se vea la diferencia fundamental entre sus respectivos problemas. La persona que se identifica con un individuo de referencia tratará de aproximarse al comportamiento y a los valores de dicho individuo en sus numerosos roles; en cambio, el concepto de modelo de rol actúa en un campo muy restringido y denota una identificación muy limitada con un individuo en uno solo de sus roles o en algunos de ellos".

Hay que observar asimismo que cada uno de nosotros pertenece de hecho a un número indefinido de grupos, cuyas normas compartimos, más o menos; estos grupos, a veces profundamente diversos unos de otros, ejercen en nosotros una presión que nos obliga, en cada circunstancia, a adecuarnos a ellos. Tal

adecuación es posible reduciendo la disonancia, o sea, regulándonos en seguida en función del grupo en que estamos insertos. Esto no quiere decir, sin embargo, que no puedan coincidir grupos de pertenencia (*membership*) y grupos de referencia.

P. Gabassi

BIBLIOGRAFÍA: Asch E., *Fuerzas de grupo en la modificación y distorsión de los juicios*, en J.R. Torregrosa, *Teoría de investigación en la psicología social*, Instituto de la Opinión Pública, Madrid 1974, 475-488.—Aubry J.M. y Saint-Arnaud Y., *Dinámica de grupos*, Euroamérica, Madrid 1972.—Bales R.F. y Strodtbeck F.L., *Fases en la solución de problemas de grupo*, en D. Cartwright y A. Zander, *Dinámica de grupos. Investigación y teoría*, Trillas, México 1971, 426-436.—Bales R.F., Slater P.E. y Zelditch M., *Diferenciación de roles en pequeños grupos*, Paidós, Buenos Aires (s.f.).—Battegay R., *El hombre en el grupo*, Herder, Barcelona 1978.—Bengochea F., *Relaciones interpersonales en un grupo de trabajo*, en "Rev. de Psicología General y Aplicada", Instituto de Psicología Aplicada y Psicotecnología y Sociedad Española de Psicología, vol. XVIII, nn 68-69 (1963) 709-710.—Cartwright D. y Zander A., *Dinámica de grupos. Investigación y teoría*, Trillas, México 1971.—Cavallaro R., *La sociología dei gruppi primari*, Liguori, Napoli 1975.—Festinger L., Schachter S. y Back K., *El funcionamiento de las normas de grupo*, en H. Proshansky y B. Seidenberg, *Estudios básicos de psicología social*, Tecnos, Madrid 1973, 578-595.—Filloux J.C., *Los pequeños grupos*, Universidad Nacional del Litoral, Santa Fe 1962.—Henry J., *El individuo en el grupo*, Aguilar, Madrid 1961.—Homans G.C., *El grupo humano*, Eudeba, Buenos Aires 1971: *Los factores de grupo en la productividad de los trabajadores*, en H. Proshansky y B. Seidenberg, *Estudios básicos de psicología social*, Tecnos, Madrid 1973, 728-742.—Hoistie R., *Técnicas de dinámica de grupo*, Publicaciones ICCE, Instituto Calasanz de Ciencias, Madrid 1982.—Hurwitz J.I., Zander A.F. y Hymovitch B., *Dinámica de grupos. Investigación y teoría*, Trillas, México 1971.—Johnson H.M. y otros, *Sociología y psicología social del grupo*, Paidós, Buenos Aires 1974.—Kaes R., *El aparato psíquico grupal*, Gedisa, Barcelona 1977.—Kimbal Y., *Psicología social del grupo del líder y de los seguidores*, Paidós, Buenos Aires 1969.—Klein J., *Estudio de los grupos*, FCE, México 1961.—Le-

win K., *Teoría del campo en la ciencia social*, Paidós, Buenos Aires 1961.—Luft J., *Introducción a la dinámica de grupos. Los grupos pequeños y su rol en la práctica social y educativa*, Herder, Barcelona 1973.—Malhiot B., *Dinámica y génesis de grupos*, Marova, Madrid 1971.—Maisonneuve J., *La dinámica de los grupos*, El Proteo, Buenos Aires 1971.—Meignies R., *El análisis de grupo*, Marova, Madrid 1971.—Mintz A., *Comportamiento de grupo no adaptativo*, en H. Proshansky y B. Seidenberg, *Estudios básicos de la psicología social*, Tecnos, Madrid 1973, 757-767.—Oldendorff A., *Psicología de la vida social de grupo*, Humanitas, Buenos Aires 1969.—Olmsted M.S., *El pequeño grupo*, Paidós, Buenos Aires 1975.—Sprott W.J.H., *Grupos humanos*, Paidós, Buenos Aires 1973: *Sociología y psicología del grupo*, Paidós, Buenos Aires 1968.—Stock W.D. y Liberman M.A., *Psicoterapia de grupos*, Troquel, Buenos Aires 1969.

## GRUPO DE PRESION

SUMARIO: I. Introducción - II. Desarrollo de los grupos de presión - III. Acción política de los grupos de presión - IV. Relaciones entre grupos de presión y gobierno, partidos y burocracia.

### I. Introducción

Grupo de presión es el grupo o asociación que trata de influir en los procesos de decisión política mediante intervenciones abiertas o encubiertas en los distintos centros de poder político, amenazando con sanciones y/u ofreciendo servicios o recompensas, a fin de conseguir que se favorezcan sus intereses. Por tanto, la presión se identifica con el ejercicio de un poder indirecto, al que sólo le falta el reconocimiento formal. De ahí que con frecuencia se formulen juicios negativos sobre los grupos de presión, como grupos que se sirven de procedimientos no leales y de medios a veces discutibles

para conseguir sus fines particulares.

El concepto de *grupo de presión*, en su uso frecuente, es intercambiable con el de *grupo de interés*, sobre todo en la literatura norteamericana. En efecto, cualquier grupo, siendo por definición un conjunto de personas con fines e intereses comunes, puede considerarse como grupo de interés. De modo que empleando el concepto de *grupo de interés*, quedan abarcadas todas las fuerzas sociales existentes, tratándose, como de hecho se trata, de un concepto desprovisto de cualquier capacidad discriminatoria. Por eso preferimos hablar de *grupos de presión* cuando querremos destacar en determinados grupos sociales su característica específica de perseguir sus fines e intereses mediante la intervención en centros de poder distintos y externos al grupo.

Otra aclaración preliminar corresponde a la tendencia a incluir entre los grupos de presión a los partidos políticos, inclusión arbitraria, dadas las sustanciales diferencias que existen entre unos y otros. El partido se vale de una gama de procedimientos específicamente aptos para formar y cambiar las instituciones gubernativas, mientras que el grupo de presión pretende alcanzar un determinado objetivo a través de las instituciones gubernativas. Además, en cuanto a los intereses de que es portador, hay que señalar que el grupo de presión representa intereses homogéneos, mientras que el partido político, exceptuando el caso de los partidos *especializados*, recurre a grupos heterogéneos, desafiando de este modo una función armonizadora e integradora de intereses. Por otra parte, sólo el partido está dispuesto a aceptar incluso la responsabilidad (y hasta la bús-

queda) de las funciones públicas, responsabilidad que el grupo de presión rechaza. El partido, en los sistemas políticos modernos, a diferencia del grupo de presión, es formalmente reconocido como parte del proceso político y, como tal, al menos en los regímenes democráticos, debe someterse al juicio de los electores. El sistema ideológico da al partido unidad y cohesión, notas que en el grupo de presión son más elásticas y están dictadas por intereses particulares. Esto, en general, representa un elemento de debilidad, ya que no hay manera de mantener el acuerdo y la cohesión entre los miembros [ *Partido* ].

### II. Desarrollo de los grupos de presión

Las razones que han provocado la aparición, afirmación y difusión de los grupos de presión son múltiples y pueden atribuirse a los factores más dispares. Un primer factor lo constituye la cultura predominante en un sistema político y, en particular, la presencia de orientaciones filosófico-políticas y económicas que justifican la existencia en el Estado de los grupos de presión. Vemos, por ejemplo, que, al menos en el mundo anglosajón, la difusión de las doctrinas del neopluralismo y del *group basis of politics* (donde el grupo encarna los intereses organizados) ha creado un clima favorable a los grupos de presión. La teoría pluralista sostiene que los sistemas políticos han de ser concebidos como constituidos por múltiples grupos autónomos, aunque interdependientes. Esto permite articular y realizar una forma de democracia más auténtica, basada en una organización de base que favorece el des-

arrollo de los grupos y el flujo de los individuos entre los varios grupos, impidiendo de este modo la división en clases, la permanencia de culturas fuertemente ideologizadas y la existencia de un poder económico cada vez más centralizado. Se debe a Benteley la introducción del concepto de grupo como concepto fundamental para el estudio científico de la política, mientras que a autores como Truman y Key se les deben importantes aportaciones ulteriores para la comprensión del fenómeno de la intervención de los grupos en el proceso político.

Un segundo factor que ha contribuido a la aparición de los grupos de presión es la dilatación progresiva de la esfera de intervención gubernamental en la vida de los individuos. A medida que la vida moderna se vuelve cada vez más compleja y aumentan en la sociedad la interdependencia y la especialización, se van reduciendo el poder privado y las capacidades individuales. A los ciudadanos que no están en condiciones de resolver por sí mismos sus problemas no les queda más remedio que organizarse en nombre de un interés común. Los grupos tienden a proliferar y a reforzarse, a buscar conexiones para aumentar su capacidad de influencia en las decisiones. En esta línea se sitúa también Key, para quien el origen de los grupos de presión hay que verlo en la complejidad de la política moderna, complejidad provocada por la diversidad de los intereses que suscita la especialización en la producción y en la distribución de los bienes y servicios, así como por las diferencias étnicas, culturales y territoriales.

Además, en una situación que se caracteriza por una separación neta entre gobierno y electorado, los gru-

pos de presión permiten ejercer dos derechos fundamentales: participar en el proceso de decisión política y pedir y exigir que se corrijan decisiones tenidas por equivocadas. Ejercen, pues, una función reconocida en el sistema político, favoreciendo consultas continuas entre los centros de decisión y los destinatarios de las mismas decisiones.

La formación de los grupos de presión la facilita particularmente el sistema bipartidista, pues un partido solo no puede hacerse cargo de la defensa de múltiples intereses particulares, a menudo antitéticos. Por otra parte, en los países con sistema pluripartidista, los grupos de presión cumplen un rol sensiblemente menor, en cuanto que los intereses particulares pueden encontrar expresión en los distintos partidos.

Hay todavía otros factores responsables del origen de los grupos de presión: el descontento general ante la actuación de la política oficial; la debilidad de la administración estatal y su dependencia de los grupos organizados para obtener informaciones técnicas, asesoramientos y datos; la especialización profesional con la consiguiente diferenciación de los intereses. Independientemente de la importancia de las razones indicadas, la principal condición para que puedan existir y desarrollarse los grupos de presión es que estén garantizadas las libertades individuales. En los sistemas totalitarios, en efecto, los grupos voluntarios privados no desempeñan ningún rol político autónomo. La articulación y la movilización de intereses distintos de los del Estado, del partido o de los líderes se consideran inadmisibles o potencialmente peligrosas. Eventualmente, se les puede conceder un rol privado, pero no un rol público.

### III. Acción política de los grupos de presión

La amplitud y la incidencia de la intervención de los grupos de presión, las modalidades de su actividad, el nivel político en que se sitúan, dependen de dos elementos: a) los canales a través de los cuales se ejerce la influencia de los grupos; b) el tipo de relaciones que predominan entre grupos y parlamento, gobierno, partidos y opinión pública.

La elección del canal o de los canales de intervención política depende, a su vez, de la combinación de dos factores: la estructura de los procesos de decisión y las actitudes hacia los grupos de interés. Dado que lo que éstos se proponen es obtener decisiones políticas o disposiciones administrativas favorables, obviamente adaptarán la forma de su actividad a los procesos mediante los que se toman decisiones y disposiciones, procesos que rara vez discurren según la estructura formal (constitucional) del aparato gubernativo. Como es razonable suponer, en la lucha por obtener determinadas ventajas los grupos no se van a dejar engañar por mitos políticos, pues saben bien dónde están los centros reales de poder; seguir sus actividades ayuda mucho cuando se quiere trazar el mapa de los poderes realmente existentes en un sistema político.

También las actitudes (las más importantes son, lógicamente, las relacionadas con los mismos grupos de presión) contribuyen a determinar el tipo de canales de intervención. Cuando, por ejemplo, no se vea bien satisfacer intereses corporativos sirviéndose de medios políticos, los grupos actuarán a través de canales más difíciles y con medios muy diversos. Puede suceder tam-

bién que actitudes sin una relación directa con los grupos de presión influyan en la actividad de éstos. Por ejemplo, puede darse que a nivel de los centros de decisión más importantes (gobierno y parlamento) se llegue a un amplio consenso en decisiones políticas de gran trascendencia, consenso que siempre se traduce en elemento orientador de toda la opinión pública. En este caso, los grupos tenderán a evitar un conflicto político impopular, concentrando su acción en los organismos administrativos encargados de llevar a la práctica dichas decisiones.

La combinación de estos factores hace que en cada país la actividad de los grupos de presión se concentre en direcciones particulares. En Gran Bretaña, por ejemplo, donde el gobierno, en un sistema político que se caracteriza por la presencia de dos partidos fuertemente disciplinados, impide toda acción eficaz a través de los miembros del parlamento, y donde los compromisos cada vez más vastos y el carácter técnico de las decisiones políticas, sociales y económicas han aumentado las funciones de la burocracia, la acción de los grupos de presión se dirige sobre todo a los órganos del ejecutivo. En cambio, en los Estados Unidos, donde no existe una disciplina de partido, los miembros del Congreso y del Senado son los objetivos preferidos de los grupos organizados. En los países anglosajones, además, no existen prejuicios profundos contra los intereses organizados, lo cual posibilita unas relaciones extraordinariamente libres, fáciles y abiertas entre funcionarios públicos, políticos y representantes de grupos.

Todo lo dicho se aplica, naturalmente, a los grupos de presión sólo en sentido general, y no a las activi-

dades específicas de cada grupo particular. Que el grupo se concentre en el ejecutivo o en otros niveles de la organización gubernativa y del aparato político de una sociedad depende de otras condiciones:

- un grupo que controla gran número de votos tenderá a ejercer presión sobre los miembros electivos de la estructura del proceso de decisión política;

- un grupo dotado de medios económicos importantes intentará influir en las organizaciones de partido;

- un grupo en posesión de conocimientos especializados tenderá a influir en los técnicos de la estructura del proceso decisorio, principalmente en los burócratas.

Añadiremos que los factores que inducen a los grupos de presión a utilizar ciertos canales de influencia surten efecto en su misma organización interna y en los medios utilizados para ejercer presión política. Los grupos tienden poco menos que a asemejarse a las organizaciones que intentan influir. La estrecha correspondencia entre organizaciones de gobierno y organizaciones internas de los grupos, tal como se observa en la mayor parte de los países, puede ser resultado de una razón más profunda: actitudes *constitucionales* bien arraigadas, que sugieren formas de organización y relaciones de poder (estructuras de autoridad) no sólo en el gobierno, sino también en las asociaciones voluntarias.

En la acción de los grupos de presión influyen también los tipos de relación existentes entre grupos y partes contrarias políticas. Eckstein distingue dos tipos generales de relación: la consulta y la negociación.

La *negociación* tiene lugar cuando la parte contraria hace depender una decisión de la aprobación de las organizaciones interesadas en ella, concediéndoles un poder de veto. Para que pueda darse una negociación, es indispensable la concentración de la autoridad, por ambas partes, con negociadores dotados de gran poder discrecional, así como la centralización del poder. Es preciso también que esté extendida la visión de la sociedad como constituida principalmente por grupos y no sólo por individuos, así como una concepción del Estado como grupo entre otros grupos. La *consulta*, en cambio, tiene lugar cuando se piden los puntos de vista de las organizaciones para examinarlos, aunque de ningún modo se les considere decisivos.

Los factores que deciden cuál de estas relaciones va a desempeñar un rol significativo en la relación gobierno-grupo siguen siendo la estructura y las decisiones políticas del gobierno, así como las actitudes más extendidas.

Por todo lo dicho, la negociación se constituye en principal forma de acción del grupo de presión en los casos siguientes:

a) cuando la estructura de los procesos decisivos incluye:

- la concentración de la autoridad en ambas partes;

- la centralización del poder (es imposible que haya negociaciones entre cuerpos gubernativos y grupos de presión cuando una decisión debe contar con el consenso de numerosos organismos);

b) cuando las decisiones políticas tienden a la construcción de un *welfare state*, requiriéndose, en consecuencia, conocimientos técnicos

que a menudo son los miembros de algunos grupos de presión los más indicados para aportarlos, aunque siempre se busca la cooperación positiva de todos los grupos para llevar adelante eficazmente ciertos programas;

c) cuando las actitudes reflejan una mentalidad pluralista extendida, es decir, una concepción de la sociedad como constituida por grupos que comparten tradiciones y características ocupacionales.

La *intensidad* y las perspectivas de acción del grupo de presión las determina el planteamiento político del gobierno. Cuando, por ejemplo, se da una excesiva intervención del Estado, empiezan a proliferar los grupos y se incrementa su actividad. Ello se debe claramente al hecho de que las asociaciones tienen mucho más que ganar o perder con las decisiones gubernativas. También la cultura política extendida en la sociedad condiciona la acción de los grupos (como, por ejemplo, la opinión liberal, mucho tiempo prevalente, de que los agentes económicos deben interactuar confiando en los mecanismos de ajuste espontáneo del mercado más que en programas políticos). También la orientación cultural actúa limitando el campo de las actividades políticas; puede disuadir a unos u otros grupos de unirse abiertamente a un determinado partido político, de tomar parte en la campaña electoral, de asumir posiciones de carácter sindical, de utilizar ciertos instrumentos de presión contrarios a principios éticos, etc.

La *eficacia* del grupo de presión no depende únicamente de factores externos al grupo mismo, sino también de factores internos, tales como los recursos físicos, las disponibili-

dades financieras, el control de periódicos y revistas, el prestigio de que goza el grupo y que le garantiza una posición privilegiada en el proceso decisorio, la cohesión del grupo, la habilidad política y administrativa de los líderes, etc.

Detengámonos brevemente en estos dos últimos factores. La dimensión numérica de un grupo es importante en orden a los tipos de acción que pueden ponerse en marcha; sin embargo, no es de suyo un índice de la fuerza de un grupo; piénsese en el peso que pueden tener el sector de los grandes industriales o los círculos intelectuales, grupos todos ellos poco consistentes en cuanto al número, pero indiscutiblemente capaces de influir en medida considerable en el gobierno. Pero pueden darse otras situaciones en las que los grupos de presión adquieran la forma de grandes organizaciones —de carácter no sólo local, sino también nacional—, como sindicatos, categorías profesionales, movimientos ideológicos y religiosos. Es evidente que cuando estas clases de grupos tienen que recurrir a una acción de presión se apoyan también en su distribución espacial y en su fuerza numérica.

La *presión*, entendida como aplicación o amenaza de aplicación de una sanción si no se atiende una petición, se ejerce de muchos modos: desde los contactos personales entre los dirigentes de la organización y la autoridad pública al empleo de los medios de comunicación de masas (prensa, radiotelevisión) para crear movimientos de opinión pública; desde la ayuda financiera, que asume valor de chantaje, al control de votos, que es también un medio chantajista.

En los grupos de presión de gran dimensión numérica se plantea el

problema del *liderazgo* del grupo. Del liderazgo puede partir la propuesta de una acción de presión, y a él le corresponde indudablemente plantear la conducta del grupo de cara a dicho objetivo. No vamos a describir aquí los distintos tipos de composición que puede adoptar un liderazgo de grupo; nos limitamos a señalar que es de particular importancia estudiar tanto los vínculos que mantiene con la autoridad, los partidos, etc., como los medios de que se sirve para mantener viva la cohesión del grupo y el entusiasmo de los secuaces por la acción de presión. Existen a este propósito varias técnicas aplicables a la dirección interna del grupo. La prensa profesional, asesorada a veces por centros de estudios especializados, se convierte en instrumento persuasor de los partidarios del grupo, asegurando su apoyo masivo a las acciones de presión, que pueden adquirir caracteres de manifestación pública o de protesta contra los poderes constituidos. El problema del liderazgo en el grupo es complejo, al tener que cumplir dos tareas cruciales: pilotar una auténtica acción de presión hacia el exterior y mantener la cohesión en el interior.

#### IV. Relaciones entre grupos de presión y gobierno, partidos y burocracia

Los grupos de presión tienen que actuar en un contexto que se caracteriza por la presencia de organismos constitucionales, de numerosas instituciones y de asociaciones, y que constituye un cuadro bastante complejo de interacciones.

Las relaciones entre *gobierno y grupos* pueden ser institucionalizadas —o casi— mediante comités,

comisiones o consejos permanentes, o bien mantenerse con canales de comunicación *ad hoc*. Ambos obtienen ventaja de estas ocasiones de diálogo; los grupos, además de resolver casos particulares, pueden estimular la presentación de leyes que favorezcan a la asociación en su conjunto; el gobierno, por su parte, sabe bien que, para asegurar un *iter* parlamentario tranquilo a sus propuestas de ley, el modo más seguro consiste en anunciar a las cámaras que cuenta con el acuerdo y apoyo de los grupos interesados. En modo especial, el gobierno pide a los grupos informaciones (en cuanto que ninguna administración pública puede contar nunca con una *staff* capaz de atender en todos los detalles a las actividades propias de su competencia), consenso con la opinión pública, colaboración activa para organizar y llevar a término iniciativas políticas. Por su parte, los grupos le piden al gobierno informaciones sobre la política actual y futura, legitimación para reforzar su posición en la sociedad y desarrollar parte de su trabajo, compromiso inteligente en llevar adelante las iniciativas que les afectan. El peligro que implican estas relaciones es que los acuerdos negociados entre gobierno y grupos se sustraigan al conocimiento del público y del parlamento.

Con pocas excepciones, como se ha indicado ya, los grupos de presión se proclaman partidistas, e incluso a veces apolíticos. Esto puede significar que no están afiliados a ninguno de los partidos, no recibiendo, por tanto, de éstos ni otorgándose financiación alguna. Pero no significa que los grupos renuncien a tener representantes propios en el parlamento, que no hayan de adoptar posturas generales contra-

rias a la línea política sostenida por algún partido, que no estén más o menos permanentemente aliados con un partido más que con otro.

La relación *grupos de presión-partidos* es de una acentuada interdependencia; el partido concilia los intereses contrapuestos de los grupos en él representados, con lo cual influye en ellos y los condiciona, pero a su vez es influenciado y condicionado por ellos. Un grupo puede estar constitucionalmente afiliado a un partido, estar alineado *de facto* con un partido o cultivar relaciones con varios partidos. La alineación con un partido puede realizarse a través de personalidades del grupo que forman parte al mismo tiempo del partido. Por último, hay que recordar que muchas organizaciones pueden contar con amigos parlamentarios, los cuales, llegada la ocasión, se hacen portavoces de sus posiciones; el parlamento no está *por encima* de las batallas entre grupos contrapuestos.

Los partidos tratan de aumentar el número de sus fautores y de sus electores, por lo cual se coaligan de algún modo con grupos de presión. Las relaciones pueden intensificarse especialmente en períodos electorales.

Las posibles relaciones entre partido y grupo de presión pueden reducirse a tres casos: *a)* dependencia del partido por parte del grupo de presión; *b)* dependencia del grupo de presión por parte del partido; *c)* dependencia entre ambos.

En el primer caso, la dependencia de las orientaciones generales del partido y la subordinación a los intereses de éste transforman al grupo, hasta el punto de que ya no se le puede considerar como un organismo para ejercer presión.

A veces es el mismo partido el

que, para hacer llegar mejor su mensaje y obtener con ello más votos entre los diversos sectores que componen la sociedad, crea, como señala Duverger, grupos especializados.

Cuando la acción sobre los parlamentarios o sobre los partidos políticos no parece segura, los grupos de presión intentan influir en el *electorado*, conociendo bien la sensibilidad de los parlamentarios y de los partidos a las reacciones de la base. Se pueden distinguir dos tipos de campañas de propaganda encaminadas a formar la opinión pública: *a)* *campañas de fondo*, destinadas a crear una imagen pública favorable sobre argumentos de carácter general (por ejemplo, iniciativa privada -intervención del Estado) o a promover iniciativas específicas, o sea, destinadas a estimular una demanda pública puntual; *b)* *campañas de asalto*, orientadas a influir en decisiones que se están tomando en el parlamento o en la esfera gubernativa. Recordemos, sin embargo, que en sus relaciones con la opinión pública los grupos de presión no desarrollan necesariamente una función manipuladora, sino que a menudo constituyen un instrumento suyo de expresión.

Analizando las relaciones entre *grupos de presión y burocracia pública*, observamos que, desde el punto de vista de la burocracia, los grupos de presión son asesores y a la vez clientes, así como unos opositores importantes en las negociaciones sobre la política gubernativa. Esto ocurre sobre todo en los países de economía muy desarrollada, en los que se tiende a transferir la solución de los problemas de arriba abajo, desde el vértice del ejecutivo a un conjunto de instituciones, entre las que la burocracia ocupa un puesto destacado. La Palombara, refirién-

dose a la situación italiana, distingue dos modelos de relaciones entre burocracia y grupos de presión. El primero, denominado relación de *parentesco*, expresa la relación preferencial entre la burocracia y el grupo que se identifica con el partido dominante. El segundo, definido como relación de *clientela*, designa las estrechas relaciones que existen entre una institución gubernativa y un grupo reconocido como el interlocutor más adecuado y representativo del sector social al que se dirige la institución en cuestión. Hay todavía otro tipo de relaciones, que podría llamarse de *afinidad* y que se produce cuando el grupo de presión está dirigido por personas cuya procedencia y formación es semejante a la del personal de la entidad administrativa sobre la que se ejerce la presión.

Después de cuanto hemos dicho, la vida política podría parecer como una guerrilla clandestina entre grupos representantes de intereses sectoriales, en la que acaba venciendo el más rico, el más valiente o el más fuerte. Sería un error. Es verdad que los grupos de presión invaden toda la política, pero no están solos; hay también otras instituciones, que contrarrestan las exigencias centrifugas de los grupos sectoriales.

Ante todo, los partidos controlan las exigencias sectoriales de los diversos grupos, absorbiéndolas y conciliándolas entre sí, regulándolas y asignando prioridad a unas u otras. Sin embargo, el partido político no es una mera coalición de intereses sectoriales. Los partidos existen para vencer en las elecciones, por lo que no harán suyo ningún interés sectorial, a no ser que sea electoralmente rentable. Además, los partidos tienen sus tradiciones históricas, sus *prohombres*, sus valores,

sus sistemas de juicio, elementos éstos de los que han extraído una ideología que actúa como filtro a la hora de decidir qué exigencias pueden hacer suyas, cuáles deben modificarse y cuáles rechazarse.

La burocracia, a su vez, posee características bien precisas: es indiferente, distante, crítica, afectivamente neutral y conoce más a fondo los problemas porque tiene la posibilidad de escuchar las voces de todas las organizaciones interesadas; basa su actividad en consideraciones administrativas que trascienden a los clientes particulares. Posee carácter permanente, su existencia no se discute nunca, por lo cual piensa en términos de largo plazo, de futuro y de principios, y no en términos de lo que es inmediatamente deseable. Estas características son diametralmente opuestas a las de los grupos de presión, lo cual representa un gran obstáculo para éstos cuando presentan peticiones.

Existe, además, un conjunto de actitudes sociales y culturales, de juicios, de normas morales, de valores compartidos que, combinados entre sí, delimitan lo que puede definirse como *interés público* (el cual dejará de ser una ficción cuando se compruebe que no sólo todos concuerdan en el hecho de que existe, sino que, además, resulta vez por vez socialmente constatable).

Los grupos de presión no pueden ignorar todo esto. Deben armonizar y conciliar sus exigencias con lo que se establece socialmente como *interés público*, así como convencerse de que son justas y necesarias para el bien público. Esta necesidad de tener en cuenta los valores sociales predominantes ayuda a reconsiderar y ajustar las peticiones formuladas al sistema político.

B. Tellia

BIBLIOGRAFÍA: Badiz J.F., *Status y rol de los grupos de presión en el seno del régimen político*, en "Rev. Española de la Opinión Pública" 3, IOP, Madrid 1966.—Castels F.G., *Pressure groups and political culture. A comparative study*, Routledge & Kegan, London 1967.—Eckstein H.H., *Pressure group politics. The case of the British Medical Association*, Allen & Unwin, London 1960.—Ehrmann H.W. (ed.), *Interest groups on four continents*, University of Pittsburg Press, Pittsburg 1958.—Finer S.E., *Anonymous empire. A study of the lobby in Great Britain*, Pall Mall, London 1958.—Fischella D. (ed.), *Partiti e gruppi di pressione*, Il Mulino, Bologna 1972.—Key V.O., *Política, partidos y grupos de presión*, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid 1962.—La Palombara J.G., *Clientela e parentela. Studio sui gruppi d'interesse in Italia*, Comunità, Milano 1967.—Meynaud J., *Rapporto sulla classe dirigente italiana*, Giuffrè, Milano 1966; *Nouvelles études sur les groupes de pression en France*, Colin, Paris 1962; *Los grupos de presión*, Eudeba, Buenos Aires 1959.—Truman D.B., *The governmental process. Political interests and public opinion*, Knopf, New York 1951.

## GUERRA

SUMARIO: I. Introducción - II. Guerra y violencia - III. Guerra y sociedad - IV. Guerra y evolución - V. La guerra como problema sociológico - VI. Funciones de la guerra: 1. Función judicial; 2. Función económica; 3. Otras funciones integrativas de la guerra - VII. Causas de la guerra - VIII. Guerra interna y revolución.

### I. Introducción

La guerra es un conflicto violento entre sociedades y grupos humanos organizados. Su importancia en la evolución de las sociedades sólo puede compararse con la importancia de la caza en la evolución de la especie humana. La guerra constituye uno de los principales objetos de atención de la historia, de la literatura y de las artes. Ha suscitado menos interés entre las modernas ciencias sociales, que prefieren dedicar

sus esfuerzos a los fenómenos de la cooperación y del intercambio no violento. Sin embargo, la dimensión de los fenómenos bélicos de nuestro siglo ha sido tal, que la eliminación de la guerra constituye hoy uno de los principales valores a cuya realización tratan de contribuir las ciencias sociales.

### II. Guerra y violencia

Los conflictos entre sociedades desde siempre se han tratado de resolver también con medios diferentes de la violencia estrictamente dicha [ *Violencia* ], es decir, la fuerza armada. Hoy son muy corrientes los conceptos de guerra *económica*, *psicológica*, *fría*, *ideológica*. La difusión de estos tipos de conflicto es característica de la *situación atómica*, en la que la capacidad destructiva de la guerra de tipo *clauswitziano*, o sea, absoluta y total, la hace prácticamente inviable como instrumento de *política exterior* y como solución de las desavenencias internacionales, al menos entre las grandes potencias. Pero extender el concepto de guerra también a estos fenómenos significa prácticamente extenderlo a toda la gama de relaciones internacionales que no sean puramente cooperativas y perder, con ello, la utilidad analítica del término. En esta voz entendemos por guerra esa clase de relaciones internacionales que tienen como protagonista al guerrero, al soldado, y que implican la utilización de la fuerza armada.

### III. Guerra y sociedad

Violencia y fuerza no son prerrogativa de los conflictos entre los grandes grupos sociales organizados

en tribus, naciones, estados o imperios. Se encuentran en todos los niveles de las relaciones sociales: entre individuos, entre familias, entre comunidades, entre agrupaciones de base racial, económica o ideológica. Sin embargo, las manifestaciones de violencia deben considerarse distintas de las manifestaciones bélicas, so pena de perder lo específico del concepto. El criterio que distingue a la guerra de las demás formas de violencia colectiva es la legitimidad: la sociedad en su conjunto debe reconocer como legítimo el uso de la fuerza armada como medio de interacción social por parte de un subgrupo o de todo el cuerpo social. Esto implica, a su vez, la identificación de la sociedad y de los sujetos legitimados para pronunciarse en su nombre. En muchos casos, esto no constituye problema; las venganzas familiares en algunas regiones de Italia meridional o las *guerras de gangsters* en muchas metrópolis occidentales son formas de violencia no legitimadas y hasta condenadas por la sociedad; por tanto, sólo figuradamente y en metáfora se las puede llamar guerras. El problema es más difícil cuando se impugna la existencia y la legitimidad del *sistema social*, como ocurre en el caso de profundos conflictos sociales, de *escisión* de una sociedad según líneas regionales, raciales o ideológicas. Aquí el problema está en fijar los límites entre los desórdenes, la violencia interna, definidos como ilegítimos, criminales y no políticos, y la guerra de partidos, la guerra del pueblo, la guerrilla, la guerra revolucionaria, la guerra de liberación y otras formas de violencia reconocidas como políticas y legítimas, a veces incluso oficialmente, por la *comunidad internacional*. Se trata, evidentemente, de un problema

complejo por sus aspectos éticos, políticos y jurídicos. En general, puede afirmarse que el criterio de juicio más extendido es el del *deseñe* real, histórico y *a posteriori*: el que sale vencedor en la lucha impone luego su definición de la situación; si vence el *sistema*, se trataba de violencia no legítima, de criminalidad y bandolerismo; si vence el *subsistema*, se trataba de guerra, con los epítetos ya enumerados.

La cuestión es importante porque indica que la definición de sociedad se basa en el monopolio de la violencia legítima, como observó M. Weber a propósito del Estado; que el éxito en el uso de la violencia está en el origen y en la base del funcionamiento de la sociedad, apreciación hecha ya por los sofistas hace dos mil quinientos años y reafirmada luego por la mayor parte de los pensadores políticos. En otras palabras, la capacidad de hacer la guerra fuera de las propias fronteras y de controlar la violencia dentro de las mismas constituyen dos caracteres distintivos y esenciales de la sociedad o sistema social (societario). La primera de estas dos características se la sublima luego en los conceptos de *independencia*, *soberanía*, *libertad* y/o *autosuficiencia* de la sociedad en cuestión; la segunda en los conceptos de *consenso*, *control*, *función judicial* o, en sentido más amplio, *poder* del sistema social sobre los subsistemas. Sin embargo, el análisis de las manifestaciones bélicas demuestra que estas distinciones y la misma evolución de los sistemas sociales se fundamentan en gran medida en la victoria o en la derrota de las partes envueltas en un conflicto violento. En este sentido, la guerra constituye, según la expresiva frase de Hegel, recogida luego por Proudhon y otros muchos, el juez de la

historia. Esta concepción se encuentra también en Marx, pero aplicada no al choque entre Estados-naciones, sino entre clases (violencia revolucionaria como partera de la historia).

#### IV. Guerra y evolución

Cuando dos grupos humanos diversos por rasgos raciales o socio-culturales se ponen en contacto, se producen habitualmente secuencias características de comportamiento, desde la sorpresa y el estupor a la desconfianza y a los conflictos de valores y de intereses. Cuando no existe un sistema superior de control, tales conflictos se traducen luego en formas violentas. La guerra puede acabar con la destrucción física de la sociedad más débil, con la muerte de sus miembros y hasta con la destrucción de su organización socio-cultural, lo cual suele implicar antes o después su drástica reducción demográfica; o con la instauración de una relación jerárquica entre la sociedad vencedora, dominante, y la sociedad vencida, sometida. En este último caso se pueden establecer entre las dos relaciones económicas, culturales, sociales y políticas; se instaura una ley y un orden, dentro del cual la potencia dominante establece el rol de la dominada, pudiendo llegarse a la creación de una sola y compleja sociedad. Pero la ley, el orden y la definición de roles y de relaciones se basan en la fuerza del vencedor [ *✓ Poder*].

Ninguna de las dos sociedades puede ser lo bastante fuerte como para vencer a la otra. En este caso, o se vuelve al aislamiento recíproco o se instaura un *sistema internacional*, es decir, el reconocimiento recí-

proco con el establecimiento de relaciones no violentas e igualitarias. Sin embargo, este último caso parece históricamente más bien raro, ya que el hombre y las sociedades parecen caracterizarse por la intolerancia ante lo *distinto* y por la desconfianza hacia lo *extranjero*.

Una consecuencia importante de este esquema es que, conforme las sociedades se extienden en el territorio y entran en contacto, la sociedad militarmente más fuerte destruye, absorbe o esclaviza a la más débil; las culturas más belicosas acaban con las pacíficas y difunden sus propias características en un proceso totalmente análogo al de la selección de la especie. Y así como la caza ha afinado las características intelectuales y físicas del hombre promoviendo la evolución del lenguaje, de la socialidad del grupo, de la cooperación, de la movilidad, de la estructura familiar, de la sexualidad, de la capacidad tecnológica, etcétera, así la guerra ha favorecido la expansión de la capacidad organizativa a gran escala, de los valores heroicos y agresivos y de la habilidad tecnológica. En efecto, no parece fácil encontrar una solución de continuidad entre la caza y la guerra. En todas las épocas, los pueblos cazadores son a menudo también pueblos guerreros, y las técnicas —materiales y organizativas— de la caza son idénticas o similares a las de la guerra. Todavía en tiempos muy cercanos a nosotros, la caza se consideraba como la única actividad *pacífica* digna de la aristocracia guerrera.

La diferencia fundamental entre caza y guerra es que la primera es interespecífica, es decir, se desarrolla entre el hombre y las otras especies animales, mientras que la segunda es intraespecífica, o sea, se

desarrolla entre grupos pertenecientes a la misma especie humana. La diferencia entre inter e intraespecífico es fundamental en biología; los comportamientos agresivos animales son en general muy diversos y tienen funciones diferentes en ambos casos. En el primero suele tratarse de actividades alimentarias o, si se quiere, *económicas*; en el segundo, de comportamientos relacionados con la reproducción de la especie. En el primer caso, se devora la presa; en el segundo, se aleja al rival.

En el caso del hombre, la distinción no es tan neta por diversos motivos. En primer lugar, el hombre, convertido demasiado rápidamente en mono cazador gracias al uso de *prótesis tecnológicas*, las armas, no ha tenido tiempo para desarrollar los mecanismos biológicos inhibidores de dar muerte a los miembros de su propia especie: no se limita a alejar a los enemigos, como hacen casi todos los animales en sus comportamientos *agresivos*, sino que puede matarlos. En segundo lugar, el hombre, a diferencia de la mayor parte de las otras especies, no se siente inhibido ante la posibilidad de devorar a sus semejantes. El canibalismo puede que sea un fenómeno menos excepcional en el hombre que en otros carnívoros, y en ciertas sociedades resulta difícil distinguir la guerra de la caza de presas humanas. En tercer lugar —y ésta es quizá la consideración más importante— el hombre es esencialmente un animal cultural y simbólico, por lo que las diferencias culturales entre grupos humanos distintos pueden ser más importantes que las semejanzas e identidades meramente biológicas. Los miembros de grupos humanos diferentes del propio se ven a menudo como subhumanos o

no humanos, en relación con los cuales carece de fuerza el *tabú del homicidio*, vigente ordinariamente dentro del grupo de pertenencia.

Mientras la caza, como actividad ecológico-económica, está universalmente extendida en el reino animal, sólo pocas especies conocen la guerra como conflicto violento entre grupos organizados; entre éstas, la más conocida es la de las hormigas. Pero también los encuentros entre hordas o grupos de simios dan lugar a veces a comportamientos agitados, convulsos y ruidosos, semejantes al encuentro entre bandas humanas hostiles.

La guerra es, pues, una forma de comportamiento colectivo típicamente humano. La hacen posible algunas características biológicas de la especie *homo sapiens*; pero su difusión se explica sólo a partir de consideraciones de orden social y cultural.

### V. La guerra como problema sociológico

En cuanto hija de la sociedad urbano-industrial, la sociología se ha enfrentado desde sus orígenes con el problema de la guerra, desde una perspectiva sustancialmente pacifista. Lo mismo Comte (y su maestro Saint-Simon) que Spencer postulaban una profunda incompatibilidad entre la sociedad aristocrática y militar, basada en la guerra y en los valores heroicos, y la sociedad democrática e industrial, basada en el trabajo y en los valores racionales. Tales autores consideraban la guerra como una institución humana históricamente importantísima, pero en vías de inevitable desaparición frente al progreso técnico, económico, social y cultural.

Después, el problema de la guerra parece haber perdido su puesto central en la reflexión sociológica. Ello puede atribuirse a factores diversos, tales como:

1) la pérdida del optimismo que animaba a los padres de la sociología, a medida que se iba haciendo cada vez más evidente que el advenimiento de la sociedad industrial no significaba en absoluto el fin de la guerra, sino, por el contrario, su recrudescimiento en formas cada vez más destructoras;

2) el debilitamiento del enfoque histórico-comparativo, dentro del cual la guerra no podía dejar de tener un rol muy manifiesto, en favor del enfoque empírico-sincrónico, dentro del cual es más difícil estudiar fenómenos macroscópicos como la guerra;

3) la especialización de las ciencias sociales, que espolea a los sociólogos a estudiar a fondo los fenómenos de consenso y las relaciones de cooperación, dejando de lado los fenómenos violentos y belicosos, cuyo estudio se asigna a otras ciencias humanas, tales como las ciencias políticas, las relaciones internacionales, la economía, el derecho internacional, la psicología social, la antropología, etc., o a otras disciplinas, como el derecho internacional, la historia, las *ciencias militares* y la estrategia.

Más recientemente, la guerra parece haber recuperado un puesto central en la reflexión sociológica, pero desde un ángulo marcadamente negativo. El problema no es tanto la guerra como la paz; se estudia la guerra no por la curiosidad intelectual de comprender sus causas y mecanismos, sino con el objetivo preciso de obtener enseñanzas para

eliminarla. El pacifismo de las ciencias sociales contemporáneas enlaza ciertamente con el comtiano y spenceriano, pero refleja una situación social muy distinta. El optimismo sobre "los magníficos y progresivos destinos" ha sido reemplazado por el terror atómico; la sociología como religión de la humanidad, o al menos como manifestación del espíritu racional y crítico, ha sido sustituida por una imagen de las ciencias sociales como instrumento de dominio, de los sociólogos como siervos de un sistema injusto y, además, profundamente comprometidos con actividades beligenas; la sociedad industrial como esencialmente pacífica ha sido reemplazada por la idea de la sociedad capitalista como esencialmente sostenedora de guerras.

Así pues, los estudios actuales sobre el fenómeno de la guerra comprenden una gran variedad de enfoques disciplinares e ideológicos; la finalidad crítica prevalece a menudo sobre la analítica, y se intenta condenar y abatir el monstruo bélico sin haber comprendido y reconocido antes sus causas estructurales y sus funciones sociales.

En el estudio de la guerra pueden distinguirse dos enfoques fundamentales. El primero trata de descubrir las *funciones* de la guerra; el segundo, las *causas* de la misma. El primer enfoque es el típico del funcionalismo, pudiendo afirmarse que la sociología, en cuanto ciencia del sistema social, es esencialmente funcionalista, ya que la causa más general de la existencia de ciertos fenómenos es que desempeñan una función útil al sistema, promueven su supervivencia y expansión, etc., lo cual es, sin duda —o lo ha sido por mucho tiempo—, el caso de la guerra. El segundo enfoque estudia también las demás causas de la guerra, las que

explican la manifestación de fenómenos bélicos incluso cuando no se les ven funciones positivas o son patentes sus efectos negativos. Aquí la guerra se considera como una forma de patología social, cuya etiología hay que reconstruir para poder aplicarle una terapia. Este es el enfoque típico de la sociología contemporánea; no sólo por sus motivaciones más o menos radicalmente pacifistas, sino también por el eclipse de popularidad del funcionalismo y la difusión de metodologías empíricas que prescinden de la hipoteca funcionalista, tratando, por el contrario, de descubrir empíricamente los factores y las correlaciones de la guerra. No parece casual el hecho de que el funcionalismo sea atacado no sólo por motivos epistemológicos y metodológicos, sino también en el terreno de los valores. La acusación de conservadurismo implícito, injustificado a nivel general, muchas veces responde a la verdad en los casos particulares. En el caso de la guerra, el enfoque funcionalista, al poner de manifiesto las funciones sociales de la guerra, tiende a sugerir su immanencia e inevitabilidad, al menos mientras no se le encuentren equivalentes funcionales. Por el contrario, quien parte de premisas pacifistas tiende a negar la existencia de una eufunción social de la guerra, o a limitar sus efectos ventajosos a las élites promotoras de guerra; para las sociedades en su conjunto, para el pueblo, la guerra no es más que una enfermedad social que hay que eliminar.

Naturalmente, ambas perspectivas no son en absoluto irreconciliables, sino complementarias. Lo importante es que los funcionalistas no se obsequen frente a las terribles disfunciones actuales de la institución guerra y no descuiden buscarle con-

diciones sustitutorias; y que los *peace researchers* no olviden que la guerra ha ejercido de hecho, hasta nuestros días, una serie de funciones importantísimas en la evolución humana y en la historia social, que esta funcionalidad explica su ubicuidad, y que no se la puede eliminar si no se comprenden y superan sus pasadas funciones.

El consenso universal sobre el valor *paz* no debe llamar a engaño. Sobre la necesidad de la paz están de acuerdo muchos que, sin embargo, creen en la perpetuidad e inevitabilidad de la guerra; en cambio, muchos que de palabra condenan resueltamente la guerra, siguen exaltándola y fomentándola, rebautizándola como revolución. Las causas biológicas, psicológicas y sociológicas que en otros tiempos alimentaban las guerras entre Estados, siguen actuando a menudo y promoviendo conflictos violentos entre grupos organizados desde el interior de los mismos. El estudio de las *guerras internas* constituye una corriente que está creciendo en importancia en la sociología moderna de la guerra.

## VI. Funciones de la guerra

Desaparecido el optimismo de los sociólogos del siglo XIX, las tendencias pacifistas en sociología se han manifestado de modo característico en el intento de demostrar que es posible la sociedad sin guerra, dado que esta sociedad ha existido ya en el pasado o existe de hecho hoy en algún lugar. Historiadores, arqueólogos y antropólogos se han movilizado para ilustrar casos de sociedades pacíficas. No obstante, la evidencia global resulta poco persuasiva. La hipótesis de una *edad de oro*

neolítica, en la que la humanidad habría progresado lo bastante como para gozar de cierto bienestar, de cierta seguridad ante los elementos naturales y de cierto grado de civilización, pero bastante simple e inocente para no conocer la guerra, parece fundarse en datos muy precarios. Por otro lado, los ejemplos de tribus bondadosas y pacíficas, aducidos por algunos antropólogos, no parecen muy convincentes y relevantes; se trata las más de las veces de grupos muy pequeños y aislados, en los cuales la falta de instituciones bélicas no es más que un aspecto particular en un cuadro sociocultural muy primitivo, que ofrece muy pocas indicaciones para reorganizar en sentido pacifista las sociedades modernas.

Así pues, la guerra parece una institución universal entre las sociedades más *civilizadas* y *evolucionadas*; además, esta misma universalidad en sociedades por otra parte muy distintas parece indicio de su polifuncionalidad.

### 1. FUNCIÓN JUDICIAL

La función más general de la guerra es la observada ya por Hegel de *juez de la historia* o de mecanismo solventador de los conflictos entre grupos. Esto se corresponde también con la célebre definición de Clausewitz, según el cual la guerra es "la prosecución de la política por otros medios" (diferentes de la diplomacia). Esta función se explica en los sistemas *superiorem non recognoscentes*, no encuadrados en un suprasistema que tenga el monopolio de la fuerza armada legítima. Tales son los sistemas anárquicos o acéfalos, cuyo ejemplo más eminente es el sistema internacional. En cambio, dentro de los sistemas con-

trolados, los subsistemas no tienen por lo general el derecho de recurrir a la violencia para dirimir sus conflictos, a no ser en caso de legítima defensa individual.

También en el sistema internacional actual el derecho de recurrir a la guerra está oficialmente limitado a los casos de defensa por agresiones; es decir, se ha difundido la norma, ya codificada en algunos documentos internacionales, de la prohibición de la guerra como modo normal de interacción interestatal. Mas la dificultad de definir la agresión y la variedad y eficacia de las formas de conflicto, incluso violento, diferentes de la guerra tradicional, ha vaciado tal norma de casi todo su contenido; a partir de 1945 se han librado docenas de guerras *convencionales*, más o menos limitadas, así como un número indeterminado de guerras ideológicas, psicológicas, económicas, *populares*, etc.

La vitalidad del fenómeno *guerra*, a pesar de las prohibiciones oficiales y de la amplitud y profundidad de los movimientos culturales pacifistas, indica que cumple otras *funciones*, más o menos *latentes*.

### 2. FUNCIÓN ECONÓMICA

La guerra desempeña una serie de funciones de integración dentro del grupo social. Las más evidentes son las económicas. La expansión de la base de recursos disponibles, o sea, el enriquecimiento, constituye un mecanismo evidente de integración. Las perspectivas de botín son un poderoso estímulo a la cooperación y la unión dentro del grupo, tanto en la caza como en la guerra; la satisfacción de las necesidades y de los vicios, como la codicia, constituye claramente un medio mermador de las tensiones internas.

Los hombres se hacen la guerra para conquistar territorio o saquear riquezas; entre las riquezas hay que catalogar en muchos casos también a las mujeres, consideradas como objeto de consumo, y a los esclavos, considerados como instrumento de producción. Evidentemente, tales funciones económicas son irrelevantes en el caso de guerras entre grupos primitivos, preagrícolas, desconocedores de las técnicas conservativas de las mercancías, carentes de medios de transporte e inexpertos asimismo en las técnicas de control social que aseguran el funcionamiento de una sociedad esclavista. En tales grupos, el objetivo económico de la guerra, cuando no está ausente, se refiere al control de los terrenos de caza y de pasto, o al puro y simple canibalismo; en estos casos parecen más importantes otras funciones, biológicas y/o rituales (caza de cabezas y de víctimas sacrificiales, etc.), de la guerra. Las funciones económicas de la guerra parecen particularmente relevantes, en cambio, en el caso de sociedades agrarias, como todas las *civilizaciones* históricas preindustriales, basadas en la producción agrícola y en la acumulación de los capitales en los asentamientos. En este caso, el poder de una sociedad está en proporción directa con la extensión del territorio controlado; y como el expansionismo es una *ley natural* de los sistemas sociales, parece que el control del territorio ha sido una de las causas y fines principales de las actividades bélicas. La sociedad conquistadora extermina y sustituye a los anteriores cultivadores de la tierra por los suyos, o bien los mantiene en condición de servidumbre, obligándoles a entregar los excedentes a los vencedores. Este segundo caso es más frecuente cuando los

conquistadores pertenecen a una sociedad no agrícola.

Las ventajas materiales de la guerra en la sociedad preindustrial son tan evidentes, que dan lugar a sociedades depredadoras, cuya base económica no es el trabajo, sino la guerra; a sociedades que, además del pastoreo y/o de la agricultura, practican sistemáticamente la guerra. Los romanos de los primeros siglos pertenecieron, al parecer, a esta categoría.

La correlación entre las sociedades agrario-urbanas y la guerra es tan estrecha, que algunos consideran la guerra, en su concepción clásica antes definida, como una institución típica de la sociedad *civilizada*, es decir, basada en la explotación agrícola del territorio y en la concentración de los capitales en las ciudades; lógicamente, la guerra habrá de desaparecer con tal sociedad, cuya decadencia ha comenzado ya con la aparición de la sociedad *poscivivilizada* (K. Boulding, *El significado del siglo XX*, 1968). Se trata sustancialmente de una reformulación de las ideas de Comte y Spencer, en un esfuerzo por aplicarlas después de cien años de guerras entre sociedades industriales.

Las ventajas económicas de la guerra disminuyen proporcionalmente al aumento de la capacidad destructiva de la tecnología bélica (ya Polibio había observado que una contienda que destruye el objeto de la misma carece de sentido), al de sus costos y, sobre todo, al de la importancia de los factores no territoriales de producción (conocimientos tecnológicos, organizaciones, máquinas, etc.).

La persistencia del fenómeno guerra incluso cuando ya nadie duda de su antieconomicidad es objeto de análisis causal, y no funcional. Aquí

sólo podemos mencionar: 1) la inercia de las instituciones, que tienden a sobrevivir como tradición incluso cuando su utilidad originaria ha cesado; 2) la distribución selectiva de los costes y beneficios de la guerra; mientras que los costes son soportados en general por la colectividad, los beneficios se limitan a las élites, las cuales, en consecuencia, siguen teniendo interés económico en la guerra. En estas bases se apoyan, como se verá, las teorías del imperialismo.

### 3. OTRAS FUNCIONES INTEGRATIVAS DE LA GUERRA

La integración de un grupo se promueve no sólo satisfaciendo sus necesidades *materiales*, sino también proveyendo a las *psicológicas*. En otras palabras, las tensiones internas que deben mantenerse bajo control no son sólo las originadas por la *escasez*, absoluta o relativa, sino también las originadas por *pulsiones* o *instintos* más o menos innatos en los individuos; entre éstos, uno de los más importantes es el de la *agresividad*. Tanto si se acepta la tesis del origen exógeno de esta tendencia, según los defensores del esquema *frustración-agresión*, como si se acepta la tesis innatista de cierta psicología tradicional, o freudiana, o de la etología, no parece que se pueda negar en el hombre la existencia de una gran capacidad de odiar, agredir, destruir y matar. Esta capacidad ha de mantenerse bajo control para evitar que haga imposible la convivencia. Uno de los mecanismos principales para controlarla es el de la *extroflexión* (F. Fornari), del *chivo expiatorio* (G. Bouthoul), la identificación del *enemigo* (C. Schmitt) en el que proyectar los propios instintos violentos.

Algunos autores, G. Bouthoul, en particular, sostienen que una de las principales funciones de la guerra es el mantenimiento de un equilibrio demográfico (teoría demográfica de la guerra). Su efecto no es reducir simplemente la población absoluta de las sociedades beligerantes, sino que reduce sobre todo las generaciones más jóvenes, que son las primeras en ser enviadas a la matanza. A su vez, esto implica el mantenimiento del predominio de las generaciones más antiguas (jerarquía, gerontocracia) y, por tanto, la estabilidad social, mediante el debilitamiento de los sectores de edad más energéticos, reproductivos y potencialmente proclives al cambio social. Esta teoría, fundada en datos predominantemente históricos y antropológicos, no parece resistir la comparación con la evidencia empírica que ofrece la historia europea de los últimos ciento cincuenta años.

Cuando se habla de funciones sociales no se entienden sólo y necesariamente fenómenos que son útiles a la conservación del sistema en las formas establecidas, sino también los que promueven el cambio adaptativo, la transformación de algunos rasgos del sistema junto a la persistencia de otros. En este sentido, la guerra cumple, sin duda, funciones de cambio evolutivo y adaptativo de las estructuras sociales. Imprime a toda la sociedad un esfuerzo y una tensión, de los que pueden nacer nuevas combinaciones e invenciones sociales, inconcebibles en tiempo de paz. Hasta reformas muy profundas son frecuentemente consecuencia de los esfuerzos bélicos. Además, la guerra promueve el desarrollo de las técnicas del poder —la disciplina, la organización racional y formal, los sistemas de comunicación, las técnicas de la propaganda—, que, tras

haber servido para batir al enemigo externo, pueden utilizarse luego para controlar a los enemigos internos potenciales. La organización militar sirve con frecuencia como de troquel para conformar a la civil, y los ministerios se modelan según los ejércitos, etc.

Una de las funciones evolutivas más importantes de la guerra es, sin duda, la tecnología. Desde Arquímedes a nuestros días, los principales inventos tecnológicos han nacido bajo la presión de las exigencias bélicas. Incluso en sociedades que tenían poco desarrollada la tecnología en el sector económico —por ejemplo, el mundo grecorromano—, las fuerzas armadas estaban dotadas de un armamento tecnológico absolutamente respetable. No hace falta recordar que en los tiempos modernos han sido precisamente los militares los promotores más activos del progreso científico y tecnológico, financiando investigaciones en todos los campos del saber.

Algunos (L. Mumford) han avanzado la teoría del origen ritual y religioso de la guerra, cuya función primitiva habría sido principalmente la caza de las víctimas sacrificiales. Sin embargo, esta teoría, que enlaza con la del chivo expiatorio, atañe más a las causas *iniciales* (*Anstosskausalität*) que a las estructurales o de persistencia del fenómeno.

## VII. Causas de la guerra

El catálogo de las eufunciones sociales de la guerra es, sin duda, impresionante; por eso no es extraño que haya tenido siempre un rol tan importante en la historia humana y en sus reflejos literarios y artísticos. No sorprende que el héroe ocupe un lugar tan central entre los arqueti-

pos de nuestra civilización, así como no carecen de motivo las exaltaciones que de la guerra han hecho los filósofos más diversos, desde Hegel a Proudhon, a Nietzsche y Steinmetz; por no recordar los delirios de sus decadentes vulgarizadores, que confluyeron luego en las ideologías fascistas y nazis. No maravilla las dificultades con que han tropezado en su camino los valores pacifistas, todavía tan débiles y anémicos. Finalmente, esta importancia dada a la guerra por sus funciones sociales explica el hecho de que los pacifistas más clarividentes y racionales no se hayan dado cuenta de que no se podrá nunca acabar con ella mientras no se haya conseguido desarrollar sus *equivalentes morales* (W. James), o sea instituciones capaces de ejercer sus funciones y de llenar el vacío dejado por la guerra en una civilización que lleva desde siempre profundamente grabada su impronta con casi todos sus rasgos. Una civilización —la civilización— que tiene en la guerra una de sus principales fuerzas integradoras y propulsivas, no puede liberarse fácilmente de ella.

Sin embargo, en todos los tiempos se insinúa una actitud de horror hacia la guerra por parte de quienes no se dejan deslumbrar por la gloria de las victorias, sino que observan los enormes sufrimientos y destrucciones que ella ha causado a la humanidad. Si el pacifismo absoluto es un sentimiento más bien raro en la historia, el elogio de la paz (como la definió el vencedor: *pax justa*) es, en cambio, un motivo cultural frecuente. Hoy la paz es una necesidad absoluta, porque el mundo se ha vuelto tan pequeño y tan frágil y la guerra tan destructiva, que se descalifican todas sus funciones. Lo que los buenos sentimientos no han con-

seguido realizar lo ha impuesto la tecnología militar: la *obsolescencia de la guerra*.

Estas afirmaciones, corrientes en la literatura de los últimos treinta años relativa a este tema, necesitan ciertamente numerosas especificaciones. Hacen referencia a la concepción clausewitziana de la guerra, como esfuerzo total, no limitado por consideraciones éticas, llevado hasta el agotamiento de uno de los bandos contendientes y desarrollado en los campos de batalla entre ejércitos regulares. Este tipo de guerra entre las grandes potencias ha muerto ciertamente. Pero en su lugar han crecido las formas *no convencionales* de guerra, ya aludidas, que hacen la actual arena internacional tan compleja, huidiza y mudable.

El poder destructivo de la guerra, que era ya evidente en el siglo pasado (también la ametralladora, como la bomba atómica, fue proclamada como el arma absoluta que haría absurda toda guerra) y que se ha vuelto intolerable en nuestro siglo, ha provocado el rechazo moral y la condena jurídica de la guerra clausewitziana como modo normal de hacer política entre Estados; pero no ha eliminado las causas del conflicto entre ellos y las funciones sociales internas de la guerra. Así que ha promovido, por un lado, la búsqueda de modos de resolver los conflictos diferentes del choque armado y, por otro, la búsqueda de *equivalentes funcionales de la guerra*, a fin de satisfacer de una forma menos destructiva y peligrosa las necesidades que no pudiesen eliminarse de otro modo.

En esta perspectiva terapéutica se insertan la moderna *polemología* y la *irenología* o investigación sobre la paz y sus conflictos. El problema fundamental a que estas ciencias se

refieren es el siguiente: ¿Cuáles son las causas, las condiciones y los factores de la persistencia de la guerra, incluso en una situación como la actual, en la que la guerra resulta disfuncional y destructora?

La respuesta más general es que la guerra es un típico fenómeno de causalidad múltiple. La causa necesaria es la falta de un mecanismo social capaz de impedir que dos grupos se hagan la guerra. Puesto que la forma de guerra más importante es la de los Estados nacionales enfrentados, la acusación recae sin más sobre la anarquía internacional por la falta de una instancia eficaz de gobierno supranacional. Como los *actores* soberanos son muchos, la guerra es inevitable. La terapia más indicada es, pues, la construcción de un orden político supranacional efectivo.

Se pueden distinguir dos órdenes de causas: estructurales o inmanentes y coyunturales o incidentales. Entre las primeras se suelen enumerar las que se refieren a la naturaleza humana y a la naturaleza del sistema internacional; entre las segundas, las que se refieren a las características de las diversas sociedades.

No habría guerra si no existiera en los hombres una tendencia a combatir y si el ambiente internacional no careciese de un sistema de control de estas tendencias. La agresividad humana sería un factor dinámico; la anarquía internacional, una condición permisiva.

Sobre esta condición no parece que existan discrepancias. En cambio, las discrepancias surgen respecto a las implicaciones terapéuticas. La construcción de un orden político internacional verdaderamente eficaz para la prevención de las guerras, es decir, de un gobierno supranacio-

nal, es ciertamente una idea tan antigua como la humanidad, idea que ha fracasado siempre por razones diversas; muchos se alegran, porque descubren los riesgos de totalitarismo de semejante orden mundial. Otros ven en estos fracasos la prueba de que no basta con suprimir la condición permisiva para eliminar la guerra mientras subsistan sus raíces biológicas en la naturaleza humana, y ponen de relieve que incluso los sistemas imperiales aislados, que desde un punto de vista subjetivo comprendían a toda la humanidad conocida, se han desintegrado a menudo por guerras civiles y violencias internas. Según éstos, el problema principal es, pues, la violencia innata del hombre. Aquí se insertan las investigaciones antropológicas y etológicas sobre el rol de la agresividad en el desarrollo de la especie humana, sobre las relaciones entre agresividad y territorialidad, etcétera, sobre la superpoblación como promotora de formas patológicas y de comportamiento violento, etcétera. Y también se insertan aquí las más antiguas concepciones religiosas sobre la tendencia innata del hombre a la maldad.

Estas concepciones suelen implicar cierto pesimismo sobre la posibilidad de cambiar la naturaleza humana y, por tanto, de poner fin a la guerra como la forma más grave de comportamiento violento, y, en consecuencia, también cierto conservadurismo. En otros autores, en cambio, van acompañadas de sugerencias terapéuticas, ya a nivel psicológico, ya socio-político. A nivel sociológico, se trata de reducir al mínimo las tendencias agresivas mediante una educación adecuada, y de orientarlas hacia formas no bélicas ni violentas, como la lucha deportiva y la competencia económica; a nivel socio-político, se trata de re-

formar la estructura social de modo que se suprima la conexión entre agresividad individual y organizada.

Este segundo orden de implicaciones enlaza con las concepciones que encuentran en las estructuras sociales la causa principal de las guerras. Se basan en una concepción rousseauniana del hombre, como naturalmente bueno y corrompido sólo por el ambiente social, y en ideas un tanto vagas sobre el funcionalismo de un sistema internacional de sociedades distintas y soberanas, pero justas y buenas. Es una concepción muy difundida entre los pacifistas e internacionalistas de todo tiempo, y de la que son ejemplos conocidos la teoría mazziniana, la socialista y la anárquica; pero también el pacifismo positivista-liberal pertenece a esta categoría. La idea común es que las sociedades son belicosas hacia el exterior cuando son injustas en su interior, pudiendo entenderse por injusticia el predominio de un grupo nacional sobre otros, o de una clase socio-económica sobre otra, o de un grupo de poder sobre el pueblo, etc. Estos desequilibrios internos provocan tensiones, esfuerzos de liberación, conflictos, para reprimir los cuales el sistema se provee de fuerzas armadas, se inflexibiliza con burocracias militares y pone en marcha una espiral que se autoalimenta de represión y violencia internas; al mismo tiempo, estos caracteres internos provocan o favorecen también el choque entre los diversos sistemas, puesto que la guerra externa desarrolla las funciones integradoras y unificadoras, sin las que se extinguiría el sistema.

La teoría sociológica más acreditada señala la *inercia social* como la causa de fondo de las características belicosas de las sociedades modernas. Los grupos sociales y las insti-

tuciones persisten incluso tras haber perdido sus funciones originarias. La aristocracia, que desempeñaba funciones de gobierno y de defensa en la época feudal, confluye luego en los ejércitos permanentes de los Estados modernos, a los que impregna de valores heroicos y guerreros, y en los que encuentra, si no su sustento, al menos su razón de existir. Los ejércitos modernos, que cumplían una función real en la época de la construcción de los Estados, no se desmantelan, una vez terminado el proceso de unión nacional, sino que empapan el Estado de valores militaristas, presionando hacia una expansión externa (imperialismo) y hacia una homogeneización interna (totalitarismo).

Esta tendencia de las instituciones a persistir y de las organizaciones a buscarse nuevos fines no carece de contrastes; en el caso del contraste entre *sociedad militar* y *sociedad industrial*, el conflicto entre las tendencias belicosas y las pacifistas ha durado bastante más tiempo del pronosticado por Comte y Spencer, los cuales en el relativamente tranquilo siglo XIX no podían prever los paroxismos mortales del nacionalismo y del militarismo de nuestro siglo, debidos a la intervención de variables como la masificación, el desarrollo de las técnicas de control y comunicación social, el resurgimiento de ideologías irracionalistas, etcétera.

La explicación sociológica general de la persistencia de la guerra demuestra una estructura paralela a la usada por los marxistas para explicar el hecho de que, a pesar de que han pasado ya dos generaciones desde la toma del poder por parte del proletariado, la sociedad socialista se encuentre todavía lejos de parecerse a los modelos teóricos. En am-

bos casos se trata de que en la nueva sociedad (industrial según la visión comtiana y spenceriana, socialista según la marxista) siguen existiendo elementos, valores, hábitos y estructuras típicos de la vieja sociedad (aristocrático-militar en el primer caso, burgués-capitalista en el segundo). En ambos casos la distancia entre el modelo teórico y la realidad empírica se explica en términos de *retraso*. Sin embargo, esta explicación se la utiliza solamente para la sociedad que se prefiere; para los modelos contrarios, en cambio, se recurre a características estructurales beligenas. Este tema, como es sabido, lo han desarrollado con profusión los marxistas, relacionándolo con la sociedad burguesa (teoría del imperialismo como fase última del capitalismo), para explicar las guerras de este siglo [ *Imperialismo* ].

Las teorías que pretenden descubrir en algunas características particulares de las estructuras sociales las causas de las guerras, por el mero hecho de ser muchas y diversas, tienen una validez sólo parcial e históricamente limitada, y ello en la mejor de las hipótesis; por eso las causas que aducen no pueden menos de ser incidentales.

Al margen de estas teorías generales, la sociología moderna se ha comprometido en un intenso análisis empírico del fenómeno bélico, es decir, en la descripción y clasificación de las guerras y en la búsqueda de sus correlaciones empíricas. En este campo, la obra más clásica es el monumental *A study of war* (1941), de Q. Wright, que, a una distancia de más de treinta y cinco años, conserva todavía una validez y frescura sustanciales. Hay que tener en cuenta también la obra pionera de L. Richardson, el cual ha convertido el

estudio de la guerra en un estudio rigurosamente matemático-estadístico, descubriendo en la *carrera de armamentos* uno de los síntomas más constantes o variables predictivas, premonitorias de la guerra, y sugiriendo incluso la posibilidad de que la espiral de los armamentos sea en sí misma una causa bélica que se autoalimenta.

En esta tradición se inserta la reciente, vasta y todavía no completa investigación de J. D. Singer sobre las *correlaciones de la guerra*, en la que intenta comprobar empíricamente, basándose en las guerras ocurridas desde 1915 a nuestros días, gran número de hipótesis teóricas sobre las causas de las guerras: hipótesis económicas, demográficas, tecnológicas, políticas, geográficas, psicológicas, etc.

Se trata de estudios que no pretenden descubrir leyes causales, semejantes a las de las ciencias naturales, pues el fenómeno guerra es demasiado complejo para admitir explicaciones de ese tipo, sino que se limitan a observar y medir las correlaciones empíricas entre variables relacionadas con la guerra, para sacar, si es posible, alguna conclusión predictiva.

Un intento de formalizar una *teoría de la guerra* sobre la base de los conocimientos logrados por las diversas ciencias que se han ocupado de este problema, es el de N. A. Alcock, el cual, después de haber definido exactamente cada término, propone la fórmula siguiente: "La guerra es un comportamiento bien diferenciado que se deriva de la agresividad innata del hombre. Como otros animales sociales, los grupos humanos defienden sus territorios con sus determinados confines y tratan de adquirir y controlar de modo agresivo territorios más

vastos, según su agresividad, el respeto a sus jefes, el poder de sus armas y las de sus aliados, comparadas con las de sus enemigos. Amigos y enemigos son identificados por los jefes por medio de semejanzas y diferencias de cultura nacional, de religión, clase o ideología política. La agresividad aumenta con las tensiones sociales y el autoritarismo, y se reduce cuando el territorio en disputa dista del centro del grupo (*home*)".

### VIII. Guerra interna y revolución

Uno de los muchos problemas que plantea el análisis empírico de las guerras es la definición misma del fenómeno, y en particular las relaciones entre la guerra y los demás fenómenos de violencia a gran escala que se dan dentro de una sociedad. A este problema aludimos al principio. Baste aquí recordar que entre violencia interna y guerra externa existen relaciones tan numerosas, que en muchos casos la utilidad de la distinción interno-externo es nula. Ya se ha señalado que la guerra tiene también la función de proyectar al exterior del grupo las tendencias individuales a la violencia; cuanto mayor es el nivel de la agresividad que se genera dentro del grupo, tanto mayor será la presión para iniciar la guerra en el exterior (*coeteris paribus*). Pero, naturalmente, existe también la relación inversa; en muchos casos, la guerra entre Estados favorece el desarrollo de violencia en su interior, ya como consecuencia de la guerra, ya durante su desarrollo. Este es el caso típico de las rebeliones fomentadas en el interior por los enemigos exteriores; técnica de guerra tan antigua como el mundo, que recientemente

ha adquirido gran importancia en las teorías de la llamada *guerra subversiva*, según la cual los movimientos de independencia nacional, de liberación política y de emancipación social están todos ellos manejados por centrales *subversivas* internacionales. En realidad, las *guerras del pueblo*, las rebeliones y las guerras civiles son fenómenos tan difusos y complejos en su etiología como las *guerras regulares*. Desde el punto de vista estratégico, han sido bien teorizadas por Clausewitz; desde el punto de vista sociológico, han sido objeto de análisis empíricos muy rigurosos en los últimos tiempos. Entre los resultados más significativos de tales análisis, figura el de T. R. Gurr, según el cual el principal factor que explica los movimientos de rebelión es la *privación relativa*. En general, los estudiosos de las *guerras internas* concuerdan en subrayar la importancia de que la parte *rebelle* disponga de una base segura y de abastecimientos en el exterior; si faltan estos factores, los elementos organizativos juegan a favor de las fuerzas *regulares*.

De las rebeliones se pasa a la guerra civil o interna cuando los rebeldes se aproximan al modelo organizativo del Estado: un ejército regular, una administración civil que gobierna a la población de un territorio continuo y, eventualmente, también algún reconocimiento internacional. Las guerras civiles pueden surgir espontáneamente por motivos económicos, religiosos, nacionales, etcétera; parecen características de las sociedades sin enemigos externos de importancia. Las sociedades insulares están a menudo divididas por conflictos internos y dan lugar a dos organizaciones políticas distintas. El imperio romano, una vez alcanzados los límites de su expan-

sión, comenzó a ser sacudido por guerras civiles, cuyas dimensiones, en términos de fuerzas movilizadas, de pérdida de vidas y de destrucciones llevadas a cabo, no tenían nada que envidiar a las grandes campañas contra los enemigos exteriores; y los Estados Unidos, seguros de su insularidad, se rompieron en 1862 en uno de los conflictos más sangrientos del siglo.

En nuestra época, la crisis de la guerra *regular* y la acentuación de las formas alternativas de conflicto internacional parecen haber creado un ambiente muy favorable a las guerras internas. Una de las razones del éxito de las ideologías revolucionarias en muchos países, sobre todo entre los jóvenes, parece ser justamente ésta: la guerra interna es la única forma admitida, justificada y exaltada por las principales doctrinas políticas de nuestro tiempo. Los factores psicológicos que en otro tiempo encontraban satisfacción en la guerra entre naciones —agresividad, combatividad, capacidad de odiar, necesidad de un enemigo, espíritu de sacrificio y de aventura, generosidad, valores heroicos— hoy se ponen al servicio de los movimientos ideológicos *revolucionarios*.

Sin embargo, guerra y revolución son dos fenómenos totalmente diferentes. Una revolución puede provocar una guerra y una guerra facilitar una revolución; pero la revolución, como *cambio social rápido y radical*, tiene conceptualmente muy poco que ver con la violencia y la guerra [ *✓ Revolución* ].

R. Strassoldo

BIBLIOGRAFÍA: Alcock M.A., *The war disease*, Canadian Peace Research Institute Press, Oakville 1972.—Antonini F., *Psicología e filosofia tra guerra e pace*, Bulzoni, Roma 1969.—Artola M., *La guerra de guerrillas*, en "Rev. de

Estudios Políticos" 10, año II, 2.ª época, enero 1964.—Bonanate L., *La guerra nella società contemporanea. Scritti scelti*, Principato, Milano 1972.—Borrero F.L., *Política y guerra*, Inst. de Estudios Políticos, Madrid 1945.—Davie M.R., *La guerre dans les sociétés primitives. Son rôle et son évolution*, Payot, Paris 1931.—Eckstein H. (ed.), *Internal war. Problems and approaches*, Collier McMillan Ltd., New York 1968.—Feld Maury D., *The structure of violence: armed forces as social systems*, Sage,

London 1977.—Fornari F., *Psicoanalisi della situazione atomica*, Rizzoli, Milano 1970.—McConaughy J.B., *La politicometría de la agresión internacional*, en "Rev. de Estudios Políticos" 144 (noviembre-diciembre 1965).—Rubio García L., *En torno a la guerra revolucionaria*, en "Rev. Española de la Opinión Pública" 5 (1966).—Verstrynge J., *Una sociedad para la guerra*, Itaca (CIS), Madrid 1979.—Wright Q., *A study of war*, The University of Chicago Press, Chicago 1967.



## HISTORIA

SUMARIO: I. Introducción - II. Objeto de la historia - III. Explicación histórica - IV. Invalorableidad de la historia - V. Historia y sociología.

### I. Introducción

El término *historia* proviene del griego *istoría*, que significa tanto *investigación* o *encuesta* como *relación* o *descripción* de los resultados de la investigación. Así pues, ya desde un primer análisis filológico el cometido de la historia se presenta doble, si no ambiguo, pudiéndose entender este ramo del saber como un minucioso registro de hechos importantes o como un complejo trabajo de interpretación, explicación y reconstrucción lógica de los hechos mismos. Por lo demás, el término se ha enriquecido luego con otros significados, designando hoy tanto el conjunto de los acontecimientos pretéritos (*res gestae*) como la descripción y narración de tales acontecimientos (*historia rerum gestarum*). A su vez, la *historia rerum gestarum* puede precisarse o como el conjunto de los procedimientos que se emplean en la investigación para reconstruir el pasado (es decir, como el modo de actuar de los historiadores) o como el conjunto de las afirmaciones que

formulan los historiadores acerca de los acontecimientos ocurridos (es decir, como el resultado de la actividad del historiador). *Historia rerum gestarum* equivale, pues, a historia entendida como ciencia e indica un sector específico del conocimiento que se caracteriza tanto por métodos e instrumentos propios como por resultados cognoscitivos y peculiares. Para referirse a la historia como ciencia se habla hoy frecuentemente de historiografía.

De todo lo dicho se sigue que son múltiples también las acepciones y los significados que se atribuyen, de rechazo, a las expresiones *metodología de la investigación histórica* y *filosofía de la historia*.

A las tres definiciones de historia recordadas corresponden tres sectores diversos de la metodología histórica, la cual puede referirse de hecho: 1) a las consideraciones sobre las actividades cognoscitivas de la investigación histórica, es decir, sobre la ciencia histórica entendida como oficio de los historiadores (comprendidas sus técnicas); 2) a las consideraciones sobre los resultados de la investigación, es decir, sobre la ciencia histórica entendida como el conjunto de asertos relativos a la esfera que se investiga; 3) a las consideraciones sobre el objeto de las investigaciones históricas, es decir, sobre los acontecimientos históricos.

Al primer ámbito de problemas pertenecen el análisis y la descripción de las siguientes operaciones: 1) elección del ámbito de investigación; 2) planteamiento del interrogante dentro de dicho ámbito; 3) determinación de las fuentes de la investigación (para responder a los interrogantes planteados); 4) crítica (externa e interna) de las fuentes; 5) descripción (de lo ocurrido y de lo que se quiere saber); 6) explicación (¿por qué ha acontecido esto?); 7) adecuación a las formulaciones teóricas; 8) formulación sintética de los resultados de la investigación (es decir, respuesta a los interrogantes de ese ámbito determinado); 9) valoración de los hombres y de los acontecimientos del pasado.

Bajo el segundo aspecto, la reflexión metodológica se orienta sustancialmente al problema de la ubicación de la ciencia histórica dentro de la organización sistemática del saber, y, por tanto, al análisis de la estructura lógica de los asertos historiográficos, al descubrimiento de la naturaleza de las generalizaciones, a la definición del concepto y de las características de la narración, al esclarecimiento del significado y del rol del lenguaje, etc.

En cambio, en la tercera esfera del análisis metodológico figuran las consideraciones relativas a la naturaleza de los hechos históricos, a la relación entre hechos históricos y hechos sociales, a la relación entre objeto (los hechos) y sujeto (el historiador), a los elementos y a la forma (o estructura) del objeto, a la investigación de los diversos planos en los que se desarrolla la historia (*événementielle* o estructural), a los conceptos de causa y regularidad, a la distinción entre causas primarias y causas secundarias, a la legitimidad del uso de los términos interpretati-

vos de lo real (cuando se habla, por ejemplo, de sistema bancario, ¿se hace referencia a una totalidad que trasciende a los individuos —holismo—, o se formulan asertos sintéticos, que lógicamente pueden reducirse a afirmaciones relativas a los individuos, en este caso los miembros particulares del sistema bancario?).

Ahora ya puede resultar clara la distinción que comienza a abrirse paso dentro de la filosofía de la historia.

Por un lado, la que podría llamarse *filosofía especulativa de la historia* adopta como objeto las *res gestae* e intenta captar en el curso de los acontecimientos un proyecto general, un significado, una norma y una dirección (los *corsi e ricorsi* —ciclos culturales— de Vico, la dialéctica de Hegel, el materialismo histórico de Marx y también las concepciones de Toynbee, Niebur, etc.). Por otro, la que se podría denominar *filosofía crítica de la historia* tiene por objeto la *historia rerum gestarum*, y se propone esclarecer la naturaleza de la investigación histórica, sus presupuestos y operaciones intelectuales, el fundamento y significado de sus asertos, con la obvia finalidad de asignar a la historiografía una ubicación precisa en el mapa del saber (en la práctica, pretende responder a la pregunta: ¿Qué significa que una proposición historiográfica es verdadera y, además, que es verdadera del mismo modo que lo son los enunciados de las demás ciencias empíricas?). De este modo advertimos que la filosofía crítica de la historia abarca gran parte de los problemas de metodología antes recordados, a excepción, obviamente, de los referentes a las técnicas específicas (análisis de la autenticidad de las fuentes, ediciones críticas de textos, etc.).

## II. Objeto de la historia

Por objeto de la historia se entiende comúnmente el conocimiento del pasado del hombre y de la sociedad. Para Bernheim, “la historia es la ciencia del desarrollo de los hombres”. Para Marx y Engels, “no es otra cosa que la actividad del hombre, que persigue sus propios fines”. A su vez, Febvre afirma que la historia se ocupa “no del hombre, jamás del hombre”, sino “de las sociedades humanas, de los grupos organizados”. Entre estas definiciones, a pesar de no ser idénticas en la forma, no existe discrepancia alguna. En efecto, tomar al hombre como objeto de la historia significa referirse, como claramente lo ha subrayado Collingwood, a las actividades del hombre en cuanto provisto de relevancia social (el hecho de que la reina Isabel se levante un día con dolor de garganta se convertirá en tema de investigación histórica sólo si tal percance acaba impidiéndole asistir ese día a una reunión del consejo privado). Por tanto, historia del hombre e historia de la sociedad son equivalentes. Por otra parte, tras la aparición de otras disciplinas que aspiran a estudiar e interpretar al hombre y la sociedad (desde la psicología a la sociología), ha surgido la necesidad de especificar aún más el objeto de la historia en relación con las demás ciencias sociales. El problema puede resumirse en la cuestión de si hechos históricos y hechos sociales son dos categorías coincidentes o distintas.

Según Goldmann, “todo hecho social es un hecho histórico, y viceversa”. En cambio, otras interpretaciones, aunque declaran que el objeto común de investigación es el hombre, sostienen que por hechos históricos se han de entender *aconte-*

*cimientos singulares o conjuntos individualizados de acontecimientos*, a los que se denomina históricos precisamente por su diversa ubicación en el tiempo y el espacio, por lo que tienen que reconstruirse en lo que tienen de específico, de único e irreplicable; los hechos sociales, por el contrario, están esencialmente constituidos por las instituciones, entendidas como “una actitud indefinidamente periódica, es decir, con la posibilidad de participar indefinidamente en un grupo social o en un conjunto de grupos” (Abbagnano). La historia, pues, tendría como cometido captar la individualidad y singularidad de los fenómenos (método individuante), mientras que la sociología se propondría investigar su uniformidad, o sea, determinar en qué condiciones puede surgir, desarrollarse y subsistir una determinada institución o proceso, que se presentan con características uniformes en contextos espaciales y temporales diferentes y que, por lo mismo, han de considerarse intrínsecamente repetibles (método generalizante).

En realidad, hechos históricos y hechos sociales manifiestan una naturaleza idéntica en cuanto se supe- ra la concepción positivista, según la cual los hechos históricos son un elemento objetivo que existe independientemente del sujeto que los conoce, un fragmento de realidad que el historiador se limita a recoger cuidadosamente para introducirlo en su narración. (Escribe agudamente Carr que, según el positivismo, “la historia consiste en un conjunto de hechos comprobados. El historiador encuentra los hechos en los documentos, en las inscripciones, etc., como los peces en la pescadería. El historiador los toma, los lleva a casa, los cocina y los sirve a su gus-

to"). Sin embargo, los hechos históricos pueden considerarse con más razón como una "construcción científica" realizada por el investigador, aunque sólo sea porque el historiador (los motivos, en realidad, son mucho más numerosos y complejos) no puede referir todos los acontecimientos del pasado, sino que debe elegir los que mejor responden a sus intereses, y, al seleccionarlos, los clasifica y ordena según criterios que no coinciden necesariamente con la *estructura* de lo real, habida cuenta, además, de que la organización racional e inteligible de los hechos está frecuentemente influida por el carácter fragmentario de los documentos y de los testimonios de que deberían brotar los hechos. Según esta concepción no positivista, hechos históricos y hechos sociales no difieren por el contenido o por aspectos intrínsecos, sino por la perspectiva distinta en que son colocados y analizados en la historia y en la sociología; en el primer caso se trata de una perspectiva diacrónica que considera los fenómenos como elementos de una secuencia que se desarrolla en el tiempo, y, en el segundo, de una perspectiva sincrónica, que contempla los fenómenos como elementos interdependientes y en equilibrio entre sí dentro de un sistema y de un momento dados. Por tanto, la dicotomía entre acontecimiento e institución, que parecía fundamentar la distinción entre historia y sociología, no postula una diferencia de estado ontológico del objeto, sino que se reduce a una diferencia de modelos explicativos; mientras que la historia describe la interacción de los hechos según la dirección del curso del tiempo (nexos causales o leyes diacrónicas), la sociología percibe su interdependencia simultánea dentro de una red de

terminada de conexiones que representan globalmente una estructura o sistema (leyes sincrónicas o estructurales). Escribe agudamente Topolski: "Está claro que todo hecho histórico (lo mismo el simple que el complejo) es un hecho social; mucho más si tenemos presente que sólo existen el pasado y el futuro, pues el presente es un concepto convencional". Por otra parte, "todo hecho social es también histórico en el sentido de que es producto de un desarrollo. Este género de *historicidad* está profunda e inmanentemente arraigado en el hecho histórico. Al mismo tiempo, sin embargo, el hecho social puede no ser un hecho histórico, cuando se contempla sólo como elemento de una estructura social, sin tener en cuenta el momento del desarrollo".

El concepto de desarrollo recuerda otros problemas fundamentales relativos al objeto de la historia, a saber: el problema de las causas que determinan el desarrollo histórico y el de las leyes o regularidades empíricas que eventualmente lo rigen. En efecto, sentado el principio de causalidad (según el cual todo cambio en la naturaleza y en la sociedad es resultado de la acción de causas precisas), se trata de establecer si los condicionamientos causales que llevan a la transformación y al desarrollo se realizan de acuerdo con leyes constantes y generales, que determinan la necesidad de los acontecimientos (determinismo), o bien al margen de toda regularidad y concatenación estable (indeterminismo). A este respecto, las posibles orientaciones son cuatro, con diversa graduación: "1) Indeterminismo extremista: no existen acontecimientos regulares; por tanto, todos los acontecimientos son casuales, aunque provocados por causas; 2) Indeter-

minismo moderado: existen acontecimientos regulares determinados de modo inequívoco y acontecimientos casuales, o sea, no determinados, los cuales llenan el margen existente entre un determinado grado de probabilidad y la certeza; 3) Determinismo extremista: todos los acontecimientos son regulares, y no existen acontecimientos casuales; 4) Determinismo moderado (dialéctico): existen acontecimientos regulares y casuales; pero los casuales lo son sólo en apariencia, pues en realidad están también determinados. Esto significa que todos los acontecimientos son a un tiempo regulares y casuales".

Como puede advertirse, sobre este fondo problemático se perfilan otros interrogantes: el relativo al *azar* en la historia (¿qué margen hay que dejar al *azar*, si las transformaciones se realizan según cadenas causales necesarias?), el relativo a la libre voluntad de los individuos (de qué modo y en qué medida la voluntad del individuo puede influir en la concatenación causal de los acontecimientos en el ámbito de una concepción determinista), el relativo al rol histórico de las personalidades relevantes (¿está determinado el curso de los acontecimientos por la iniciativa creadora de los grandes personajes o bien por las regularidades inmanentes de la historia, en relación con las cuales los llamados *protagonistas* no son más que instrumentos e intérpretes? Según el determinismo de Engels, por ejemplo, si el Napoleón *histórico* no hubiera existido, las fuerzas impersonales del desarrollo histórico y social habrían hecho surgir otro personaje capaz de desempeñar el mismo rol). Intentar dar una respuesta a estos problemas obliga a distinguir entre causas principales y causas se-

cundarias, pudiendo suponerse perfectamente que las primeras determinan los hechos en sus aspectos de regularidad y necesidad, mientras que las segundas, actuando de acuerdo o en contraste con las primeras, los determinan en sus aspectos individuales, únicos, irrepetibles y accidentales (el *azar*, la libre voluntad individual, el rol de los personajes influyentes). A propósito del *azar*, escribe Topolski: "Existe un grupo de causas (principales) que condicionan la aparición de las huelgas obreras en el sistema capitalista. Sin embargo, la figura de una huelga concreta, es decir, el momento en que ocurre y su evolución individual, que la hace de algún modo diferente de todas las demás huelgas, depende del conjunto de causas que colaboran con las principales, causas que podrían llamarse secundarias... De aquí se sigue que la llamada necesidad se enlaza con el *azar*... Puede decirse que la explosión de una huelga en un día determinado es un *azar*, a través del cual se manifiesta la necesidad de una intervención de los obreros en favor de la mejora de su existencia o de las leyes políticas".

Adviértase que, según análisis filosóficos de este tipo, la realidad histórica está determinada por condicionamientos causales dispuestos en diversos niveles: en el nivel más alto, por las regularidades empíricas o leyes; en el nivel intermedio, por las causas principales; en el nivel más bajo, por las causas secundarias. Los historiadores (sobre todo los historiadores sociales) tienen la tendencia, no siempre totalmente consciente, a hacer que a esta diversificación de la realidad histórica según la jerarquía de las causas y de los condicionamientos causales corresponda una descomposición del

objeto de la historia según los diversos planos, referidos no ya a las causas, sino a la estructura. También aquí puede suponerse que el plano del acontecimiento individual (una huelga determinada, por seguir con el ejemplo de Topolski) constituye el ámbito específico de las causas secundarias; el plano de la coyuntura (las huelgas en una cierta fase económico-social del capitalismo), el ámbito de las causas primarias, y, por último, el plano de la estructura (nacimiento y evolución del sistema capitalista), el plano de las leyes generales. Como puede verse, surge aquí a contraluz la conocida clasificación de Braudel: "En la superficie, una historia *événementielle* se inscribe en un tiempo breve; se trata de una microhistoria. A medio camino, una historia coyuntural sigue un ritmo más amplio y más lento. Hasta ahora se ha estudiado sobre todo en el plano de la vida material, de los ciclos y los intercambios económicos... Al margen de este *recitado* de la coyuntura, la historia estructural o de larga duración implica a siglos enteros; se encuentra en el límite de lo móvil y lo inmóvil y, gracias a sus valores casi permanentes, se presenta como el elemento que no cambia respecto a otras historias, que discurren y se realizan de modo más vivo y que, en definitiva, gravitan en torno a ella". (Por algo Braudel pertenece a la escuela de los *Annales*, que tiene a sus espaldas la filosofía de Berr, el cual distinguía precisamente tres clases de hechos históricos y relaciones causales relativas: hechos accidentales —la *contingence*—, hechos necesarios —la *nécessité*— y hechos de *lógica histórica*).

Naturalmente, tampoco faltan autores para quienes la jerarquía de las causas no tiene su raíz en los distintos planos en que se articula el

objeto de la historia, desde el *estructural*, en el que dominan las leyes generales, al *événementiel*, en el que dominan las causas secundarias. Según la opinión de estos autores, obviamente no deterministas (pues el determinismo implica el reconocimiento de nexos causales objetivos y ordenados jerárquicamente según el grado y la extensión), la importancia relativa atribuida a las causas nace de una elección subjetiva del historiador, condicionada por los intereses que guían la investigación. Escribe Collingwood en este sentido: suponed que "un coche que derrapa al tomar una curva va a chocar contra la acera y vuelca. Desde el punto de vista del conductor, la causa ha sido el haber tomado la curva a demasiada velocidad, por lo que la lección es que debe conducir con más atención. Desde el punto de vista del inspector de carreteras, la causa ha sido un defecto de la superficie y de la curvatura de la carretera, por lo que la lección es que hay que construir carreteras a prueba de deslizamientos. Desde el punto de vista del constructor del automóvil, la causa ha sido el proyecto deficiente del coche, y la lección es que hay que colocar el centro de gravedad más bajo". Así pues, los juicios causales no se relacionan con la estructura del objeto, sino con el punto de vista que adopta el sujeto conocedor. Un gran historiador como Meinecke ha escrito: "La investigación de las causas de la historia es imposible sin referirse a los valores... Por debajo de la investigación de las causas está siempre, directa o indirectamente, la investigación de los valores". Resumiendo, la interpretación historiográfica investiga ciertamente las causas de los acontecimientos, pero está influida siempre por los juicios de valor que

subyacen en el trabajo del historiador.

### III. Explicación histórica

En conformidad con la ambigüedad inherente al mismo étimo griego antes recordado, unos conciben la historia como la comprobación rigurosa y la descripción objetiva de los acontecimientos pasados, mientras que otros la ven como la interpretación y la explicación racional de los hechos, como la reconstrucción de los mismos según su lógica interna. El principal defensor de la primera visión fue, en el siglo XIX, Ranke, considerado como el fundador de una historiografía verdaderamente *científica*, quien afirmaba: "La exposición de los hechos escuetos es... la ley suprema de la historiografía"; el cometido del historiador es "simplemente el de mostrar cómo han ocurrido las cosas". Pero esta concepción hizo crisis relativamente pronto, al menos por los motivos que expusimos al tratar del hecho histórico como construcción científica *ad hoc*, definida por las hipótesis del investigador (en contraposición con el hecho histórico-objeto). Se ha constatado, además, que los historiadores casi nunca se limitan a comprobar y registrar los hechos, sino que creen que deben también comprenderlos y explicarlos. ¿Qué entienden, pues, los historiadores cuando afirman que aportan una explicación? ¿Cuál es la estructura lógica de una explicación historiográfica? Para los neopositivistas (Popper, Hempel, Gardiner, etcétera), ésta tiene la misma estructura que una explicación de las ciencias naturales y físicas, por lo que posee un carácter nomológico-deductivo. Una explicación cientifi-

ca —afirman— consiste, en cualquier campo del saber, en deducir el acontecimiento que se trata de explicar (*explanandum*) de leyes generales y de algunos hechos particulares (*explanans*), según un cálculo lógico del tipo siguiente:

$$\begin{array}{r} L_1, L_2, \dots L_n \\ C_1, C_2, \dots C_n \\ \hline E \end{array} \begin{array}{l} \textit{explanans} \\ \textit{explanandum} \end{array}$$

donde L son las leyes generales, C asertos sobre hechos particulares, y E el acontecimiento que hay que explicar.

En efecto, parece evidente que para explicar la caída de una teja de mi casa he de hacer referencia a algunas condiciones antecedentes ("la teja estaba mal colocada") y a algunas leyes generales (la ley de la gravedad). En este contexto, la afirmación "la teja ha caído" (*explanandum*) se deduce, lógicamente, de algunos asertos relativos a ciertas condiciones antecedentes y de las leyes generales (*explanans*). Una explicación así estructurada se denomina nomológico-deductiva, porque se vale de leyes generales (*νόμοι*) y de procedimientos deductivos. Por otra parte, se sigue que en esta concepción la historia aparece como ciencia *nomotética*, porque aporta explicaciones presuponiendo la existencia de leyes o postulados generales (llamados justamente *covering law*, pues se trata de leyes que *abarcan* toda una categoría de hechos homogéneos, colocándolos en una relación de causa-efecto con otra categoría de hechos). Y, en la medida en que las leyes generales sirven para describir, explicar, prever y constatar después un determinado universo, la historiografía se apoya en este caso en una concepción determinista de lo real.

Se opone a ésta la concepción según la cual la historia sería una ciencia *idiográfica*, y no nomológica. La historia, pues, no debería aportar explicaciones, atribuyendo el hecho concreto a una categoría homogénea de acontecimientos y reduciéndolos luego a otra categoría de acontecimientos antecedentes mediante una *covering law*, sino que debería comprender el pasado investigando los rasgos específicos y peculiares de un hecho único e irrepetible, caracterizado en el tiempo y en el espacio. Lo que distingue a un hecho histórico en cuanto tal no es su pertenencia a una clase de acontecimientos uniformes, sino, al contrario, su relativo distanciamiento y su relativa diferencia con respecto a acontecimientos de alguna manera análogos. El historiador no está interesado en las revoluciones o en las ejecuciones en general, sino en la Revolución francesa y en la ejecución de Carlos I. Desaparece, pues, la posibilidad de utilizar las *covering law* (que, según se ha dicho, relacionan categorías de acontecimientos homogéneos), convirtiéndose el cometido del historiador en el de explicar acontecimientos únicos e irrepetibles mediante una investigación, lo más rigurosa y completa posible, de la concatenación de los hechos (Oakeshott). (Adviértase, sin embargo, que la inclusión de un hecho particular en una clase es inevitable en la investigación histórica, al menos por el hecho de que no se puede prescindir de generalizaciones clasificatorias y nomenclaturales; hablar de Revolución francesa significa ya referirse al concepto taxonómico de revolución).

La presencia y la utilización de postulados e hipótesis generales en la explicación histórica la niegan también los *idealistas* e *intuicionistas*

(Dilthey, Rickert, Croce, Collingwood, etc.). Estos parten generalmente del presupuesto de que, a diferencia de los objetos de las ciencias naturales, las actividades humanas son conscientes y, por ello, significativas, es decir, tienen un sentido para quienes las realizan. Por lo tanto, dar una explicación científica significa comprender las intenciones, el pensamiento y los fines que han actuado en la historia. Buscar las causas de un acontecimiento significa buscar los motivos básicos por los que se ha realizado una acción o se ha hecho una elección. También aquí las dificultades son numerosas. ¿Qué significa exactamente *comprender*? ¿Qué términos se pueden usar legítimamente? Cuando se ha de explicar un rito tribal, ¿cómo podemos saber si se trata de *magia* o de *religión*? Además, ¿es lícito atribuir a determinado comportamiento un significado diferente del que le han asignado sus protagonistas? Freud, por ejemplo, con su teoría del inconsciente respondería que sí. Pero un historiador como Huizinga lo pondría en duda: "Si un agudo contemporáneo declara que no se puede dar ningún motivo razonable del odio entre los *Hoeck* y los *Kabeljauw* de Holanda, no parece sensato querer ser más agudos que él. En efecto, no existe realmente una explicación satisfactoria de por qué los Egmond fueron *Kabeljauw* y los Wassenaer *Hoeck*... Los contrastes económicos que se establecen como base de la explicación son meras construcciones esquemáticas que, con la mejor voluntad, no se pueden deducir de las fuentes" (*El otoño de la Edad Media*). Además, sigue siendo fundamental la objeción de que a menudo las acciones de los individuos producen efectos que no deseaban ni quienes ac-

tuaban ni ninguna otra persona. "Es difícil creer —escribe Carr— que hubiera alguien que deseara la gran crisis económica ocurrida en torno a 1930. Sin embargo, fue indudablemente provocada por las acciones de individuos que conscientemente perseguían cada uno objetivos totalmente diferentes".

En cualquier caso, un intento de superar las dificultades de la epistemología nomotética e idiográfica, así como de preservar a la vez la autonomía metodológica de las ciencias sociales (en éstas el sujeto se pone a sí mismo como objeto; el hombre no conoce un objeto *externo a él mismo*, sino sus acciones en el tiempo), lo constituye la metodología *comprensiva* elaborada por Weber. Este historiador admite que las ciencias naturales se proponen explicar los fenómenos mediante leyes universales, mientras que las ciencias humanas tratan de explicar acontecimientos individuales. Estima también, siguiendo a Dilthey, que para explicar una *individualidad histórica* es necesario entender y revivir internamente el pasado, o sea, comprender determinado proceso particular, su valor y su sentido. Por otra parte, la sola comprensión (fundada, según Dilthey, en la identidad entre sujeto y objeto) no le parece a Weber suficiente para garantizar el rigor científico y la objetividad del conocimiento. En efecto, el presupuesto de toda construcción científica lo da el principio de causalidad, es decir, la posibilidad de imputar un fenómeno a determinadas causas; éste es el rasgo específico que caracteriza a la demostración científica. Basándose en este complejo planteamiento, Weber considera que en las ciencias histórico-sociales el proceso de imputación causal no encuentra su importancia

teórica en el recurso a leyes universales, sino en la elaboración de tipos ideales, es decir, de constructos lógico-imaginarios, que sirven de orientación al científico en la búsqueda de conexiones causales; éstas, una vez percibidas, pueden y deben ser verificadas por medio de pruebas empíricas concretas, como las hipótesis de las ciencias naturales. Así, por ejemplo, la construcción de tipos ideales como *ética protestante* y *espíritu del capitalismo* permite dar una explicación causal de la génesis del capitalismo y justificarla sobre bases empíricas.

Conviene subrayar ahora que esta multiplicidad de posiciones metodológicas deriva también del hecho de que el trabajo del historiador no es completamente homogéneo desde el ángulo de los objetivos y de los resultados. De una forma totalmente esquemática, se puede suponer que los historiadores intentan responder a tres tipos de preguntas diversas: 1) ¿qué ocurrió? (pregunta factográfica); 2) ¿por qué ocurrió así? (pregunta explicativa); 3) ¿qué leyes científicas se pueden establecer en la investigación? (pregunta teórica). De las dos primeras brota, evidentemente, una historia ideográfica, mientras que la tercera prolonga el horizonte de la investigación hacia interpretaciones nomotéticas. Por lo demás, desde el punto de vista epistemológico, es totalmente admisible que un universo único (en este caso el pasado del hombre) pueda dar lugar a una teoría de carácter nomotético y a muchas de carácter idiográfico.

#### IV. Invalorabilidad de la historia

Con el problema de la naturaleza de la explicación se relaciona el de

la denominada invalorable de las ciencias histórico-sociales. En términos generales, la cuestión consiste en preguntarse, en lugar de si los historiadores pueden ser *de hecho* objetivos (por su capacidad, por ejemplo, de sustraerse a los condicionamientos ideológicos), si lo pueden ser *por principio*, dada la naturaleza de las explicaciones que elaboran. En términos más rigurosos, la pregunta es, según se expresa Nagel, si el sistema de valores que profesa el historiador "influye sólo casualmente en su investigación, o si, en cambio, se implica *lógicamente* tanto en sus criterios de validez como en el significado de sus afirmaciones". La respuesta, obviamente, varía en relación con la configuración que se atribuye a los procesos cognoscitivos de la historia y al estatuto lógico-metodológico que se asigna a sus explicaciones. Según la metodología comprensiva, los llamados valores inevitables y lógicamente quedan entreverados en los asertos historiográficos en la medida en que la explicación se apoya en tipos ideales que se han obtenido "mediante la acentuación unilateral de uno o algunos puntos de vista y mediante la conexión de unos cuantos fenómenos particulares extendidos y discretos, en mayor o menor medida existentes aquí y allá, y a veces hasta inexistentes, que corresponden a dichos puntos de vista, unilateralmente destacados, en un cuadro conceptual de suyo unitario"; está claro que esa *acentuación unilateral* de los puntos de vista deriva de los principales valores que constituyen la visión del mundo del investigador. Por lo demás, para cuantos estiman (desde Dilthey a Meinecke) que los hechos históricos sólo se pueden comprender mediante una atribución de valor (es decir,

por medio de la conexión con el cuadro de referencia cultural del investigador y de la sociedad en que vive), el problema ni siquiera se plantea. Para ellos la historia, como ha escrito Croce, es siempre *historia contemporánea*, en el sentido de que el historiador sólo puede conocer el pasado a través del prisma de los valores y de los ideales del presente. El pasado ayuda a conocer el presente, y el presente guía la comprensión del pasado.

## V. Historia y sociología

De la relación entre historia y sociología, desde el punto de vista del objeto del conocimiento, ya se ha hablado al analizar la relación entre hechos históricos y hechos sociales. Conviene ahora aclarar brevemente tal relación desde el punto de vista de la naturaleza de la explicación del método en las dos disciplinas. También aquí son múltiples las respuestas y no faltan las posiciones radicales, como la de quienes estiman que la historia no es más que una simple colección de materiales con vistas a las generalizaciones de la sociología (una especie de archivo o museo arqueológico), o la de quienes, por el contrario, están firmemente convencidos de que la sociología es o historia o retórica (Veyne). De un modo más general, para quienes consideran la historia como una ciencia nomotética, la explicación histórica, a la hora de establecer determinadas concatenaciones entre hechos particulares, se sirve de uniformidades sociológicas expresadas en forma de leyes generales, explícitas o bien asumidas de modo implícito; en cambio, para quienes insisten en el carácter ideográfico de la historia, "el análisis tiende, a través

de la verificación de la hipótesis de trabajo, a comprobar en los hechos sociales lo uniforme y lo repetible, demostrando la existencia de determinadas correlaciones, que pueden expresarse con la fórmula: 'Si se da esto... entonces se da esto otro', mientras que la investigación histórica tiende a acumular, a través del análisis de las fuentes y la reconstrucción documentada, los datos significativos para la comprensión de un acontecimiento específico, único e irrepetible" (Ferrarotti). En cualquier caso, ante la necesidad de una mayor integración interdisciplinaria, parece absurdo sostener que la sociología recoge hechos para establecer leyes, y que la historia utiliza tales leyes para explicar los hechos. La perspectiva más correcta es la de un recíproco intercambio de modelos, categorías y métodos, teniendo, sin embargo, presente que la historia no sólo debe acoger en su ámbito teorías e hipótesis de trabajo procedentes de la sociología, sino que, además, puede y debe ayudar a definir mejor la teoría, a integrarla y reformularla. Historiador y sociólogo deben, por así decirlo, ser una sola cosa; ambos han de ocuparse tanto de la descripción de acontecimientos particulares del pasado como de la elaboración de leyes generales (Goldmann, Holloway). Gran parte del destino de la historia está inscrito en la historia de los sistemas económico-sociales e institucionales.

A. Porro

BIBLIOGRAFÍA: Aron R., *Dimensiones de la conciencia histórica*, Tecnos, Madrid 1962.—Ariola M., *En torno al concepto de historia*, en "Rev. de Estudios Políticos" 99 (1958) 145-183.—Braudel F., *La historia y las ciencias sociales*, Alianza, Madrid 1968.—Busino G., *Sociología e storia. Elementi per un dibattito*, Guida, Napoli 1976.—Castillo Castillo J., *Sociología e historia*, en "Rev. de la Universidad

de Madrid", vol. XIX, n 73, tomo II (s.f.).—Collingwood R.G., *The idea of history*, Oxford University Press, New York 1946.—Crespi P. (ed.), *Storia e sociologia*, CELUC, Milano 1974.—Croce B., *Il concetto di storia*, Laterza, Bari 1970.—Gardiner P., *The nature of historical explanation*, Oxford University Press, London 1952.—Janoska-Bendi J., *Max Weber y la sociología de la historia*, Sur, Buenos Aires 1972.—Legendre M., *Sociología e historia*, en "Rev. Internacional de Sociología" 10 (abril-junio 1945) 353-369; Lukacs G., *Historia y conciencia de clase*, Grijalbo, Barcelona 1975.—Maravall J.A., *La situación actual de la ciencia y la ciencia de la historia*, en "Rev. de Estudios Políticos" 99 (1958) 33-55.—Morin E., *El espíritu del tiempo*, Taurus, Madrid 1966.—Piera J.A. y Campo S. del, *La causalidad en la historia*, Instituto de Estudios Políticos, Madrid 1959.—Popper K.R., *La miseria del historicismo*, Taurus, Madrid 1961.—Puente Ojea G., *Ideología e historia. La formación del cristianismo como fenómeno ideológico*, Siglo XXI, Madrid 1974.—Schaff A., *Historia y verdad*, Grijalbo, México 1974.—Scheleer M., *La idea del hombre y la historia*, Siglo XX, Buenos Aires 1967.—Tönnies F., *Compendio del estudio de la historia*, EMECE, Buenos Aires 1959.—Vericat J., *Ciencia, historia y sociedad*, Istmo, Madrid 1976.—Walsh W.H., *Introducción a la filosofía de la historia*, Siglo XXI, México 1970.—Weber A., *Sociología de la historia y de la cultura*, Galatea-Nueva Visión, Buenos Aires 1960.

## HISTORIA DE LA SOCIOLOGIA

SUMARIO: I. Introducción - II. Cómo nació la sociología - III. Primeros pasos - IV. Aparición de distintas escuelas: mecanicista, sintética, geográfica, biológica, biosocial, psicológica, sociologista, psicosociologista - V. Reconstrucción de la sociología - VI. La última generación: diversas propuestas de clasificación.

### I. Introducción

Nos limitaremos aquí a exponer los criterios esenciales que han guiado a los científicos en la reconstrucción del pensamiento sociológico, puesto que en otras voces se han in-

dicado ya, más o menos ampliamente, las líneas del desarrollo histórico de los principales temas abarcados por los estudios sociológicos. Obviamente, añadiremos algunas reflexiones que orienten hacia una reconsideración de la materia, en la línea de los estudios más recientes. No estableceremos una distinción rigurosa entre autores y obras de estricto interés científico-sociológico y otros autores y obras que han analizado los problemas sociales con una visión no estrictamente científica, cediendo a veces a planteamientos filosóficos e ideológicos y adoptando un estilo histórico-literario, descriptivo o polémico, siempre que hayan dejado una huella apreciable en la cultura contemporánea.

La primera gran obra historiográfica de la sociología apareció en 1928 con el título de *Contemporary sociological theories* y pertenece a un ilustre desterrado ruso, Pitirim A. Sorokin.

En los años sesenta alcanzó gran fama el trabajo de Don Martindale *The nature and types of sociological theory*, Boston 1960.

En 1966, P. A. Sorokin publicó un segundo volumen de historia de la sociología, titulado *Sociological theories of today*, que abarca y analiza las principales teorías aparecidas a partir de 1925.

Entretanto, apareció la obra de R. Aron *Les étapes de la pensée sociologique*, Gallimard, París 1967.

Poco después, el alemán F. Jonas publicó *Geschichte der Soziologie*, Hamburgo 1968.

El preconcepción interdisciplinar y el espíritu polémico privan al trabajo de Sorokin de la serena seguridad que sería de desear en un trabajo de tal envergadura. Martindale parece ignorar por completo a toda la escuela durkheimiana. En cuanto a

Jonas, parece prescindir a sabiendas de la distinción entre ciencia sociológica propiamente dicha y filosofía social. Por su parte, Aron se limita, como él mismo dice, a exponer el pensamiento de siete pensadores a los que tiene por los más representativos. A esto hay que añadir que los cuatro autores se ignoran entre sí. Acaba de aparecer en Italia una voluminosa obra antológica, *Storia del pensiero sociologico*, preparada por A. Izzo y enriquecida con profundos comentarios.

También nos ofrecen perspectivas y conocimientos de gran interés otros autores que han preferido limitar su atención a corrientes del pensamiento y a autores particulares; por ejemplo, G. Duncan Mitchell, *A hundred years of sociology*, Exeter 1968; G. Gurvitch, *Traité de sociologie*, PUF, París 1958; J. Madge, *The origins of scientific sociology*, New York 1962; R. Nisbet, *The sociological tradition*, Basic Books, New York 1967.

Se trata de cuatro obras fundamentales, muy ricas en información y coherentemente elaboradas sobre la base de una línea de pensamiento unitaria.

## II. Cómo nació la sociología

“La historia de la sociología —escribe Demarchi— es en gran parte la historia de los esfuerzos realizados por los investigadores para demostrar que en principio y de hecho el método analítico-inductivo, elaborado por Bacon, Galileo y Newton y aplicado con éxito a las realidades infrahumanas (o al hombre en cuanto entidad corpórea), puede y debe ser utilizado también en el campo de la convivencia humana. Aunque en este sentido se llevaron a cabo tentativas por parte de

pensadores del siglo XVIII, tales como Vico y Montesquieu, Voltaire y Rousseau o Condorcet, una puntualización suficientemente clara no la encontramos hasta Saint-Simon, o sea, hasta el segundo decenio del siglo XIX” (*Origini della sociologia*).

Escribe E. Durkheim: “A Saint-Simon, para ser justos, hay que atribuirle el honor, que corrientemente se adjudica a Comte, de haber fundado una ciencia nueva: la sociología”. El, según G. Gurvitch, “desempeña el rol de un Juan Bautista con respecto a la sociología moderna. En cierto aspecto, sus obras la contienen por entero, si bien sólo en germen”.

No son muchos los historiadores del pensamiento sociológico que atribuyen a este autor un rol central. En cambio, F. A. Hayek nos lo presenta como el hombre que supo recoger lo mejor del pensamiento ilustrado, para transmitirlo, después del paréntesis cargado de perplejidad del imperio napoleónico, a la nueva generación de librepensadores salidos de la Escuela politecnica de París y forzados a debatirse entre las estrecheces de la restauración. El movimiento que él supo suscitar, el saint-simonismo, “provocó una increíble agitación no sólo en Francia, sino también en toda Europa”, por lo que “no es fácil hoy darse cuenta de la extensión que alcanzó la influencia ejercida por su doctrina” no sólo inmediatamente después de la desaparición del maestro (1825), sino durante cerca de medio siglo. Gurvitch ha reconstruido las líneas más características del pensamiento de H. Saint-Simon, tal como se desprenden de una proliferación de escritos a menudo ocasionales e irrelevantes. Por otra parte, Hayek tiene el mérito de haber descubierto el enlace que con el pensamiento de

Saint-Simon mantienen las actitudes intelectuales de un amplio grupo de investigadores, muy conocidos por su gran influencia en el desarrollo cultural del siglo, aunque bastante menos por la fuente de su pensamiento.

Podemos rastrear el comienzo de la reflexión sociológica de Saint-Simon en la *Memoire sur la science de l'homme*, de 1813, el año del gran revés napoleónico. En ella se propone expresamente pasar, en el estudio del hombre, del nivel conjetural al positivo, tomado de las ciencias físicas. El conjunto de las argumentaciones, más enfáticas y retóricas que históricamente fundadas, lo lleva a hacer una afirmación sorprendente y programática: “La edad de oro no está detrás de nosotros, sino delante de nosotros, que la realizaremos perfeccionando el orden social”. Esto se efectuará mediante una “organización de la sociedad más favorable a la industria en el sentido más amplio del término”, que hoy sustituiríamos por el de *productividad*. En su pensamiento, la “política es la ciencia de la producción”, y así será sólo si logra interpretar las condiciones de la humanidad en términos de *fisiología social*. Esto equivale a descubrir las constantes del desarrollo de la convivencia humana, que hoy, sin emociones y sin poses enfáticas, denominamos *teoría sociológica*.

Sucesivamente publicó *L'organisateur* (1819-20), *Du système industriel* (1821), *Catéchisme des industriels* (1823-24) y *Opinions littéraires, philosophiques et industrielles* (1825). Los simples títulos nos permiten comprender que Saint-Simon atribuye a la industria, o mejor, al espíritu de empresa productiva, la capacidad de transformar la sociedad. Cierra su afanosa actividad cultural

y exegetica con un ensayo titulado *Nouveau christianisme* (1825), en el cual pronostica “el paso de la moral teológica a la moral industrial”, que implica una reinterpretación, y no un rechazo, de la doctrina cristiana del amor, transformándolo de sentimiento en fuerza motriz de la organización social.

Adoptando el criterio de análisis típico de la “*Wissenssoziologie*” y tratando de descubrir el pensamiento de Saint-Simon y de su escuela en el ámbito social en el que se configuró, es fácil comprobar que éste es exactamente el modo de examinar la sociedad que se acredita en los ambientes en que se formaba la tecnología industrial más avanzada del comienzo del siglo XIX. Si, según Martindale y Jonas, la sociología es un derivado de la filosofía, hay que reconocer que afirmaciones por el estilo no bastan en absoluto para explicar su origen; este derivado sociológico de la filosofía es a menudo hasta su sucedáneo. La razón de su nacimiento y de su desarrollo se debe a que por aquel tiempo se fue formando un nutrido grupo de hombres de ciencia y de técnicos que quisieron escudriñar los problemas sociales sirviéndose de su lenguaje, de su método de análisis y de su escala de valores, y no del lenguaje, método y escala de valores de los filósofos y juristas. La sociología, tal como se presenta en el ambiente de Saint-Simon, es, según Demarchi, una *tentativa de la “sociedad industrial” de analizarse a sí misma con los mismos métodos con que analiza, no sin éxito, la realidad físico-natural*. Por la misma razón se analiza con los mismos métodos a la sociedad preindustrial que condicionó el nacimiento —parto muy lejos de ser indoloro— de la sociedad industrial.

Los principales dilemas de la sociedad industrial expuestos por Saint-Simon son los siguientes: 1) el método con que se aborda e interpreta la realidad social; 2) la relación entre las fuerzas culturales y económicas en la historia; 3) el planteamiento organicista o conflictivista del estudio sociológico; 4) las funciones de las élites industriales y de las masas obreras en la nueva sociedad.

Desde luego, no resulta hoy difícil descubrir los límites de las intuiciones saint-simonianas, lo superfluo de su actitud profética y la insuficiencia de sus informaciones en torno a la religión y a sus hombres. Por otra parte, todo eso se puede observar en los demás pensadores del pasado, sean o no benévolo. Pero queda en pie el hecho de que las tesis por él expuestas resumen la mayor parte del pensamiento social del siglo XVIII, surgen en un momento histórico de crecimiento de la industria y de censura política y constituyen los motivos centrales y duraderos del pensamiento sociológico hasta hoy.

### III. Primeros pasos

La imagen con que A. Gouldner representa la obra de Saint-Simon, como una ballena que lanza chorros de agua en todas las direcciones, parece realmente apropiada. Sin recorrer todo el abanico de las influencias surgidas de esta fuente en las diversas corrientes innovadoras de la cultura europea, Demarchi señala cuatro líneas principales de desarrollo, que corresponden a cuatro problemas todavía hoy sin resolver en la metodología sociológica.

1. “Ante todo, se planteó la necesidad de una *teoría* que compren-

diese en una visión de conjunto los nuevos datos y orientase la comparación, la interpretación y la investigación”. En esta dirección se movieron sobre todo Augusto Comte, durante siete años secretario de Saint-Simon, y sucesivamente, con mayor amplitud de información, Herbert Spencer y, con particular ahínco, Alexis de Tocqueville.

A. Comte (1789-1857) se formó en la época del imperio napoleónico en la Escuela politecnica de París. Sus principales obras son: *Cours de philosophie positive* (1830-42) y *Système de politique positive ou traité de sociologie, instituant la religion de l'humanité* (1851-54). A él le corresponde la paternidad del término *sociología*. Su propuesta científico-positiva habría requerido, consecuentemente, que tratase la materia a partir de los datos observados; sin embargo, es fácil observar que sus aspiraciones sistemáticas le llevaron a tratarla de forma deductiva, al estilo de los tratados filosóficos corrientes en la época. No obstante, el énfasis que puso en el hecho social y en la función de la educación pública le conquistaron muchos seguidores.

A. de Tocqueville (1805-59) se consagró especialmente con las obras *Démocratie en Amérique* (1835-40) y *L'Ancien Régime et la révolution* (1856). No tuvo muchos seguidores en el siglo XIX, pero recientemente se ha reconocido su valía.

H. Spencer (1820-1903) conoció la sociología de Comte a través de Stuart Mills. Sus principales obras son: *Social statics* (1850), *Progress, its laws and cause* (1857), *The study of sociology* (1873) y *Principles of sociology* (1877-96). Se entregó sobre todo al planteamiento evolucionista de la reflexión sociológica y a ordenar la conflictividad social en una

visión organicista que tuvo numerosos seguidores, tanto en Europa como en América, hasta los años veinte.

2. “En segundo lugar, se planteó el problema de la *medición* de los hechos sociales, especialmente de los que, aunque constituyen sectores marginales de la información académica, forman áreas sintomáticas, como la criminalidad, o áreas numéricamente enormes, como la clase obrera”. A este problema se dedicaron dos saint-simonianos: A. Quételet, a quien se adjudica el mérito de haber desarrollado la *física social* en estadística social, y F. Le Play, que formuló la primera metodología de la entrevista y del análisis relativo a las condiciones internacionales del mundo obrero, aportando importantes elementos de valoración fáctica para el desarrollo de la doctrina ética católica.

A. Quételet (1796-1874), saint-simoniano belga, sufrió, como Comte, el influjo de la física social del siglo XVIII, sobre todo en cuanto se refiere a terminología. Sus obras más conocidas son: *Sur l'homme et le développement de ses facultés, un essai de physique sociale* (1835), *Anthropométrie ou mesure des différentes facultés de l'homme* (1870) y *Physique sociale* (1869). Su pensamiento y su modo de analizar los datos pasaron a ser parte integrante de la investigación social empírica. Es considerado el padre de la estadística social.

F. Le Play (1806-82), ingeniero bretón, con objeto de estudiar los fenómenos sociales, elaboró el método de la entrevista y de la clasificación, llegando a numerosas e importantes generalizaciones empíricas en beneficio de la filosofía social y de la religión. Sus obras son: *Les*

*ouvriers européens* (1855), *Les ouvriers de Deux Mondes* (1856), *La réforme sociale en France* (1864), *L'organisation du travail* (1870), "La Réforme Sociale", revista quincenal de interés científico y práctico, publicada a partir de 1881, y *Constitution essentielle* (1881). Su escuela ejerció gran influencia en Francia, donde, en los años treinta, desembozó en la escuela durkheimiana y preparó la corriente de pensadores católicos de "Economie et Humanisme"; en Inglaterra y América inspiró los estudios sociológico-urbanos.

3. "En tercer lugar, se presentó el problema de la reunión del *material histórico* indispensable y apropiado para una interpretación sociológica del devenir". Ya el primer secretario de Saint-Simon, A. Thierry, basándose en una original historia de las masas humanas en lugar de en la historia tradicional construida sobre retratos y dinastías, contribuyó a ello, siguiéndole con importantes aportaciones L. von Stein y G. von Schmoller.

I. N. A. Thierry (1795-1856). Sus obras principales son: *L'histoire de la conquête de l'Angleterre par les normands* y *Essai sur l'histoire de la formation et du progrès du tiers-état*.

N. D. Foustel de Coulange (1830-89) dedujo de la sociología las ideas con que construyó el análisis de la ciudad antigua, probando la relatividad histórica de las instituciones políticas y culturales. Sus principales obras son: *Cité antique. Etudes sur les cultes, le droit, les institutions de la Grèce et de Rome* (1864) e *Histoire des institutions politiques de l'ancienne France* (1875-89).

Lorenz von Stein (1815-90), saint-simonista, introdujo en los estudios históricos germánicos las ideas de

vanguardia de la sociología y de los movimientos políticos franceses más avanzados. Captó los motivos de fondo que contribuyeron al equilibrio entre sociedad y Estado y los utilizó en el estudio de la administración. Sus obras principales son: *Der Sozialismus v. Kommunismus in heutigen Frankreich* (1842), *Geschichte der sozialen Bewegung in Frankreich von 1789 bis auf unsere Tage; System der Staatswissenschaften* (1852-56) y *Die Verwaltungslehre* (1865-68).

Gustav von Schmoller (1838-1917) dirigió un movimiento de estudiosos germanos, denominados *socialistas de cátedra*, con el propósito de ilustrar los aspectos sociales y populares de la economía. Su principal obra es *Grundriss der allgemeinen Volkswirtschaftslehre* (1900-04).

4. "En cuarto lugar, se anunció el problema de revivir las condiciones sociales participando en ellas y aclarando sus líneas constitutivas a través de la *praxis*". Aquí encaja la principal aportación de K. Marx y de F. Engels, también ellos estudiosos de procedencia saint-simoniana, que quisieron conocer las condiciones de la masa y el clima de las revoluciones por dentro, sumergiéndose y participando en sus expectativas. Naturalmente, por este procedimiento no se puede comprender el fenómeno en todas sus proporciones, ni con rapidez ni con la suficiente objetividad; pero se contribuye al mismo con observaciones profundas, que permiten elaboraciones teóricas imposibles de otra manera.

Karl Marx (1818-83), alemán, experimentó profundamente la influencia de Hegel. Su sociología, al menos en su forma profética, supo-

ne la reducción del orden político al económico, o sea, el eclipse del Estado a partir del momento en que se imponen la propiedad colectiva de los medios de producción y la planificación. Sus obras principales son: *Kritik des hegelischen Rechtsphilosophie* (1843), *Die deutsche Ideologie* (1845), *Manifest der kommunistischen Partei* (1848), *Die Klassenkämpfe in Frankreich von 1848 bis 1850* (1850), *Zur Kritik der politischen Ökonomie* (1859) y *Das Kapital* (1867).

F. Engels (1820-95), alemán, fue el amigo y colaborador más próximo de Marx. Obras principales: *Die Lage der arbeitenden Klasse in England* (1844), *Antidhuring* (1878) y *Der Ursprung der Familie, des Privateigentums und des Staat* (1884).

La inspiración saint-simoniana de estos dos autores la ha demostrado ampliamente G. Gurvitch, *La sociologie de K. Marx*, París 1959. P. Sorokin ha criticado sus insostenibles presupuestos deterministas. Otros han probado lo infundado de las previsiones sociológicas del marxismo. M. Robinson, en *Sociologia marxista e ideologia marxista* (AA. VV., *Marx vivo*, Mondadori, Milán 1969), ha precisado la aportación que ha dado a la auténtica sociología este autor, que frecuentemente permanece sumergido en las preocupaciones ideológico-políticas. El mérito de estos autores es haber señalado la importancia de los hechos conflictivos de fondo económico dentro de las sociedades nacionales y haber elaborado algunas categorías conceptuales muy útiles para su análisis, preparando así los estudios más recientes sobre el fundamento social del conocimiento y sobre los paradigmas del cambio y del desarrollo social.

"En la segunda mitad del siglo XIX,

quien busca las tendencias generales de la convivencia social no tiene dificultad para encontrar abundante material hasta entonces ignorado, para enriquecer las hipótesis de partida y acompañarlas de pruebas fáciles hasta hacerse la ilusión de haberlas comprobado más que nunca, sin necesidad de las prudentes cautelas a que recurrían los colegas dedicados a la investigación física y natural. En esta época va madurando la ingenua opinión de que ciencia y religión se oponen como futuro y pasado. A menudo los científicos creen tan indiscutibles sus teorías, que las presentan como una metafísica *positivista*, en la que desaparecen las diferencias sustanciales entre el modo de pensar filosófico y el científico. Por otra parte, en el campo religioso no eran pocos los que procedían a una síntesis urgente entre filosofía clásica, revelación cristiana e información científica, con propósitos en sí apologeticos, aunque con resultados a menudo confusos.

Bástenos señalar las dos ideologías principales que se forman en aquel tiempo, las cuales hacen de catalizadores de los trabajos sociológicos y a la vez de instrumentos polémicos frente a la tradición: el evolucionismo darwinista y el comunismo marxista. Su intento desmitificador de postulados casi indiscutibles es mucho más evidente que su capacidad interpretativa de lo real; el principio de la creación divina y la hipótesis de la sabiduría del derecho son los blancos que el evolucionismo y el marxismo, respectivamente, abaten de antemano, a fin de que la organización industrial pueda instaurarse en beneficio de todos. El dogma elitista implícito en el evolucionismo, aferrado a la experiencia de la selección de los me-

jores, entra en conflicto con el dogma colectivista del comunismo, que confía, por su parte, en la promoción de la clase obrera; de este conflicto se sigue una serie de estudios y de discusiones, que todavía hoy revisten actualidad y apartan al espíritu polémico del objetivo clásico de la religión.

Estas dos ideologías tienen una fe desmesurada en la capacidad de la ciencia para adivinar e interpretar lo real, así como la ambición de diseñar la trayectoria segura del desarrollo futuro de la humanidad. Mientras que el evolucionismo se extendió preferentemente entre la clase superior, disponiendo sus tendencias culturales y religiosas más recientes, que pretenden sustituir la trascendencia clásica de lo absoluto por los principios immanentistas, todavía en vías de esclarecimiento, el comunismo se ha extendido sobre todo entre la clase obrera, en la que ha experimentado el valor de sus postulados básicos. Bajo la influencia de estas ideologías, capaces de coordinar de modo más o menos congruente un gran número de ideas prescindiendo de su verificación empírica, se ha ido articulando y consolidando paso a paso el pensamiento científico social, acercándose lo más posible al neutralismo y al rigor de las ciencias físico-naturales" (F. Demarchi, *Paradigmática e assiomatica in sociologia*. Roma 1975).

#### IV. Aparición de distintas escuelas

En esta época se van formando las principales escuelas sociológicas, sobre todo en los ámbitos nacionales francés, inglés y alemán. P. Sorokin distingue ocho escuelas princi-

pales: mecanicista, sintética, geográfica, biológica, biosocial, psicológica, sociologista y psicosociologista.

1. Todas las teorías sociológicas que interpretan los fenómenos sociales en términos y conceptos de ciencias físicas se agrupan bajo el nombre de *escuela mecanicista*. Cada escuela se subdivide en corrientes; en este caso, una se basa en la interpretación de tipo geométrico; otra, en la de tipo mecánico y físico; otra, en la de tipo energético, y otra, finalmente, en la de tipo matemático. Sorokin emite un juicio totalmente negativo de esta escuela, a pesar de lo sugestivas que son sus teorías. Según él, sólo indirectamente ha sido útil a la causa de la ciencia social: exhumando los conceptos de la física social del siglo XVII e insistiendo en la necesidad del estudio cuantitativo y causal de los hechos sociales, lo cual no ha dejado de influir en la ciencia social. Por lo demás, esta escuela no ha conseguido ningún resultado apreciable.

Entre los representantes de esta escuela hay que recordar a H. C. Carey (1793-1879), quien, con sus *Principles of social science* (1858), ensaya una interpretación física de los fenómenos sociales; además, subraya mucho antes que G. Simmel y E. Durkheim el rol solidario de la división social del trabajo, anticipando la que sería la idea central de la obra de Durkheim; W. Ostwald, gran químico y teórico de la energía, *Energetische Grundlagen der Kulturwissenschaften* (1909); W. Bechtereff, *Kollektivnaja reflexologia*, Petrogrado 1921; T. N. Carver, *The economy of human energy* (1924), y E. Solvay, fundador del "Instituto Solvay de Investigaciones Sociales" de Bélgica.

2. En cuanto a la *escuela sintéti-*

ca de Le Play, a Sorokin le merece la máxima consideración. Según él, sus contribuciones son: la creación de una nomenclatura precisa, la atribución de un rol central a la familia, la urgencia de la cuantificación, la generalización de la influencia ambiental, el análisis de los balances familiares, la correlación entre tipos de familia, de actividad, de propiedad y de organización superior y la clasificación. A esta escuela le dedicó gran atención también Lazarsfeld. La obra iniciada por Le Play fue continuada por sus discípulos y colaboradores:

Henri de Tourville (1843-1903), *The growth of modern nations* (1907). E. Demolins (1852-1907), *Comment la route crée le type sociale, Anglo-saxon superiority: To what is it due?* (1898), *Les françaises d'aujourd'hui; L'éducation nouvelle*. P. de Rousiers, *La vie américaine; La question ouvrière en Angleterre*. J. B. M. Vignes, *La science sociale d'après les principes de Le Play* (1897). P. Geddes, *The coming polity*. Zimmermann y Frampton, *The family and society* (1935). A. Reuss, *Frederic Le Play in seiner Bedeutung für die Entwicklung der Sozialwissenschaftlichen Methode* (1913).

3. La *escuela geográfica* comprende a todos los investigadores que, como Ibn Kaldoun y Montesquieu en el pasado, han descubierto en el ambiente geofísico los condicionamientos explicativos de la vida social. Es difícil decir qué autores no han formado parte de ella.

4. La *escuela biológica* engloba la corriente bioorganicista, la antroporracial y la conflictivista darwiniana.

Son representantes del organismo bioanalógico P. Lilienfeld (1829-1903), *La pathologie sociale* (1896);

A. Schäffle (1831-1903), *Bau und Leben des sozialen Körpers* (1875); R. Worms (1896-1926), *Organisme et société* (1896), *Philosophie des sciences sociales* (1903); J. Novicow (1849-1912), *Les luttes entre sociétés humaines et leur phases successives* (1896), *La théorie organique des sociétés, défense de l'organicisme* (1899), *La critique du darwinisme sociale* (1910). Se considera a A. de Gobinau (1816-82) como la piedra angular de las teorías racistas: *Essai sur l'inégalité des races humaines* (1853-55), en cuatro volúmenes; H. S. Chamberlain (1855-1926), *The foundations of the nineteenth century* (1899); G. Vacher de Lapouge (1854-1936), *Les sélections sociales* (1896) y *Race et milieu social* (1909); O. Ammon (1842-1916), *Histoire d'une idée. L'Anthroposociologie* (1898); F. Galton (1822-1911), *Hereditary genius* (1869) y *Natural inheritance* (1889); K. Pearson, *The function of science in the modern state* (1919). Tanto Galton como Pearson desempeñaron un importante rol en la Sociology Society de Londres.

5. Las teorías que consideran el factor demográfico como una *variable* primaria, tratando de interpretar los fenómenos sociales como *funciones* suyas, se agrupan bajo el nombre de *escuela demográfica* o *biosocial*. Por *factor demográfico* entiende Sorokin simplemente el aumento o la disminución del número de la población, y no el aspecto cualitativo de la misma.

Los autores que han dado una contribución estimable son: A. Coste, *Les principes d'une sociologie objective* (1899) y *L'expérience des peuples et les prévision qu'elle autorise* (1900); C. Gini (1884-1965), profesor de la universidad de Roma, *Amontare e composizione della ric-*

*chezza delle nazioni* (1914), *Fattori latenti delle guerre* (1915), *I fattori demografici dell'evoluzione delle nazioni* (1912), *Il sesso dal punto di vista statistico* (1908), *Problemi sociologici della guerra* (1921), *Saggi di demografia* (1934) y *Corso di sociologia* (1957); M. Kovalevski, *Die ökonomische Entwicklung Europas* (1911).

6. La escuela psicológica se subdivide en tres corrientes: la comportamentalista (behaviorista), la instintivista y la introspectivista. No existen grandes diferencias entre las escuelas sociologista (véase n 7) y psicologista; la diferencia más clara es la metodológica. En efecto, la escuela sociologista trata de explicar los fenómenos psíquicos a través de las condiciones sociales, tomándolos, sin más, como una derivación o manifestación de los procesos trans-individuales de interacción o de las circunstancias de la sociedad; en cambio, la escuela psicológica parte de las características psíquicas del individuo tomadas como *variables* y trata de explicar los fenómenos sociales como derivación o manifestación de las mismas.

Los principales autores de esta escuela son: S. Freud (1856-1939), *Totem und Tabu* (1913), *Massenpsychologie und Ich-analyse* (1921), *Die Zukunft einer Illusion* (1927), *Das Unbehagen in der Kultur* (1930), *Der Mann Moses und die monotheistische Religion* (1937); W. I. Thomas (1863-1947), *Social origins* (1909), *The polish peasant in Europe and America* (1918-20), *The unadjusted girl* (1923), *Primitive behaviour* (1937); G. Tarde (1843-1904), *Les lois de l'imitation* (1890), *Les lois sociales* (1898), *La logique sociale* (1895), *L'opposition universelle* (1897), *Etudes de psychologie sociale* (1898), *L'opinion et la foule* (1901),

*Psychologie économique* (1902); A. W. Small (1854-1926), fundador del "American Journal of Sociology" (1895), *General sociology* (1905), *The origins of sociology* (1924); L. F. Ward (1841-1913), *Dynamic sociology* (1883), *The psychic factors of civilization* (1893), *Outlines of sociology* (1898), *Pure sociology* (1903), *Applied sociology* (1906).

7. La escuela más importante es, obviamente, la sociológica, ya que considera la interacción social y sus constructos como factores fundamentales de todas las demás expresiones vitales.

Esta escuela se subdivide en cinco corrientes:

a) La neopositivista de De Roberty (1843-1915), *Sociologie* (1876), *Nouveau programme de sociologie* (1904), *Sociologie de l'action* (1908); C. H. Cooley (1864-1929), profesor de la universidad de Michigan, *Personal competition* (1899), *Human nature and the social order* (1902-22), *Social process* (1918); Espinas, Izoulet, Draghicesco.

b) La escuela de Durkheim y de sus colaboradores: Marcel Mauss (1872-1950), *Traité d'ethnografie*; L. Lévy-Bruhl (1857-1939), *Les fonctions mentales dans les sociétés inférieures* (1910); M. Halbwachs (1877-1945), *Les cadres sociaux de la memoire*, *Les causes du suicide*; M. Granet (1884-1940), *La pensée chinoise*, *La civilisation chinoise*, *La religion des Chinois*; L. Gernet, *La pensée juridique et morale en Grèce*, *Le génie grec dans la religion*.

c) L. Gumplowicz (1838-1909), *Rasse und Staat* (1875), *Der Rassenkampf* (1883), *Grundriss der Soziologie* (1885); F. Oppenheimer (1864-1943), *Der Staat* (1908), *System der Soziologie* (1923); G. Ratzenhofer (1842-1904), *Wesen und Zweck der*

*Politik* (1893), *Die Soziologische Erkenntnis* (1889), *Soziologie* (1908).

d) La escuela formal-sistemática de las relaciones sociales, cuyos máximos representantes son F. Tönnies (1855-1936), que enseñó en Kiel, *Gemeinschaft und Gesellschaft* (1887), *Die Sitte* (1909), *Kritik der öffentlichen Meinung* (1921); G. Simmel (1858-1918), que enseñó en Berlín y en Estrasburgo, *Philosophie des Geldes* (1900), *Soziologie* (1908), *Grundfragen der Soziologie* (1920); R. Stammler (1856-1938), *Wirtschaft und Recht* (1896), *Theorie der Rechtswissenschaft* (1911); L. von Wiese (1876-1961), *Allgemeine Soziologie* (1924), *Das Dorf als soziales Gebilde* (1928); A. Vierkandt (1867-1953), *Naturvölker und Kulturvölker* (1896), *Die Stetigkeit im Kulturwandel* (1908), *Gesellschaftslehre: Hauptprobleme der philosophischen Soziologie* (1923), *Kleine Gesellschaftslehre* (1949); C. Bouglé (1870-1940), que ocupó el puesto de Durkheim en la Sorbona, *Les idées égalitaires* (1899), *Qu'est-ce que la sociologie?* (1907), *Essais sur le régime des castes* (1908), *Humanisme, sociologie, philosophie* (1938).

e) R. E. Park (1864-1944) y E. W. Burgess (1886), *Introduction to the science of sociology* (1921), fundadores de la escuela de sociología urbana de Chicago. Los trabajos de Park comprenden: *Old world traits transplanted* (1921), *The immigrant Press and its control* (1922), *The city* (1925), junto con otros, *Race and culture* (1950). Por su parte, Burgess ha escrito: *Predicting success or failure in marriage*, con L. Cottrell (1939); *The family: from institution to companionship* (1945), *Engagement and marriage*, con P. Wallin (1953).

Entre los autores que prepararon esta corriente se menciona a: E. A.

Ross (1866-1951), *Social control* (1901), *Principles of sociology* (1920), *New-age sociology* (1940); F. H. Giddings (1855-1931), *Principles of sociology* (1896), *Inductive sociology* (1901), *The scientific study of human society* (1924); T. Veblen, *Theory of the leisure class* (1899), *The place of science in modern civilization* (1919).

8. La escuela psicosociologista comprende a todos los autores que, a juicio de Sorokin, estudian simultáneamente factores sociales y psíquicos en las más diversas situaciones sociales y realizan investigaciones de gran alcance, correlacionando hechos muy diferentes entre sí. Detacan: G. Le Bon (1841-1931), *Les lois psychologiques de l'évolution des peuples* (1894), *Psychologie des foules* (1895), *Psychologie du socialisme* (1898), *La Révolution française et la psychologie des révolutions* (1912); B. Kidd (1858-1919), *Social evolution* (1894); W. G. Sumner (1840-1910), *Folkways* (1906) y, con A. G. Keller, *The science of society* (1927).

Como conclusión, propone Sorokin esta definición del objeto de la sociología: *el estudio, ante todo, de las relaciones y de las correlaciones entre las diversas clases de fenómenos sociales (entre la economía y la religión; entre la familia y la moral; entre el derecho y la economía; entre la movilidad social y los hechos políticos, etc.); el estudio, luego, de las relaciones y de las correlaciones entre las diversas clases de fenómenos sociales, por una parte, y las diversas clases de fenómenos no sociales (geográficos, biológicos, etc.), por otra; el estudio, finalmente, de las características generales comunes a todas las clases de fenómenos sociales*. Tal definición se demuestra con el siguiente razonamiento: Si debemos estu-

diar  $N$  clases de fenómenos, debe haber, lógicamente,  $N + 1$  ciencias, de las cuales cada una de las  $N$  ciencias especiales estudia las características de su propia clase especial de fenómenos, y la ciencia adicional  $+ 1$  estudia las características comunes a todas las  $N$  clases de fenómenos. Dos clases fundamentales de organismos, las plantas y los animales, requieren la existencia de  $2 + 1$  ciencias: la botánica, que estudia las características de los organismos vegetales; la zoología, que estudia las de los organismos animales; y, además, la biología general, que analiza las características comunes a ambas clases de organismos mencionados y las relaciones existentes entre ellas. Lo mismo ocurre con los fenómenos sociales. En efecto, si los fenómenos sociales se ordenan en las clases a, b, c, d, ... n, y cada clase es estudiada por una ciencia social especial (la economía, la ciencia política, el derecho, etc.), además de  $N$  ciencias especiales es necesaria una ciencia adicional, la ciencia  $N + 1$ , que estudie las características generales comunes a todas las  $N$  clases de fenómenos sociales y las relaciones existentes entre ellas. Tal es la razón lógica de la existencia de la sociología como ciencia independiente.

La sociología ha sido, es y será la ciencia de las características generales de todas las clases de fenómenos sociales y de sus relaciones y correlaciones, o no ha sido, no es ni será sociología. A casi medio siglo de distancia del ingente trabajo de Sorokin, son muchas las reservas que hay que hacer a la validez e importancia de las distinciones que hemos reseñado. Pero queda en pie el hecho de que, en las postrimerías del siglo XIX, entra, por fin, la sociología con pleno derecho en la cultura general y que, en el primer cuarto

del siglo XX, se impone también en el ámbito académico europeo, americano y japonés.

Por su parte, D. Martindale revisa en los años cincuenta el vasto material bibliográfico que circula bajo el nombre genérico de *sociología*, marginando muchos autores que no parecen ya interesantes para el desarrollo del pensamiento estrictamente científico-sociológico e introduciendo otros muchos que, entretanto, habían acaparado el interés en América. En conjunto, distingue cinco escuelas, subdivididas en doce corrientes. La más antigua es la escuela del organicismo positivista; sigue la conflictivista; más recientemente, se ha afirmado la escuela formal; en América ha tenido éxito la comportamentalista, a la que el autor parece conceder sus preferencias; la última y más difundida es la funcionalista. No obstante, el autor estima que se puede reducir toda la historia de la sociología a dos motivaciones teóricas fundamentales: la cooperación y la competencia. En torno a ellas se agrupan y se oponen, buscando soluciones diversas.

“En cierto sentido —escribe D. Martindale—, las escuelas de pensamiento que se suceden unas a otras pueden considerarse como fases del desarrollo de la disciplina en cuestión, vista en su conjunto. Sin embargo, no hay que insistir demasiado en la idea de que las escuelas de la teoría sociológica constituyen fases o estadios del desarrollo histórico de esta disciplina; no se ha probado que la última forma adoptada por la teoría sociológica sea necesariamente la mejor. Existen alternativas teóricas efectivas. Y si es cierto que cada escuela ha conducido a algún resultado fundamental, ello no quiere decir que los problemas de la teoría puedan resolverse mediante

un proceso de unión ecléctica de varios elementos de las respectivas teorías. La aparición de una determinada escuela teórica en general ha aclarado el modo de afrontar nuevas exigencias que las formas precedentes de la teoría no habían sido capaces de satisfacer”.

## V. Reconstrucción de la sociología

Entre el siglo XIX y el XX, la masa informativa y el debate epistemológico permiten ya que la sociología se presente como disciplina científico-positiva digna de respeto. A ello contribuyeron especialmente tres autores, a los que hace ya cincuenta años calificó T. Parsons como los mejores intérpretes de nuestro campo de estudio, y a los cuales también recientemente R. Aron, en una de sus mejores obras, considera también como las claves de la sociología moderna: Emilio Durkheim, Vilfredo Pareto, Max Weber. Su principal mérito consiste en haber llevado la teorización al más alto grado de abstracción y haber fijado los cánones metodológicos del enfoque empírico.

Observa Aron que los tres están poseídos por la misma preocupación, “el tema de las relaciones entre ciencia y religión, habiéndose esforzado por dar una explicación social a las religiones y una explicación religiosa de los movimientos sociales”. No fue una opción arbitraria; a unos sociólogos auténticos no podía escapárseles, explica Aron, que la sociedad está unida sólo en virtud de un consenso y que el consenso no se da sin una dimensión religiosa trascendente; este hecho adquiere tintes dramáticos para los científicos sociales, que deben excluir el supuesto religioso de su reflexión, si es que quieren desarrollarla en una cla-

ve rigurosamente empírica y, por tanto, ajena a premisas de valor. Es obvio que estos tres prototipos de la actitud intelectual científica no hubieran tomado jamás la religión como un ingrediente posible de una cultura avanzada y, por tanto, de una sociedad muy industrializada, puesto que para ellos el comportamiento realmente racional es el que excluye afirmaciones infundadas y, más específicamente, no susceptibles de demostración. Su culto a la prueba fáctica es incompatible con el culto a valores gratuitamente afirmados.

Por eso el pensamiento científico, que Durkheim define como fundado en los hechos, Pareto denomina *lógico-experimental* y M. Weber *racional en relación con el fin*, tiende a considerar cualquier otra forma de pensamiento como más retrasada, en cuanto que está viciada por supuestos de valor. Hoy, sin embargo, el escepticismo hacia la libertad frente a dichos supuestos, afirmada con demasiada desenvoltura, ha reducido bastante la ambición de la sociología al primado del saber.

Se va extendiendo la idea de que, con estos tres autores más importantes, haya encontrado la sociología su enfoque científico definitivo, como si con ellos hubiera comenzado su fase propiamente adulta, quedando relegados a la fase precientífica todos los autores que los han precedido. Es indudable que a primeros de siglo ha tenido lugar una reconstrucción de la sociología; pero ésta no puede prescindir de los estudios del siglo XIX ni de otros investigadores como Simmel, Cooley, Von Wiese, etc., que probablemente son menos conocidos, aunque no menos importantes.

francés, polemizó con Spencer y tomó de la psicología social un método analítico muy avanzado para aquellos tiempos. Su primera obra es *De la division du travail social* (1893). Siguió *Les règles de la méthode sociologique* (1895). Con la obra *Le suicide* (1896) tuvo el valor de replantear en el ámbito de la sociología un tema que habitualmente se consideraba del dominio de la psicología. Lo estudió como hecho clave de la problemática de la pertenencia social [ *↗ Suicidio* ]. Los estudios sobre las funciones del sistema, sobre el cambio y sobre la desviación comportamental recibieron un impulso decisivo con la obra de Durkheim. A continuación, el autor se ocupó de los problemas de la educación, alcanzando una fama inmensa en Francia y en otras partes. Su ensayo sobre *Les formes élémentaires de la vie religieuse* (1912), que puede considerarse como uno de los estudios más honestos y respetuosos del fenómeno religioso realizados nunca por un no creyente, aunque se inspira en material etnográfico de segunda mano, tuvo una gran importancia, revalorizando la función social de las manifestaciones religiosas y el fundamento social del conocimiento religioso. De ello se derivaron los estudios de M. Mauss sobre el tema, en polémica con Lévy-Bruhl; replanteamientos críticos notables, entre los cuales señalamos los de W. Schmidt (*Tratado de la historia comparada de las religiones*); las teorías funcionalistas de antropólogos como Malinowski y Radcliffe-Brown ejercieron gran influencia en el funcionalismo sociológico americano, así como una vasta revalorización del aspecto *social* de la religión, que se fue afirmando, tanto en el protestantismo como en el catolicismo, hacia mediados de nuestro si-

glo. Su influencia directa en las ciencias sociales en el área francófona ha sido amplísima y duradera.

2. V. Pareto (1848-1923), genovés, profesor en Lausanne (Suiza), se distinguió por sus estudios económicos. En 1916 publicó un voluminoso *Trattato di sociologia generale*, en el que tiene gran importancia la introducción epistemológico-metodológica, así como la elaboración del *sistema* social, que llamó poderosamente la atención, si no en Europa, sí en América. Es célebre su intento de componer orgánicamente las categorías del obrar humano en un cuadro unitario: la esfera de los intereses, la de las derivaciones, o sea de la cultura; la esfera de los residuos biopsíquicos y la de la lucha política entre élites marcadas respectivamente por la agresividad y la astucia. La obra contiene interesantes sugerencias, muchas de ellas sin desarrollar, expuestas a menudo desorganizadamente y en forma polémica, destacando sobre todo el espíritu sarcástico y escéptico que ha obstaculizado la comprensión de su fondo teórico.

3. M. Weber (1864-1920), alemán, profesor de economía en Heidelberg, llegó a la sociología a través de los estudios de historia económica. En 1904 publica al mismo tiempo *Über die Objektivität sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis* (1904) y *Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus* (1904-5), donde expone los fundamentos de la *verstehende Soziologie* y los aplica al análisis de los orígenes del capitalismo. Siguen una serie de ensayos metodológicos; en ellos se elabora el método del *tipo ideal* de interpretación (*Verstehen*) de los hechos históricos, a través del cual se reconstruye el proce-

so de racionalización del comportamiento social. Sus estudios sociológicos se han recogido en *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre* (1922), *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie* (1920-21), *Wirtschaft und Gesellschaft* (1922) y *Gesammelte Aufsätze zur Soziologie und Sozialpolitik* (1924).

Después de la primera guerra mundial, pronunció dos discursos célebres: *Wissenschaft als Beruf* (1919) y *Politik als Beruf* (1919), en los que elabora los criterios de la autonomía del pensamiento científico y de la acción política desde supuestos de valor alejados de la responsabilidad hacia la relación medio-objetivo, sin pretender con ello inaugurar una ética universal. No tuvo escuela; pero su pensamiento se difundió lentamente en los ambientes germánico y americano, hasta que a partir de los años cincuenta alcanzó su nivel más alto de reconocimiento general.

## VI. La última generación: diversas propuestas de clasificación

En los años veinte, toda la actividad científica experimentó el contragolpe deletéreo de la primera guerra mundial, de la propagación del odio y de la estrechez de espíritu nacionalista, que cerró las fronteras a la expansión del pensamiento científico. Esta gran miseria atrofió la frondosidad de la cultura germánica. El aislacionismo americano, el imperialismo cultural francés y la revolución soviética contribuyeron al estancamiento de las discusiones científicas internacionales. La fe decimonónica en la ciencia se redujo a fe en la cultura nacional y a xenofobia, racismo y persecución. En los

años treinta, el nazismo hizo la vida imposible a todos los científicos de origen judío no sólo en Alemania, sino en toda Europa. Muchísimos emigraron a América, donde infundieron una savia poderosa al desarrollo de las ciencias sociales. Hasta 1945, y gracias al clima de optimismo difundido por la Carta de San Francisco, no se restablecieron los contactos y los lazos entre los sociólogos de todo el mundo.

1. El primer trabajo de recopilación y sistematización de los trabajos de sociología fue el de G. Gurvitch-W. Moore, *Twentieth Century Sociology*, New York 1946. En él se subdividen los estudios sociológicos en escuelas nacionales. En 1959, en el congreso de Milán-Stresa, la panorámica sigue circunscrita a escuelas nacionales. Todavía en 1968, F. Jonas estima que, por lo que se refiere a los estudios de los últimos setenta años, no se puede abandonar el criterio distributivo nacional; pero se limita a distinguir las escuelas francesa, alemana, americana e italiana.

Entretanto, se abren paso las distinciones por campos de aplicación: familia, demografía, política, cultura, economía, trabajo, situación urbana, situación rural, desarrollo, organización, etc. En esto insistió mucho G. Gurvitch: *La vocation actuelle de la sociologie*, Paris 1963. Como consecuencia, se llegaría a una multitud de subdivisiones sin sentido, dictadas por intereses contingentes y por modas pasajeras. El intento de un replanteamiento razonado de las principales corrientes de la sociología lo realizó poco antes de morir, una vez más, P. Sorokin. Merece que se le dedique atención, aunque es preciso reconocer en él límites y dificultades inevitables.

2. Sorokin, en su obra *Sociological Theories of Today* (1966), en la que analiza las principales teorías sociológicas aparecidas entre 1925 y 1965, afirma que respecto del período precedente, o sea, desde finales del siglo XIX a 1925, el cuadro de la sociología general presenta numerosas diferencias internas y externas. Las diferencias externas las enumera así: 1) intensificación y proliferación de las investigaciones y de los estudios sobre el tema; 2) introducción de cursos sociológicos en numerosas universidades; 3) aumento del prestigio académico y cultural de la sociología como ciencia; 4) empleo creciente de sociólogos en calidad de expertos en los campos de la política, la industria, la educación, la medicina, el comercio, las fuerzas armadas, etc.; 5) penetración de interpretaciones y criterios sociológicos en biología, psiquiatría, historia, ciencia política, economía, derecho, ética, filosofía, etc.

Por lo que se refiere a las diferencias internas, la investigación sociológica de dicho período se ha centrado más en las técnicas de investigación que en sus posibles resultados y en la formulación de grandes teorías positivas en materia de problemas socio-culturales de fondo; se ha interesado más por problemas *microsociológicos* de alcance comparativamente restringido que por problemas *macrosociológicos*; este período presenta una distinción menos precisa entre las diversas escuelas; incluso se advierte el desarrollo de cierto número de teorías sociológicas que pueden llamarse de *tipo integral*.

3. La investigación sociológica reciente nos proporciona un mayor número de ejemplos estadísticos y de colecciones de *hechos*; nos sugiere

varias mejoras en las técnicas de recogida de datos, de análisis de contenidos, así como de investigación sociométrica, psicométrica, psicodramática, escalogramática, dinámica de grupos, operacional, proyectiva, cibernética, semántica, experimental y analítica. Sin embargo, cuando se examinan todas estas sutilezas, perfeccionamientos y recomposiciones a la luz de las corrientes del pensamiento sociológico del período precedente, aparecen, en la mejor de las hipótesis, como mejoras de detalle; a veces, incluso menos todavía; a pesar de la enorme cantidad de estudios llevados a cabo en el período en cuestión, la investigación sociológica, salvo algunas excepciones, ha sido vulgar, de epígonos, y alejandrina más que auténticamente creativa; quiere decirse que durante este período no ha surgido ningún Platón o Aristóteles de la sociología, ni siquiera un investigador del calibre de los eminentes sociólogos de finales del siglo XIX y principios del XX, como Tarde, Durkheim, Weber, Pareto, Scheler, Spengler, Ward, Sumner, Dilthey, Von Wiese y otros.

El nuevo alineamiento de las principales corrientes del pensamiento sociológico del período 1925-1965 no significa que las diversas escuelas que florecieron precedentemente hubieran venido a menos, sino tan sólo que, a continuación, no todas se han cultivado de igual manera; en efecto, algunas se han seguido con esmero, mientras que otras han sufrido un abandono casi total. De cualquier forma, en el último período casi todas han experimentado grandes cambios en sus principios, en sus generalizaciones y en sus afirmaciones, resultando que su cuadro de conjunto se presenta hoy asaz diferente de como se presentaba ayer.

4. Ha surgido así el problema de una nueva clasificación de tales corrientes, a la que se han consagrado prácticamente todos los investigadores de este campo, resolviéndolo bien o mal, pero cada uno a su modo. C. y Z. Loomis hablan de siete tipos de sociólogos: analista tipológico, analista generalizador y especializado, teórico de la interacción, analista estructural, analista histórico y sistemático, analista de las instituciones y de los sistemas sociales, teórico de la acción social general y de los sistemas sociales. A. Cuvillier enumera los siguientes tipos de sociología: biológica, psicológica, durkheimiana, metafísica, sistemática, fenomenológica, relacional, histórica, comportamental, sociopsicológica, instintivista y personalista. N. S. Timasheff distingue las corrientes sociológicas en neopositivistas, ecológicas, funcionales, analíticas, filosóficas e históricas. P. Dourado de Gusmao subdivide las teorías sociológicas en enciclopédicas, evolucionístico-orgánicas, económicas, psicopsicológicas, realístico-sociológicas, relacionales, mecanicistas, *verstehende*, culturales, fluctuacionales, cíclicas, fenomenológicas, sociométricas, epistemológicas y socioaccionales. C. C. Zimmerman ordena las principales orientaciones de sociología en estático-estructurales, neopositivístico-empíricas y neodinámicas. O. D. Duncan y L. F. Schnore especifican las tendencias sociológicas como culturales, comportamentales y ecológicas.

La clasificación más completa y detallada de las teorías sociológicas actuales es probablemente la de H. R. Wagner. Las divide todas en *tipos*: 1) *positivo*, que comprende el neopositivismo, la ecología humana, el funcionalismo estructural, el com-

portamentismo social y la teoría biopsicológica de la cultura; 2) *interpretativo*, que comprende la teoría del conocimiento cultural, la sociología interpretativa de la acción y de la interacción, la psicología social interpretativa y la fenomenología social; 3) *no-científico o valorativo*, que engloba la teoría filosófico-social, la teoría ideológico-social y la teoría de la reforma humanitaria. Cada uno de estos tipos abraza, a su vez, numerosísimos subtipos. Para Sorokin, es éste indudablemente el esquema más complejo, detallado e intrincado que jamás se haya construido sobre el tema.

5. La división de las corrientes más significativas del pensamiento sociológico actual propuesta en esta obra es la siguiente:

A) *Teorías singular-atomísticas*, subdivididas en dos subclases principales: teorías físico-mecanicistas y teorías cuantitativo-atomísticas.

El postulado de estas teorías, según el cual la realidad socio-cultural está constituida pura y simplemente por fenómenos separados, *libres*, singular-atomísticos, subsistentes independientemente unos de otros, no unificados —causal o significativamente— en *Ganzheiten* o sistemas, es empíricamente erróneo; en efecto, sin negar la posibilidad de que ciertos fenómenos físicos, biológicos o socio-culturales existan en la forma de realidad ya descrita, es indiscutible que en el mundo físico las partículas elementales, átomos y moléculas, se presentan bajo formas muy variadas de sistemas unificados; y que otro tanto ocurre en el mundo biológico con las células, los tejidos, los órganos y los conjuntos orgánicos, y eso mismo, como norma, vale para los fenómenos socio-culturales. Si el enunciado en cues-

ción es axiomático y lo aceptan incondicionalmente como válido las ciencias físicas y las ciencias biológicas, no es menos válido y axiomático para las ciencias psicosociales. Si las teorías en cuestión, afirma Sorokin, contienen algunas vetas de valor cognoscitivo real, se encuentran sepultadas entre una enorme ganga de elementos pseudofísicos, pseudomatemáticos y pseudoexperimentales. A este respecto, entre la enorme cantidad de estudiosos inconsistentes, que aumenta progresivamente, parecen dignos de mención P. F. Lazarsfeld (1901), *The people's choice* (1944), *Voting* (1954), *Personal Influence* (1955), *The language of social research* (1955); K. Lewin (1890-1947), *A dynamic theory of personality* (1935), *Resolving social conflicts* (1948), *Feld theory in social science* (1951).

B) *Teorías sistémicas*, subdivididas en cuatro macrosociologías de los sistemas y supersistemas culturales o civilizaciones: teorías totalitarias, teorías no totalitarias, teorías dicotómicas, teorías tipológicas.

Estas son probablemente, entre las recientes teorías de sociología general, las que más han hecho progresar esta rama de la ciencia. A pesar de todos sus defectos, cada una de estas teorías pone de manifiesto uno o varios aspectos importantes de las realidades culturales, enriqueciendo nuestro conocimiento de la estructura, de las conexiones y de los procesos de las unidades macroculturales y, en consecuencia, de todo el mundo cultural, comprendidos nuestra personalidad y nuestro comportamiento. Estas macrosociologías incrementan nuestro saber no sólo con las verdades descubiertas por ellas, sino también con sus errores, lo cual no puede decirse

ciertamente de las teorías que, a diferencia de éstas, se ocupan de pseudorealidades o de pseudoproblemas.

Son muchas las diferencias entre estas teorías, pero los puntos de convergencia son importantes:

a) En el inmenso océano de los fenómenos socio-culturales existen grandes sistemas culturales, supersistemas o civilizaciones, que viven y funcionan como unidades reales. No se identifican con ningún grupo social (Estado, nación, etc.). En general, trascienden los límites de todo sistema social. Por otra parte, la cultura total de cada grupo social consta de numerosos sistemas culturales coexistentes junto con el supersistema.

Danilevskij (1822-85) (*Russia and Europa*, 1871) llama a estos supersistemas *tipos histórico-culturales*; Spengler (1880-1936) (*Der Untergang des Abendlandes*, 1918), *altas culturas*; Toynbee (1889-1975) (*A study of history*, 1934-61), *civilizaciones*; Kroeber (1876-1960) (*Configurations of Culture Growth*, 1944; *The Nature of Culture*, 1952; *Culture: A critical Review of Concepts and Definitions*, 1952; *Style and Civilization*, 1957), *modelos de alto nivel*; Schubart, *prototipos de cultura*; Northrop (1893) (*The Meeting of East and West: An Inquiry Concerning World Understanding*, 1946), *culturas universales*; Berdjajev (1874-1948) (*The Meaning of History*, 1923; *The New Middle Age*, 1924; *Christianity and Class Struggle*, 1931), *grandes culturas*; Sorokin (1889-1968) (*Social and Cultural Dynamics*, 1937-41; *Social Mobility*, 1927; *Social Philosophy in an Age of Crisis*, 1950; *Fads and Foibles in Modern Sociology*, 1956), *supersistemas culturales*.

b) En la totalidad de la cultura

humana, el número de los grandes supersistemas culturales ha sido, a fin de cuentas, muy pequeño, mientras que el número de pequeños sistemas culturales ha sido enorme. El número de las *civilizaciones* de Danilevskij, Spengler y Toynbee anda por la treintena; R. Wescott presenta una lista de trescientas; pero incluye en ellas no solamente las civilizaciones mundiales, sino también las continentales, nacionales, provinciales y locales; las mundiales, que apenas menciona, son una quincena. En cuanto a los supersistemas de máxima amplitud, la mayor parte de las teorías antes indicadas no exponen más que dos: el estético y el teórico, de Northrop; el sagrado y el secular, de Becker; el clásico y su crisis, de Ortega y Gasset (1883-1955); *La deshumanización del arte e ideas sobre la novela*, (1927); *La rebelión de las masas*, (1930); *Historia como sistema*, (1941); el material y el no-material, el civilizado y el cultural, el tecnológico y el ideológico de los dicotomistas; la realidad-cultura y el valor-cultura, de Kroeber; o, a lo más, tres o cuatro: el ideacional, el idealista y el sensualista, de Sorokin; el armónico, el heroico, el ascético y el mesiánico, de Schubart.

Y aunque se consideren otras clasificaciones de formaciones culturales algo menos amplias, como la civilización paleolítica, neolítica, del cobre, del bronce, del hierro, de la máquina; de los cazadores, de los pastores, de los agricultores e industrial; rural y urbana; o cualquiera otra clasificación basada en los principales tipos de religión, economía, familia, parentesco, gobierno o solidaridad (*Gemeinschaft-Gesellschaft*; mecánico-orgánica; crítico-orgánica, de Saint-Simon; teológico-metafísico-positivista, de Comte; de las edades de los dioses, de los héroes y del

hombre, de Vico), el número de sus tipos fundamentales es siempre muy bajo.

c) Todo supersistema se caracteriza por las siguientes propiedades: realidad dependiente de la de sus partes; individualidad; triple interdependencia (general y diferencial) de sus partes entre sí, del sistema total en sí mismo y del sistema total en relación con sus partes; preservación de su individualidad o *identidad* a pesar de los cambios de sus partes; cambio simultáneo de todas sus partes determinantes; cambio autodirigido (inmanente) y autodeterminación de su curso vital con fuerzas externas que aceleran o retardan, que favorecen u obstaculizan el despliegue y la realización de las potencialidades del sistema o supersistema, las cuales frecuentemente llegan a destruirlo, pero nunca a transformarlo en algo radicalmente diverso de sus potencialidades intrínsecas; selectividad entre los elementos del mundo externo en el sentido de asumir los concordantes con el sistema o el supersistema, o de rechazar los que no concuerdan; variabilidad limitada del sistema o supersistema.

d) El nuestro es un tiempo de enorme crisis. Asistimos al final de la época dominada por la cultura sensualista, teórica, secular, prometeica, científica y tecnológica, característica de los últimos cuatro o cinco siglos, y a la transición hacia un nuevo supersistema o civilización a punto de hacer su aparición, de carácter mesiánico, integral, neomegal, estético y teórico; vivimos hoy entre dos épocas: una que muere y otra que nace.

e) Revisión futura de los valores hasta ahora dominantes, incluida una radical reconsideración de los

modos y de los métodos de conocimiento. Expectativa de una reunificación, en la cultura por venir, de los valores supremos de verdad, bondad y belleza, mantenidos hasta ahora separados uno de otro, en un único *summum bonum*.

Figuran como representantes típicos de estas teorías:

Ernst Cassirer (1874-1945), filósofo y sociólogo alemán. Obras principales: *Substanzbegriff und Funktionsbegriff* (1910), *Philosophie der Symbolischen Formen* (1923-29), *An essay on man: An introduction to a philosophy of human culture. The myth of the State* (póstuma, 1946).

Max Horkheimer (1895-1974), fundador y director del "Institut für Sozialforschung", de Francfort. Enseñó en Francfort, París y Estados Unidos. Obras principales: *Soziologische Exkurse* (1956), *Zur Kritik der instrumentellen Vernunft* (1967), *Kritische Theorie* (1969).

Theodor Wiesengrund Adorno (1903-72), que enseñó filosofía y sociología en Francfort. Dirigió el "Institut für Sozialforschung", de Francfort. Obras principales: *Dialektik der Aufklärung* (1949), *The authoritarian personality* (1950), *Aufsätze zur Gesellschaftstheorie und Methodologie* (1970).

Karl Mannheim (1893-1947), que enseñó en Alemania e Inglaterra. Obras principales: *Ideologie und Utopie* (1929), *Mensch und Gesellschaft im Zeitalter des Umbaus* (1935), *Diagnosis of our time* (1944), *Freedoms, power and democratic planning* (1952).

R. S. Lynd (1892), que enseñó sociología en la Columbia University. Obras principales: *Middletown* (1928), *Middletown in transition* (1937), *Knowledge for what?* (1939).

R. F. Benedict (1887-1948), que

enseñó en la Columbia University. Obras principales: *Patterns of culture* (1934), *Race: science and politics* (1959).

G. H. Mead (1863-1931): *Mind, self and society* (1934).

Bronislaw Malinowski (1884-1942): *Argonauts of Western pacific* (1922), *Sex and repression in savage society* (1927), *The sexual life of savages in North-Western Melanesia* (1929), *A scientific theory of culture and other essays* (1944).

Robert M. Maciver (1882), que enseñó en el Barnard College y University. Obras principales: *Community* (1917), *Society* (1937), *Social causation* (1942).

William F. Ogburn (1886-1959), que enseñó en la universidad de Chicago. Obras principales: *Social Change* (1922), *Sociology* (1940).

David Riesman (1909), que enseñó en Chicago y en la Harvard University. Obras principales: *The lonely crowd* (1950), *Faces in the crowd* (1952).

Claude Lévy-Strauss (1908), que enseñó en la "Ecole pratique des Hautes Etudes". Académico de Francia. Obras principales: *Tristes tropiques* (1955), *Anthropologie structurale* (1958), *La pensée sauvage* (1962), *Le cru et le cuit* (1964).

C) *Teorías sistemáticas de los sistemas sociales* (grupos), subdivididas en seis subclases principales: teorías de la acción social y analíticas; teorías funcional-estructurales y nomenclaturales; teorías dialécticas; teorías (mixtas) pseudocomportamentales; taxonomías (mixtas) de los sistemas sociales (grupos); teorías (mixtas) del cambio social.

Los sistemas y los agregados culturales y los sistemas y los agregados sociales (grupos organizados y grupos no-organizados o desorgani-

zados), así como las personalidades integradas y no-integradas de individuos interactuantes, representan tres dimensiones distintas, pero inseparables, de la realidad superorgánica pluridimensional. La dimensión cultural se compone de significados, valores y normas y de sus sistemas y agregados culturales, en sus formas ideológicas y/o comportamentales y materiales, si en cuanto tales están objetivados mediante acciones externas y otros medios biofísicos (vehículos). Aquí los individuos aparecen sobre todo como creadores, realizadores y usuarios de significados, valores y normas. La dimensión social está formada por los individuos que interactúan significativamente, por sus acciones y reacciones significantes, por sus grupos organizados (sistemas sociales) y no-organizados o desorganizados (agregados sociales) y por las interrelaciones entre estos grupos.

Por lo que se refiere a las recientes teorías taxonómicas, la reseña realizada por Sorokin pone claramente de manifiesto que este sector de la sociología general ha sufrido un gran olvido. La mayor parte de las corrientes del pensamiento sociológico examinadas ni siquiera rozan este tema; y cuando lo abordan, como las sociologías dialécticas de Gurvitch y de Sartre y las taxonomías empíricas de Mendieta y de Bierstedt, no ofrecen una clasificación verdaderamente sistemática y científica adecuada de los grupos sociales según su *contenido*. Así pues, el desarrollo de una auténtica taxonomía científica se queda para los sociólogos futuros.

Digase lo mismo de las recientes teorías del cambio social. Ninguna de ellas está en condiciones de enriquecer de manera importante nuestra comprensión de los aspectos,

formas, principios, relaciones, informalidades, causas y consecuencias de los cambios sociales concretos que se han producido en el pasado y que se producen en el presente. Son todas ellas vulgares, alejandrinas más que clásicas, radiantes e imaginativas. Cualquier comparación de las mismas con las recientes teorías del cambio cultural de Spengler, Toynbee, Kroeber y similares redundaría indefectiblemente en desdoro suyo.

Los principales representantes de estas teorías son:

Herbert Marcuse (1898), que trabajó en el ámbito del "Institut für Sozialforschung", de Francfort. Enseñó en la universidad de San Diego (California). Obras principales: *Eros and civilization* (1955), *Reason and revolution* (1954), *One-dimensional man* (1956).

Erich Fromm (1900), que dio cursos en la Columbia University y en la Yale University y también en la City University de New York. Obras principales: *Escape from freedom* (1941), *Man for himself* (1967), *The crisis of psychoanalysis* (1970), *The anatomy of human destructiveness* (1975).

Charles Wright Mills (1916-62), que enseñó en la Columbia University. Obras principales: *Character and social structure* (1953), *The sociological imagination* (1959), *White collar* (1951), *The power elite* (1956).

Georges Gurvitch (1894-1965), ruso-francés, que enseñó sociología en la Sorbona y en varias universidades americanas. Fundó y dirigió el "Centre d'Etudes Sociologiques". Obras principales: *Elements of sociologie juridique* (1940), *La vocation actuelle de la sociologie* (1950), *Les cadres sociaux de la connaissance* (1966).

Georges G. Homans (1910). Obra

principal: *The human group* (1950).

Robert K. Merton (1910). Obras principales: *Social theory and social structure* (1949), *Continuities in social research* (1950).

Elton Mayo (1880-1949). Obras principales: *The human problems of an industrial civilization* (1933), *The social problems of an industrial civilization* (1945), *The political problems of industrial civilization* (1947).

Los representantes máximos de la escuela socio-política italiana, que adquirió gran fama, son:

Gaetano Mosca (1858-1941), que enseñó derecho constitucional e historia de las doctrinas políticas en Turín y Roma. Obras principales: *Sulla teoria dei governi e sul governo parlamentare* (1884), *Le costituzioni moderne* (1887), *Elementi di scienze politiche* (1896), *Storia delle dottrine politiche* (1937).

Robert Michels (1876-1936), italoalemán. Obras principales: *Storia del marxismo in Italia* (1909), *La sociología del partido político nella democrazia moderna* (1911), *Corso di sociología politica* (1927), *Introduzione allo studio delle dottrine economiche e politiche* (1932).

Luigi Sturzo (1871-1959), fundador del partido popular. Obras principales: *Popolarismo e fascismo* (1924), *La società, sua natura e leggi* (1935), *Sociología del soprannaturale* (1949).

D) *Sistema integral* de sociología estructural y dinámica. Explícita o implícitamente, todas las corrientes del pensamiento sociológico, afirma Sorokin, aceptan ahora el carácter significativo, normativo, dotado-de-valor y superorgánico de los fenómenos socio-culturales como un reino de realidades diferentes de las realidades inorgánicas y orgánicas. Convienen también en su gran ma-

yoría en que ese carácter sólo se encuentra en su pleno desarrollo en el mundo de los seres humanos "conscientemente" (*mindfully*) (simbólicamente) interactuantes. Las corrientes sociológicas recientes admiten todas (directamente o por vías tortuosas) tres componentes distintos en los fenómenos socio-culturales: los individuos humanos conscientemente interactuantes, que, en sus acciones-reacciones significativas (interacciones), crean, realizan e intercambian significados-valores-normas; los significados-valores-normas (llamados frecuentemente símbolos o imágenes), que se superponen a los fenómenos inorgánicos y orgánicos, transformándolos en realidades superorgánicas; y los medios biofísicos, en los cuales y mediante los cuales los individuos interactuantes objetivan, materializan e intercambian sus significados-valores-normas inmateriales (simbólicos).

La teoría de la cultura basada en la triple composición de los fenómenos socio-culturales implica que cada uno de estos fenómenos presenta tres niveles distintos de realización: un nivel meramente significativo-ideológico, que existe sólo en la mente; un nivel comportamental, realizado en las acciones-reacciones significativas *abiertas* (transobjetivas) de los individuos interactuantes; un tercer nivel material, objetivado por medio de y cristalizado en medios biofísicos, que hacen de vehículos o depósitos. La teoría de estos tres niveles, aunque sea con denominaciones diferentes en cada uno, como *cultura material*, *base material de la sociedad*, *ideologías*, *superestructura ideológica*, *comportamiento social*, *roles sociales*, etc., es reconocida por todas las teorías sociológicas de nuestro tiempo.

El trabajo historiográfico de So-

rokin es, sin duda, el de mayor amplitud y profundidad. Obviamente, sus criterios no los aceptan todos; pero gran parte de sus valoraciones pueden servir de líneas orientativas de la investigación bibliográfica en sociología, por lo que merecen la máxima atención.

M. Garzia

BIBLIOGRAFÍA: Abraham J.H., *Origins and growth of sociology*, Penguin Books, Harmondsworth 1977.—Alpert, *Durkheim*, FCE, México 1945.—Ayala F., *Tratado de sociología*, Aguilar, Madrid 1961; *Introducción a las ciencias sociales*, Aguilar, Madrid 1961.—Aron R., *Las etapas del pensamiento sociológico* (I: Montesquieu, Comte, Marx, Tocqueville; II: Durkheim, Pareto, Weber), Siglo XX, Buenos Aires 1970.—Barnes H.F. y Becker H., *Historia del pensamiento social*, FCE, México 1965.—Beltrán M., *Ciencia y sociología*, CIS, Madrid 1979.—Bendix R., *Max Weber*, Amorrortu, Buenos Aires.—Borkenau, F., *Pareto*, FCE, México 1941.—Burrell G. y Morgan G., *Sociological paradigms and organisational analysis*, Heinemann, London 1979.—Clark T., *Prophets and patrons: the French University and the emergence of the social sciences*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1973.—Comte A., *Discurso sobre el espíritu positivo*, Rev. de Occidente, Madrid 1934.—Coser L.A., *Masters of sociological thought. Ideas in historical and social context*, Harcourt Brace Janovich, New York 1971.—Cuvillier A., *Manual de sociología*, El Ateneo, Buenos Aires 1956.—Demarchi F., *Paradigmática e assiomatica in sociología*, Ediz. Paoline, Roma 1975.—Diez Nicolás J., *Sociología: entre el funcionalismo y la dialéctica*, Guadiana, Madrid 1969.—Duncan M.G., *Historia de la sociología* (Obra completa: 2 tomos), Guadarrama, Barcelona 1973.—Moya C., *Sociólogos y sociología*, Edic. Castilla, Madrid 1970.—Ferrarotti F., *El pensamiento sociológico de A. Comte a M. Horkheimer*, Península, Madrid 1975.—Fletcher R.,

*The making of sociology* (1: Beginnings and foundations. 2: Developments), Nelson, London 1971.—Giddens A., *El capitalismo y la moderna teoría social*, Labor, Barcelona 1977; *Capitalism and modern social theory and analysis of the writing of Marx*, Durkheim and Max Weber, Cambridge University Press, Cambridge 1978.—Giner S., *Historia del pensamiento social*, Ariel, Barcelona 1967; *El progreso de la conciencia sociológica*, Península, Barcelona 1974.—Gómez Arboleya E., *Historia de la estructura y del pensamiento social*, Instituto de Estudios Políticos, Madrid 1957.—González Seara L., *La sociología: aventura dialéctica*, Tecnos, Madrid 1971.—Gouldner A.M., *The comings of western sociology*, Basic Books, New York 1970.—Gurvitch G., *Los fundadores franceses de la sociología contemporánea: Saint-Simon y Proudhon*, Galatea, Buenos Aires 1958; *Tres capítulos de la historia de la sociología: Comte, Marx, Spencer*, Galatea, Buenos Aires 1959; *Dialéctica y sociología*, Alianza, Madrid 1968.—Izzo A., *Storia del pensiero sociológico*, Il Mulino, Bologna 1974.—Mac Lean y Estenos R., *Augusto Comte, fundador de la sociología*, en "Rev. de Sociología" vol. XIX (México 1957) 641-658.—Marcuse H., *Razón y revolución*, Alianza, Madrid 1983.—Martín Serrano M., *Comte, el padre negado*, Akal, Madrid 1976.—Martindale D., *La teoría sociológica: naturaleza y escuelas*, Aguilar, Madrid 1968.—Nisbet R., *Formación del pensamiento sociológico*, Amorrortu, Buenos Aires.—Pérez Díaz V.M., *Introducción a la sociología*, Alianza, Madrid 1980.—Perpiñá Rodríguez A., *Nueva y vieja sociología*, Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, Madrid 1967.—Recasens L., *Tratado de sociología*, Porrúa Hnos., México 1966.—Schoeck H., *Historia de la sociología*, Herder, Barcelona 1977.—Shils E.A., *Génesis de la sociología contemporánea*, Seminarios y Ediciones, Madrid 1971.—Smelser N.J. y Warner R.S., *Sociological theory. Historical and formal*, General Learning Press, Morristown (N.J.) 1976.—Sorokin P.A., *Las filosofías sociales de nuestra época de crisis*, Aguilar, Madrid 1966.—Timasheff N.S., *Teoría sociológica*, FCE, México 1961.—Wjese L. von, *Sociología: su historia y sus problemas*, Labor, Barcelona 1932.—Zeitling I., *Ideología y teoría sociológica*, Amorrortu, Buenos Aires 1970.