

UDS

LIBRO

Sociología general
CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN

Marco Estratégico de Referencia

ANTECEDENTES HISTORICOS

Nuestra Universidad tiene sus antecedentes de formación en el año de 1979 con el inicio de actividades de la normal de educadoras “Edgar Robledo Santiago”, que en su momento marcó un nuevo rumbo para la educación de Comitán y del estado de Chiapas. Nuestra escuela fue fundada por el Profesor de Primaria Manuel Albores Salazar con la idea de traer Educación a Comitán, ya que esto representaba una forma de apoyar a muchas familias de la región para que siguieran estudiando.

En el año 1984 inicia actividades el CBTiS Moctezuma Ilhuicamina, que fue el primer bachillerato tecnológico particular del estado de Chiapas, manteniendo con esto la visión en grande de traer Educación a nuestro municipio, esta institución fue creada para que la gente que trabajaba por la mañana tuviera la opción de estudiar por las tarde.

La Maestra Martha Ruth Alcázar Mellanes es la madre de los tres integrantes de la familia Albores Alcázar que se fueron integrando poco a poco a la escuela formada por su padre, el Profesor Manuel Albores Salazar; Víctor Manuel Albores Alcázar en septiembre de 1996 como chofer de transporte escolar, Karla Fabiola Albores Alcázar se integró como Profesora en 1998, Martha Patricia Albores Alcázar en el departamento de finanzas en 1999.

En el año 2002, Víctor Manuel Albores Alcázar formó el Grupo Educativo Albores Alcázar S.C. para darle un nuevo rumbo y sentido empresarial al negocio familiar y en el año 2004 funda la Universidad Del Sureste.

La formación de nuestra Universidad se da principalmente porque en Comitán y en toda la región no existía una verdadera oferta Educativa, por lo que se veía urgente la creación de una institución de Educación superior, pero que estuviera a la altura de las exigencias de los jóvenes que tenían intención de seguir estudiando o de los profesionistas para seguir preparándose a través de estudios de posgrado.

Nuestra Universidad inició sus actividades el 18 de agosto del 2004 en las instalaciones de la 4ª avenida oriente sur no. 24, con la licenciatura en Puericultura, contando con dos grupos de cuarenta

alumnos cada uno. En el año 2005 nos trasladamos a nuestras propias instalaciones en la carretera Comitán – Tzimol km. 57 donde actualmente se encuentra el campus Comitán y el Corporativo UDS, este último, es el encargado de estandarizar y controlar todos los procesos operativos y Educativos de los diferentes Campus, Sedes y Centros de Enlace Educativo, así como de crear los diferentes planes estratégicos de expansión de la marca a nivel nacional e internacional.

Nuestra Universidad inició sus actividades el 18 de agosto del 2004 en las instalaciones de la 4ª avenida oriente sur no. 24, con la licenciatura en Puericultura, contando con dos grupos de cuarenta alumnos cada uno. En el año 2005 nos trasladamos a nuestras propias instalaciones en la carretera Comitán – Tzimol km. 57 donde actualmente se encuentra el campus Comitán y el corporativo UDS, este último, es el encargado de estandarizar y controlar todos los procesos operativos y educativos de los diferentes campus, así como de crear los diferentes planes estratégicos de expansión de la marca.

MISIÓN

Satisfacer la necesidad de Educación que promueva el espíritu emprendedor, aplicando altos estándares de calidad Académica, que propicien el desarrollo de nuestros alumnos, Profesores, colaboradores y la sociedad, a través de la incorporación de tecnologías en el proceso de enseñanza-aprendizaje.

VISIÓN

Ser la mejor oferta académica en cada región de influencia, y a través de nuestra Plataforma Virtual tener una cobertura Global, con un crecimiento sostenible y las ofertas académicas innovadoras con pertinencia para la sociedad.

VALORES

- Disciplina
- Honestidad
- Equidad
- Libertad

ESCUDO



El escudo de la UDS, está constituido por tres líneas curvas que nacen de izquierda a derecha formando los escalones al éxito. En la parte superior está situado un cuadro motivo de la abstracción de la forma de un libro abierto.

ESLOGAN

“Mi Universidad”

ALBORES



Es nuestra mascota, un Jaguar. Su piel es negra y se distingue por ser líder, trabaja en equipo y obtiene lo que desea. El ímpetu, extremo valor y fortaleza son los rasgos que distinguen.

Sociología General

Objetivo de la materia:

Esta asignatura tiene como finalidad fundamental introducir al alumno en los conceptos, metodología y áreas de acción de la ciencia sociológica. Por ello se orienta al transmitir los conocimientos teóricos básicos necesarios para la comprensión y conocimiento de la ciencia sociológica, tanto en sus planteamientos teóricos como en cuanto a su aplicación empírica. A su vez, busca que los alumnos desarrollen las competencias que les permitan la comprensión de la realidad social y su análisis en clave teórica.

Unidad I

Investigación sociológica y campos de especialización.

- I.1. Cultura
- I.2. Estatus y rol.
- I.3. Socialización y personalidad.
- I.4. Grupos sociales.
- I.5. Instituciones sociales
- I.6. La familia

Unidad 2

Control social.

- 2.1. Comportamiento desviado
- 2.2. Clase social
- 2.3. Movilidad social.
- 2.4. Población y ecología.

Unidad 3

Comunidad rural y comunidad urbana

- 3.1. Comportamiento colectivo
- 3.2. Raza y relaciones étnicas.

3.3. Organizaciones formales.

Unidad 4

Poder social.

4.1. Movimientos sociales

4.2 Cambio Social y cultural

Criterios de evaluación:

No	Concepto	Porcentaje
1	Actividades Plataforma	50%
2	Examen	50%
Total de Criterios de evaluación		100%

Bibliografía básica y complementaria:

- MACIONIS, J. J. y PLUMER, K., Sociología, Madrid, Prentice Hall.
- RITZER, G., Teoría sociológica moderna, Madrid, MC Grw Hill.
- ROCHER, G., (1979)Introducción a la sociología general, Barcelona, Herder.

UNIDAD I

Investigación sociológica y campos de especialización.

I.1.Cultura

Definiciones de la cultura hay muchas. Todas están acordes en reconocer que es aprendida; que permite al hombre adaptarse a su ambiente natural; que es por demás variable; que se manifiesta en instituciones, normas de pensamiento y objetos materiales. Una de las primeras definiciones aceptables fue dada por E. B. Tylor, la cual nos dice: "el conjunto complejo que incluye conocimiento, creencias, arte, moral, ley, costumbre y otras capacidades, y hábitos adquiridos por el hombre como miembro de la sociedad" . Un sinónimo de cultura es tradición, otra civilización; pero el empleo de tales términos viene sobrecargado de implicaciones diferentes de matizaciones de la conducta habitual.

Para resumir todo este concepto Herskovits nos comenta que una definición más corta es la de todo lo del ambiente hecho por el hombre. Donde el hombre se maneja en dos ambientes uno natural (Hábitat) y otro el social. Para el la cultura es más que un fenómeno biológico porque abarca todos los aspectos del hombre. El hombre transforma los recursos naturales para satisfacer sus necesidades. La idea que se tiene sobre cultura comenta que es la idea de refinamiento que se refiere a la capacidad de una persona de dominar temas que aportan prestigio.

Herskovits marca que para entender que es la cultura hay que entender ciertas paradojas (incongruencias) que van implícitas:

- 1) "La cultura es universal en la experiencia del hombre; sin embargo, cada manifestación local o regional es única".
- 2) "La cultura es estable, y no obstante, la cultura es dinámica también, y manifiesta continuo y constante cambio".
- 3) "La cultura llena y determina ampliamente el curso de nuestras vidas, y, sin embargo, raramente se entremete en el pensamiento consciente".

1.2. Estatus y rol

La cultura se concibe como “el modo de vida de un pueblo, en tanto que una sociedad es el agregado organizado de individuos que siguen un mismo modo de vida.” Esto es, individuos que comparten un estilo de vida o una cultura en común. Es necesario ahondar en el análisis de estos dos conceptos que parecen ligados pero que no lo son tanto.

El hombre no es el único animal social que vive en comunidades, pero ciertamente es el único que ha logrado cultura; esto es, cuyos modos de responder a las exigencias de la vida son de tipo acumulativo (esto quiere decir que se hereda) y mucho más variados que los de cualquier otra especie.

Resumiendo lo dicho, el hombre es el único animal constructor de cultura. Así es como el binomio que parecía indisoluble denota que no lo es tanto porque existen animales en sociedad pero sin cultura así es como hace patente la distinción entre las dos expresiones "sociedad" y "cultura", pero que sin embargo tiene relación.

Lo mismo se puede decir cuando consideramos la distinción entre la conducta social que no es al mismo tiempo conducta cultural. En este caso, al afirmar que el hombre es un animal social, que se relaciona mediante instituciones Las instituciones sociales con orientaciones políticas y económicas. El hombre al actuar en conjunto con sus semejantes provee la base para las instituciones a diferencia del resto del reino animal.

Es importante hacer notar que si bien no existe el concepto de cultura en los animales, si hay indicios de organizaciones sociales avanzadas tanto en el reino animal como en el de los insectos que pueden denotar conductas socialmente desarrolladas como los suricatos, que tienen una jerarquía y una especialización del trabajo.

A diferencia de los animales el hombre acumula experiencia que se transmite de generación en generación, que es el resultado de experiencias de actividades que desarrollaron las descendencias pasadas.

I.3. Socialización y personalidad.

Los modelos, valores y símbolos que componen la cultura incluyen los conocimientos, las ideas, el pensamiento y abarcan todas las formas de expresión de los sentimientos, así como las reglas que rigen las acciones objetivamente observables. Una de las características importantes es el momento de adquisición o transmisión de la cultura. Ningún elemento cultural se hereda biológicamente o genéticamente.

La adquisición de la cultura es el resultado de los diversos modos y mecanismos de aprendizaje.... Al mismo tiempo, la cultura desempeña una función moldeadora de las personalidades individuales. Dicho molde proporciona modos de pensamiento, conocimientos, ideas, unos canales de expresión de los sentimientos y medios de satisfacer o agudizar unas necesidades.

Se aprecia cómo es que estos mecanismos modos o procesos de aprendizaje, difusión o transmisión de la cultura son llevados de distintas formas y lo que hacen es reforzar conocimientos y modos de vida. Su transmisión o adquisición son en a través de distintos modos que se tocan en los siguientes temas a los cuales se denominarán procesos, y es a través de la misma cultura como se transmite.

Y esta adquisición es en la medida en que los sujetos se apropian de la cultura, la remodelan y se ha denominado que a partir del siglo XIX ha sido a través de tres fases principales, una primera que se concentra en la conformación y estabilización de códigos o patrones como posteriormente se abordarán, una segunda que se denominaría la institucionalización de la cultura que es la definición de la personalidad de las instituciones culturales (como el sistema educativo por mencionar alguno). Y una tercera fase que sería la interrelación de la cultura que se refiere a dar a conocer la cultura y es un proceso complejo y difuso.

Proceso de Endoculturización

Para Herskovits la endoculturización constituye el proceso consciente o inconsciente de condicionamiento que tiene lugar en los límites sancionados por determinadas costumbres.

En los primeros años son condicionamientos fundamentales como hábitos de comer, dormir, de hablar, de limpieza personal, estos es de gran significación para la formación de la personalidad y hábitos del adulto. Este proceso se da no solamente en la niñez si no en todas las etapas de la vida del hombre.

La endoculturización del individuo en los primeros años de vida es el mecanismo dominante para la formación de su estabilidad cultural en tanto que el proceso, tal como opera en gente más madura, es muy importante en la producción del cambio.

Proceso de asimilación

“La asimilación cultural es la manera como se señala al proceso de integración de un grupo etno-cultural tal como los inmigrantes, grupos étnicos minoritarios y otros dentro de lo que se tiene establecido como lo común a una comunidad mayor o dominante. La presunción de que dichos elementos generales son la garantía de la convivencia cultural dentro de un estado o territorio, es la que motiva el inicio de dicho proceso”.

“En este proceso, el grupo que es absorbido y pierde por lo general su originalidad de manera parcial o total como sus maneras de hablar, su dialecto, sus peculiaridades en el habla, sus modos de ser y otros elementos de su identidad cultural cuando entra en contacto con la sociedad o cultura dominante. La asimilación puede ser voluntaria como es el caso por lo general de los inmigrantes o puede ser forzada como puede ser el caso de muchas etnias minoritarias dentro de un estado determinado en procesos de colonización. Procesos de asimilación cultural se han presentado durante toda la historia de la humanidad y muchos han generado nuevas culturas. Uno de los procesos de asimilación cultural contemporánea más discutidos es el de la americanización que suele confundirse con uno más antiguo y amplio denominado la occidentalización”.

“La asimilación es también el estado de cambio. Esto ocurre por lo general con los inmigrantes. Cuando nuevos inmigrantes llegan al país, las personas que los rodean tratan de cambiarlos en lo que esa sociedad espera que ellos sean. Tarde o temprano los inmigrantes dejan de lado ciertas prácticas que les identificaban con su propia cultura y se vuelven algo similar a todos los demás a causa de la asimilación”.

Proceso de Socialización

El proceso de integración de un individuo a una sociedad específica se llama socialización según Herskovits. Es la adaptación del individuo al resto de sus compañeros. Aquí podemos citar como ejemplo cuando un nuevo integrante de un salón de clases llega el tendrá que irse adaptando al resto de sus compañeros y establecer una posición con relación a ellos, esto establecerá el papel y la conducta que desempeñara en la comunidad. Este procedimiento pasa al individuo por varias etapas de maduración en las que se desempeña y comprende las conductas permitidas y prohibidas. Podemos citar aquí como los ritos iniciáticos para las fraternidades, pandillas o demás sociedades para ser aceptados dentro de la misma.

En los hombres este proceso es mucho más complejo que el de los animales ya que este tiene la capacidad del lenguaje y la abstracción que permite heredar conocimientos de una a otra generación diversificando y aumentando su conocimiento acumulativo que como ya se abordó crea cultura, esto significa que el proceso de adaptación incluye también el hacerlo a través del acervo de tradiciones económicas, sociales, tecnológicas, religiosas, estéticas, lingüísticas, que han heredado, aquí juega un papel primordial el modo de vida de un pueblo.

Así es como el proceso de socialización en el humano tiene varias etapas planteadas desde que la niñez donde construye su personalidad y como va construyendo operativa y mentalmente el mundo social en el que tendrá que convivir mediante la interacción. Así según Enrique Martín López es un proceso con un triple objetivo:

- 1) Configurar la personalidad individual en interacción con los demás y según los valores y normas de una cultura dada (proceso de personalización)
- 2) Transmitirle las formas y contenidos de esa cultura y en especial el repertorio básico de formas de pensar, sentir y valorar, decidir y obrar propias de esa cultura (proceso de culturización)
- 3) Integrarle en el sistema de papeles, posiciones e instituciones con sus consiguientes repertorios de metas y de medios, que constituyen la ordenación externa de la sociedad (proceso de socialización, en sentido estricto).

Existen otros autores que hablan sobre que este proceso tiene tres procesos inmersos en

el mismo. Martín Baró lo considera como una serie de procesos psicosociales en los que el individuo se realiza históricamente como persona y como miembro de una sociedad en sus distintos aspectos como el histórico, de identidad personal y social. El primero es el desarrollo de las personas en una temporalidad y espacio en el que la persona permanece y se desarrolla.

La identidad personal se refiere a la creación de una identidad propia con características especiales que lo distinguen de otras entidades sociales. El último de estos tres procesos que es la identidad social se refiere a participar en las actividades sociales y convertirse en parte de un grupo social en donde ya se pertenece a determinado grupo social y se adquiere sus características.

Este proceso trae consigo la humanización que es desarrollar potencias sociales humanas la segunda es la adquisición de la conformidad frente a la no conformidad respecto a la sociedad global. El resultado positivo de la socialización es la incorporación del individuo a su sociedad de tal modo que sea acorde a las normas, valores, expectativas y formas de vida de la misma.

I.4. Grupos sociales

Un grupo social es un número indeterminado de personas que se encuentran estructuradas e interactúan entre ellas desempeñando roles recíprocos para conseguir objetivos comunes y diversos. Dentro de él, las personas actúan según unas mismas normas, fines y valores a lo largo del tiempo.

CARACTERÍSTICAS DE LOS GRUPOS SOCIALES

1. Actitud: los miembros del grupo comparten los mismos valores.
2. Estabilidad: los grupos sociales tienen cierta perdurabilidad, aunque varía de un grupo a otro.
3. Finalidad: tienen un objetivo común, que consiguen mediante el desarrollo de actividades similares.

4. Interacción: los miembros se interrelacionan según unas pautas establecidas, que sirven de ejemplo para nuevos miembros.

5. Interdependencia: los distintos componentes de cada grupo social dependen unos de otros para alcanzar los objetivos, que se consiguen mediante el desarrollo de funciones complementarias.

6. Motivación: el individuo se movilizará a participar en las actividades grupales al ver que sus necesidades individuales son satisfechas por el grupo.

7. Organización: los grupos se estructuran en roles y, de esa forma, cada uno cumple una función para conseguir los objetivos comunes.

8. Percepción: los miembros perciben la existencia del grupo, tienen un sentimiento de pertenencia y se comportan como grupo de cara al exterior.

TIPOS DE GRUPOS SOCIALES

Al hablar de tipos de grupos sociales nos encontramos con varias formas de clasificarlos. Esta es la principal:

1. Grupos primarios: entre los miembros del grupo social existen lazos personales y emocionales. Se denominan primarios ya que son fundamentales para la formación social de cada individuo. Por ejemplo: familia, amigos.

2. Grupos secundarios: las relaciones entre los miembros son formales y/o contractuales, existiendo mayor distancia entre los participantes por la dimensión del grupo. Por ejemplo: trabajo, grupos deportivos, Universidad.

3. Conglomerados: son grupos formados por la coexistencia temporal y/o espacial de sus miembros, tratándose de una relación perecedera. Estos grupos no están organizados, ni los miembros que los forman tienen por qué conocerse. Por ejemplo: manifestaciones, conciertos.

Además, podemos clasificarlos atendiendo a otras características:

a) Si se trata de un grupo de pertenencia o de referencia.

- b) Según su tamaño.
- c) Según la organización: formales o informales.
- d) Según la facilidad de accesos: abiertos, semiabiertos o cerrados.
- e) Según la autoridad del líder: autoritario o liberal.
- f) Según su origen: espontáneo o artificial.

I.5. Instituciones sociales

Una institución no es un edificio, no es un grupo de personas, no es una organización; una institución “es un sistema de normas para alcanzar alguna meta o actividad que las personas consideran importante, o, más formalmente, un grupo organizado de costumbres y tradiciones centradas en una actividad humana importante”

Las instituciones no tienen miembros, tienen seguidores, por lo que es necesario distinguirla de las asociaciones; una religión no es un grupo de personas; una religión es un sistema de ideas, creencias, prácticas y relaciones sociales. Una iglesia es una asociación de personas que aceptan las creencias y siguen las prácticas de una religión particular; a menos que no haya creyentes que la sigan, una religión muere. Entonces solo se necesita recordar que:

La institución es siempre el sistema organizado de ideas y comportamientos.

La asociación es el grupo organizado implicado en el comportamiento. Cada institución tiene su grupo de asociaciones mediante las cuales las personas practican las normas de esa institución, citaremos un empleo popular del término y no sociológico: “una institución es un sistema organizado de relaciones sociales que incluyen algunos valores y procedimientos comunes y satisface algunas necesidades básicas de la sociedad”.

En este concepto: Los valores comunes se refieren a las ideas y metas compartidas. Los procedimientos comunes son las pautas reglamentadas de comportamientos que se siguen. El sistema de relaciones es la red de roles y status mediante los cuales las personas llevan a cabo su comportamiento.

Así la familia incluye una serie de valores comunes (como son el amor de los hijos, de la vida familiar), una serie de procedimientos comunes (cuidado de los hijos, rutinas familiares como desayunar juntos, orar juntos, cenar juntos) y una red de roles y status (marido, mujer, abuelos, bebe, adolescente, novia) que forman el sistema de relaciones sociales mediante las cuales la vida familiar se desenvuelve.

Las cinco instituciones básicas importantes en las sociedades son:

- La familiar
- La religiosa
- La gubernamental
- La económica
- La educativa

Las instituciones surgen como productos, en gran parte no planeados, de la vida social.

Las personas se agrupan para encontrar formas prácticas de hacer frente a sus necesidades; encuentran algunas pautas factibles que se mantienen, mediante la repetición en costumbres regulares, que conforme pasa el tiempo estas pautas adquieren un cuerpo de tradiciones, creencias y costumbres que las justifica y sanciona.

La tradición de salir con una persona se desarrolla como un medio de elegir compañero; los bancos se desarrollaron gradualmente por la necesidad de almacenar, transferir, prestar y pedir prestado dinero, que hizo surgir una serie de formas regulares de hacer esto como parte de la vida cotidiana del ser humano.

De tiempo en tiempo las personas se han reunido para codificar y dar respaldo legal a estas prácticas, conforme se van desarrollando y modificando; en esta forma surgieron las instituciones.

Una serie de relaciones sociales se institucionalizan cuando:

- a) Se ha desarrollado un sistema regular de status y roles.
- b) Se han aceptado generalmente en la sociedad las expectativas de ese sistema de status y

roles.

La institucionalización “consiste en el establecimiento de normas definidas que determinan posiciones de status y funciones de rol para el comportamiento”. Una norma es una expectativa de comportamiento del grupo.

La institucionalización implica el reemplazo del comportamiento espontáneo o experimental por un comportamiento esperado. Un pleito de una cantina es un comportamiento no institucionalizado. Una pelea de box profesional es un comportamiento institucionalizado.

Características institucionales

Símbolos culturales: Las personas han desarrollado símbolos que sirven como un recuerdo abreviado de la institución; al ciudadano le recuerda su lealtad al gobierno mediante la bandera, su lealtad a la religión mediante un crucifijo, su lealtad a la familia mediante un anillo matrimonial, su lealtad a la educación mediante los colores de la escuela y su lealtad al sistema de controles económicos mediante nombres y marcas registradas.

Códigos de comportamiento: Las personas comprometidas en un comportamiento institucional deben prepararse para desempeñar sus roles apropiados; estos se expresan con frecuencia en códigos formales, como el juramento a la bandera, los votos matrimoniales, el juramento de Hipócrates de la profesión médica y los códigos ética de otros grupos.

Un código formal de comportamiento, por impresionante que sea, no es garantía del desempeño apropiado del rol; los maridos y las mujeres pueden ser infieles a los votos matrimoniales, los ciudadanos que fervientemente repiten la promesa solemne de lealtad pueden evadir sus impuestos y los miembros de la iglesia que han jurado fidelidad a su credo religioso pueden caer en la indiferencia.

Si el código de comportamiento se aprendió perfectamente y se reforzó con frecuencia puede ser observado; si no hay castigos rápidos y seguros por la falta a ellos el código puede ser pasado por alto tranquilamente.

Un código formal es solo una parte del comportamiento total que constituye un rol institucional. Gran parte en cualquier rol como el de padre, soldado, sacerdote, profesor, político, consiste en un cuerpo elaborado de tradiciones, expectativas y rutinas informales que uno apropia solo mediante una larga observación del rol o una prolongada experiencia en él.

Ideologías: Una ideología puede definirse aproximadamente como un sistema de ideas que sancionan un conjunto de normas. Estas normas definen la forma en que se espera que actúen las personas; la ideología explica porque deberían actuar en esa forma y porque algunas veces dejan de actuar como deberían. Una definición más impresionante reza así: “Las ideologías pueden definirse como cualquier conjunto de ideas que explican o legitiman las ordenes sociales, las estructuras de poder o los estilos de vida en términos de metas, intereses o posición social de los grupos o colectividades en que aparecen”(Newman, 1973, p. 52.)

La ideología de una institución incluye tanto las creencias centrales de la institución como una justificación racional de la aplicación de las normas a los problemas de la vida. El ser humano apropia estas ideologías para su actuación diaria en su vida cotidiana como son los derechos, obligaciones del hombre y la mujer en nuestro país y la concepción de la familia.

Funciones Institucionales

La sociedad es tan compleja y esta tan interrelacionada, que es imposible prever todas las consecuencias de una acción. Las instituciones tienen funciones manifiestas, que son los objetivos declarados de la institución; y funciones latentes que no son esperadas.

Funciones manifiestas: Hay funciones que las personas suponen y esperan que la institución desempeñe. Las familias deberían de cuidar de los niños, las instituciones económicas deberían producir y distribuir bienes y dirigir el capital a donde se necesite, las escuelas debería de educar a los jóvenes; estas funciones son obvias, admitidas y generalmente aplaudidas.

Funciones latentes: Hay consecuencias imprevistas y no esperadas de las

instituciones. Las instituciones económicas no solo producen y distribuyen bienes, sino que algunas veces también promueven el cambio tecnológico y la filantropía, y en ocasiones promueven el desempleo y la desigualdad; los programas de bienestar social gubernamental no solo ayudan al pobre, también proporcionan trabajo para el personal de clase media; estas funciones se deriva de aquellos resultados que no se pretenden planear.

1.6. Familia

El pensamiento humano ha atravesado distintas etapas en su intento por comprender la esencia de la institución familiar y sus cambios a través del tiempo. La familia es el corazón de la sociedad; en donde se aprenden valores como la responsabilidad, la moral, compromiso y fe.

Los conceptos más antiguos se encuentran en los cinco libros de Moisés, en los que se manejaba la creencia de que el régimen patriarcal fue el origen de la familia; en la Grecia antigua fueron Platón y Aristóteles; en Roma Tácito; en los tiempos modernos Juan Bautista Vico.

Aristóteles demostró que la esencia familiar es la unión de lo masculino y lo femenino, de donde nace un impulso natural con el fin de la procreación; lo que nos hace diferente de los animales es que el hombre es un ser creado para formar una comunidad duradera.

En 1961, Juan Jacobo Bachofen escribió su historia de la familia, afirmando que en los tiempos primitivos, debió haber existido en la humanidad una etapa de promiscuidad sexual y que la familia evolucionó del matriarcado al patriarcado.

La familia se define como el grupo de personas a quienes unen lazos de parentesco y de alianza; los primeros son lazos de sangre, los segundos son los que resultan directa o indirectamente de matrimonios. En algunos casos, los lazos de parentesco y de alianza son suficientemente fuertes para que la unidad familiar abarque un número amplio de individuos; en otros casos la comunidad familiar se reduce a unos cuantos miembros; conduciéndonos de esta manera a dos extremos: la familia “tradicional” y la familia de la sociedad industrial, en una civilización urbana.

La familia tradicional habitualmente es numerosa y agrupa generaciones sucesivas como la de los abuelos, padres e hijos que viven en comunidad; en esta familia hay un jefe que por lo general es el padre o el abuelo, tiene autoridad total sobre la vida de sus miembros y es el único representante de las relaciones exteriores del grupo. La mujer desempeña un papel importante en el hogar y muchas veces en la economía del grupo; en el campo de la educación, los hijos son atendidos y preparados por ella hasta cierta edad para que después el hombre tome participación.

Por todo lo mencionado se considera al hogar como un centro de educación, pudiera decirse un centro exclusivo de educación de los hijos; toda la formación de los niños se hace en el seno del grupo familiar, tanto en el plano intelectual como en el profesional, llamado de manera progresiva a aprender las técnicas de las actividades en las cuales debe participar a medida que avanza en edad.

En el segundo caso se tiene a la familia de la sociedad industrializada, las cuales son los factores modernos económicos los que determinan la vida industrial de la época contemporánea, es de tipo nuevo, los recursos vienen esencialmente del salario del jefe y de otros miembros de la familia, los miembros trabajan fuera del grupo familiar y por lo tanto pasan lejos unos de otros, como el caso de la familia obrera.

Cada vez se siente más la independencia de los hijos respecto de los padres, esta familia ha perdido en una amplia medida sus funciones de seguridad, debiéndose por un lado al alejamiento de los padres durante muchas horas del día, sobre todo el padre y por el otro al incremento de lugares públicos que sustituyen la funciones familiares como la escuela, cines, plazas comerciales, discos, etc. Sin embargo por muchas que sean las funciones tradicionales que la familia pueda perder, ningún grupo excepto el que forman marido y mujer, padres e hijos, puede satisfacer las necesidades sociales y psicológicas del individuo de una manera tan eficaz.

La familia es un grupo e institución social, con una estructura identificable basada en posiciones (el que gana el pan, cría al niño, toma decisiones, educa) e interacción entre las personas que ocupan esas posiciones, es una institución universal, puesto que toda sociedad que se conozca tiene familias. Pero qué forma toma y que funciones cumple, varían con el tiempo y en las diversas sociedades.

La motivación primordial de la familia en todas las varias formas que esta presenta en la historia consiste en la necesidad de cuidar, alimentar y educar a la prole. Es característico del ser humano el hecho de la lentitud con que llega a ser capaz de valerse por sí mismo, tanto en lo que respecta al aprendizaje de donde y como obtener alimento y satisfacer necesidades como habitación, vestido, etc. Como el aprender a abstenerse de los actos peligrosos para sí mismos y los demás.

Para colmar esas necesidades es que se ha creado la institución de la familia; las formas de esta son muy variadas a lo largo de la historia y en las diversas civilizaciones, pero es todas ellas hay de común un esquema de institución que implica la unión estable entre los progenitores y los hijos hasta la madurez física e intelectual.

Tipos de familia

- **Familia monógama:** Tiene su origen desde la cuna de la humanidad; la palabra matrimonio es sinónimo de monogamia, esto quiere decir el matrimonio que involucra solo una mujer y un hombre. Aunque se reconoce que estas uniones no pueden durar, se asume que la monogamia es ideal en la mayoría de las sociedades y las culturas.
- **Familia poliándrica:** (Una mujer con varios hombres) Forma de organización familiar en la cual la madre es el centro de la familia y quien ejerce en ella la autoridad y en la cual la descendencia y los derechos de esta se determinan por la línea femenina.

Según Krichke el matriarcado se inició en algunos pueblos cuando la cultura inestable de los cazadores se transformó en cultura sedentaria de los agricultores. Desde siempre la mujer había estado, como recolectora de frutos, en estrecho contacto con la tierra y sus productos; debido a los progresos de la mujer poco a poco le arrebataron el dominio económico al hombre y dieron a la mujer la superioridad económica, así tuvo lugar estos cambios que la convirtieron en directora de la sociedad humana y trajo por consecuencia una época de cultura femenina.

Sin embargo según antropólogos como Muller – Lyer, afirma que el matriarcado fue solo

un fenómeno transitorio al que precedió cierta forma el patriarcado y al que sucedió un patriarcado inequívoco. Y hay también antropólogos contemporáneos, entre ellos George P. Murdock que consideran el matriarcado como una mera hipótesis no suficientemente comprobada.

- **Familia polígama:** Ha existido existe en algunas sociedades primitivas; temporalmente en otras de la antigüedad israelita, en los musulmanes y entre los mormones. Se ha dicho que entre los cazadores y guerreros la poligamia puede haberse motivado por las bajas del contingente masculino producidas en los accidentes de la guerra o de la caza: sobran mujeres, debido a que perecen muchos hombres.

En otras sociedades se ha motivado quizá también por el hecho que desea la multiplicidad de esposas para aumentar el número de hijos, los cuales son importantes fuerzas de trabajo o poder, o de prestigio.

- **Familia monógama matriarcal:** Aunque a veces se supone que estuvo ligado a la poliandria, esto no es necesariamente así; hay casos entre los pueblos primitivos y en algunos pueblos antiguos de organización familiar monógama, pero centrada alrededor de la madre y regida por la autoridad de la misma.
- **Familia monógama patriarcal:** Según describió vívidamente el historiador francés Fustel de Coulanges, la familia patriarcal de la antigüedad clásica, sobre todo los primeros tiempos de esta, se fundaba principalmente sobre el culto a los muertos, a los antepasados, el cual se practicaba privadamente en el hogar solo por cada familia para sus propios muertos. Al dar el padre la vida a su hijo le transmitía su propio culto, es el derecho de mantener vivo el fuego sagrado del hogar.
- **La acción del cristianismo:** El nuevo testamento exaltó el contrato matrimonial a la dignidad de sacramento, elevó el nivel de la mujer, puso la institución familiar al servicio de los hijos y para el beneficio de estos. Las ideas mantenidas por el cristianismo fueron el más serio freno a la corrupción de las costumbres que se desarrollaban en la Roma Imperial, contra la cual antes habían resultado ineficaces las medidas de carácter puramente jurídico.
- **Familia feudal:** Antonio Caso hace notar que en la estructuración de la familia feudal intervinieron dos factores principales: el particularismo de los antiguos

germanos y las ideas cristianas. En la organización feudal el poder del estado, del rey de hecho es débil; en el interior de cada residencia o zona feudal fortificada se produce todo lo que ha de ser necesario para la subsistencia de sus habitantes.

La familia feudal llevaba a cabo en pequeño la mayor parte de las funciones estatales; se convirtió en el feudo, en donde bajo la autoridad del señor y sus vasallos, vivían los siervos y los trabajadores rurales.

Características generales de la familia

A pesar de que haya una variedad tan grande de tipos de familiares, todas ellas tienen características comunes, las cuales hacen posible hablar de la familia en términos generales.

Es unánime la afirmación de que la familia constituye la institución social fundamental; ya que en realidad la socialización del individuo comienza en la familia y se desenvuelve bajo la influencia predominante de la familia durante los años infantiles y mozos en los que la impresionabilidad y receptividad son mayores.

La motivación esencial que se encuentra en la familia es el hecho de que cuando los hijos han nacido necesitan ser cuidados, asegurados en su existencia y educados, todo lo cual no pueden hacerlo ellos por su propia cuenta, ni siquiera pueden pedirlo, puesto que aún no tienen conciencia ni voluntad suficiente para ninguno de esos deberes.

La familia tiene en toda o por lo menos en la mayor parte de sus formas, las siguientes características:

- A. Una relación sexual continuada
- B. Una forma de matrimonio o institución equivalente, de acuerdo con cual se establece y se mantienen la relación sexual.
- C. Deberes y derechos entre los esposos y entre los padres y los hijos.
- D. Un sistema de nomenclatura que comprende modo de identificar a la prole.
- E. Disposiciones económicas entre los esposos y con especial referencia a las necesidades relativas a la manutención y educación de los hijos.
- F. Generalmente un hogar aunque no es indispensablemente necesario, es que este sea exclusivo.

La familia es la institución social más universal; en una u otra forma existe en todas las sociedades, lugares y épocas a lo largo de la historia de la humanidad. Como institución es universal y permanente pero cada familia en particular tiene una duración limitada, que no va más allá de la vida de sus miembros originarios como son los esposos y los hijos; cuando se habla de una familia a lo largo de siglos, en realidad se refiere a una sucesión de familias que llevan el mismo nombre y que están en relación de descendencia unas de otras.

Funciones familiares

Las funciones de la familia son variables. En las sociedades preindustriales tradicionales, la familia realiza cuatro funciones centrales: la primera es la regulación de la actividad sexual; ninguna sociedad permite a las personas involucrarse de manera libre en comportamientos sexuales cuando y con quien quieran.

Algunas sociedades prohíben estrictamente la intimidad sexual antes del matrimonio; otras requieren que una mujer demuestre que es fértil embarzándose antes de casarse.

La segunda función de la familia es la reproducción. La familia se perpetúa con los hijos para llevar su linaje, reemplazar a los miembros de la sociedad que han muerto o han emigrado y así mantener a la sociedad “viva” de generación en generación.

La tercera función es la socialización de los niños. No es suficiente producir niños; debe dárseles cuidado físico y educación para los roles adultos; la primera responsabilidad familiar es enseñar a los niños el idioma, valores, normas, creencias, tecnología y habilidades de su cultura. La cuarta función es el mantenimiento económico. La responsabilidad familiar primaria es proporcionar comida, refugio, protección, cuidado de salud y otras necesidades para sus miembros, incluso aquellos que son jóvenes o viejos, o incapaces de mantenerse.

Las escuelas de todos los niveles han tomado la responsabilidad de preparar a los jóvenes para roles ocupacionales. Los centros de cuidado diario ahora exponen a los niños a la “socialización profesional” a una edad más temprana. Los medios de comunicación masiva también tienen un fuerte impacto en los jóvenes. Se ha debatido sobre los valores familiares de quien lo enseña y como los enseña, culpando a la escuela y los medios como usurpadores

de la autoridad de la familia sobre los niños.

El gobierno también ha controlado algunas de las antiguas funciones económicas familiares; por ejemplo, el cuidado y el apoyo financiero del anciano mediante la pensión y el seguro social. Y cuando se encuentran enfermos recurren a los médicos, hospitales, compañías de seguros y organizaciones de mantenimiento de salud.

La tendencia global se dirige hacia funciones que eran materia de cuidado personal en la familia para ser controlados por:

- a) expertos profesionales,
- b) mercados de gran escala, y/o,
- c) organizaciones formales burocráticas.

Mientras algunas de las funciones familiares han disminuido, una que se ha incrementado es la gratificación emocional. Aunque las escuelas enseñan habilidades a los niños, la familia todavía proporciona “socialización educativa” o apoyo y cuidado emocional. Los niños no son los únicos en recibir gratificación emocional de la familia; para la mayoría, la familia es el grupo con el que se satisfacen necesidades emocionales.

UNIDAD II: CONTROL SOCIAL

2.1. Comportamiento desviado

Se puede definir la desviación como cualquier conducta que no este conforme con las expectativas de la sociedad o de un grupo determinado de la sociedad o de un grupo determinado dentro de ella.

La desviación es un distanciamiento de la norma y sucede cuando un individuo o un grupo de individuos no comparten los patrones de la sociedad. Generalmente, nos acostumbramos a considerar la desviación a términos de aquella conducta que ha sido juzgada como negativa, tal como el crimen o la locura. Sin embargo, el individuo que sobresalga o sobrepase ampliamente los patrones de una sociedad puede ser considerado igualmente desviado.

Las normas sociales que existen en el seno de una cultura defienden el comportamiento desviado. Un acto puede ser apropiado y aceptable en una situación dada, mientras se le considera impropio e inaceptable en una situación distinta. Por ejemplo, el oficial de policía que dispara y mata a un asesino fugitivo como ultimo recurso (es un acto de autodefensa) Puede recibir una mención al mérito por su valor.

No obstante el criminal que dispara y mata a una persona durante un asalto, esta sometido a una de las mas severas penas que contempla la ley. Ambos actos son desviados puesto que cada uno representa un distanciamiento de la norma.

Ejemplo: En nuestra propia cultura, como ejemplos de desviación están las conductas como el asesinato, el rapto, el robo, la locura, el retraso mental, la delincuencia juvenil, la homosexualidad, la drogadicción y la prostitución.

Desviación primaria: En algunos casos, el individuo incurre en actos desviados, pero la desviación es temporal y no recurrente. Esta clase de instancia aislada de desviación se denomina desviación primaria. El individuo continua siendo una persona socialmente aceptable, alguien cuyo estilo de vida no esta denominado por una pauta desviada. Como persona, casi con certeza, se considera a sí mismo un desviado.

Ejemplo: La persona que ocasionalmente oculta sus ingresos con el fin de evadir impuestos, la que maneja con exceso de velocidad, la que bebe demasiado en una fiesta, o la que contrata los servicios de un apostador, esta involucrada en una forma primaria de desviación.

Desviación secundaria: Es la forma secundaria de desviación, el individuo se caracteriza por exhibir una conducta desviada y se la identifica públicamente como un desviado. La sociedad considera a tales individuos como inaceptables e indeseables.

Ejemplo: Un individuo que bebe con exceso en una fiesta, o también bebe excesivamente en su casa, en el trabajo y en otros eventos sociales, es reconocido por aquellos que lo rodean como un alcohólico, entra en la segunda etapa de la desviación. El sello de la desviación queda definitivamente fijado cuando a la persona en cuestión se le arresta por manejar embriagada, se le encuentra culpable en el tribunal, se le retira su licencia de conducir o se le incluye en un programa de tratamiento para alcohólicos.

Explicaciones sociológicas de la desviación:

Los sociólogos han ensayado diferentes aproximaciones con miras a explicar las causas de la conducta desviada en términos de una socialización impropia. De acuerdo con uno de los enfoques, el individuo que no ha sido socializado adecuadamente no incorpora las normas culturales dentro de su propia personalidad y por lo tanto no está en incapacidad de diferenciar entre lo culturalmente apropiado y la conducta impropia.

Un segundo enfoque supone, en cambio, que un individuo desviado, para llegar a serlo primero debe *aprender* a ser desviado. Los sociólogos consideran que muchas formas de la conducta desviada se transmiten de una persona a otra y este proceso de aprendizaje involucra los mismos mecanismos que cualquier otra situación de aprendizaje. Un tercer enfoque explica la desviación como el resultado de una tensión entre la cultura y la estructura social de una sociedad.

Cada sociedad no solo ha prescrito sus metas, mediante la cultura sino que además ha sancionado socialmente los medios para la obtención de esas metas. Cuando un individuo no tiene acceso a esos medios es probable que se produzca una conducta desviada.

Asociación diferencial. Esta teoría desarrollada por el sociólogo Edwin h. Sutherland es similar al segundo enfoque descrito en el párrafo anterior. Sutherland supone que para que una persona llegue a ser criminal primero debe aprender a serlo. Y continúa suponiendo que este aprendizaje tiene lugar como resultado de la interacción social del individuo con otra gente.

Muchos individuos están expuestos a relaciones con grupos o individuos tanto desviados como no desviados. Sutherland mide la interacción con dichos grupos en cuanto a su frecuencia, duración, prioridad e intensidad del contacto con cada uno. Mientras mayor sea

el nivel de cada una de esas cuatro variables, para el grupo desviado como para el no desviado, mayor será la probabilidad de que el individuo se comporte de una manera similar.

Ejemplo: El delito de cuello blanco es una práctica desviada en la que incurren individuos de status social elevado y de reconocida respetabilidad, quienes cometen un delito en el curso normal de sus ocupaciones. Como ejemplos tenemos la deformación en el manejo de la información, el soborno o el acuerdo clandestino sobre precios.

Para cometer esta clase de delitos, el individuo debe aprender primero las técnicas adecuadas. Teniendo frecuentes, largos e intensos contactos con colegas comprometidos en esa desviación y dando prioridad a las relaciones con ese tipo de colegas, los individuos pronto comenzaran a cometer esa clase de actos por sí mismos.

Anomía. Emilio Durkheim introdujo el concepto de anomia en la sociología. La anomia se define como un estado de anormalidad o desarraigo resultante de la incompatibilidad que hay entre las expectativas culturales y las realidades sociales. Robert k. Merton intentó correlacionar la anomia y la desviación social.

Consideraba que, como resultado del proceso de socialización, los individuos aprenden a identificar las metas culturalmente significativas y a la vez los medios culturalmente aceptados para la obtención de esas metas. Cuando no se presenta la oportunidad para la consecución de desviación social. Merton enumera cuatro tipos de conducta desviada que pueden surgir bajo las condiciones descritas. Estas esas metas y los individuos buscan alternativas, el comportamiento por el cual optan puede resultar siendo una son: innovación, ritualismo, retraimiento y rebelión.

La innovación aparece cuando la gente acepta las metas culturales pero rechaza los medios culturalmente aceptados para su obtención.

Ejemplo: Los ladrones de banco buscan obtener las mismas metas que otros miembros de la sociedad: la acumulación de riqueza. En vez de trabajar duro en un empleo convencional e ir haciendo ahorros cada mes, los ladrones de banco cambian las reglas e innovan. Para ellos, un solo día de "trabajo" exitoso les puede significar suficiente riqueza para vivir un largo tiempo.

El ritualismo tiene lugar cuando la persona acepta los medios culturalmente aprobados pero rechaza las metas.

Ejemplo Un trabajador de un hospital es ritualista cuando se ocupa más por llenar el formulario rutinario de ingreso de un paciente en la sala de emergencia, que por suministrar tratamiento médico rápido a esa persona.

El retraimiento sucede cuando una persona rechaza tanto las metas culturalmente aprobadas como los medios para su consecución.

Ejemplo: Un alcohólico que abandona la familia, el hogar, el trabajo, los amigos y ocupaciones para continuar bebiendo aislado, efectivamente se retrae de la sociedad convencional.

La rebelión ocurre cuando son rechazados tanto las metas y medios aprobados culturalmente y en su lugar se instauran unos nuevos.

Ejemplo: Los "panteras Negras" y otros grupos extremistas que desarrollaron principalmente su lucha en la década del 60 en los Estados Unidos, son ejemplos de grupos rebeldes.

2.2. Clase social

En la sociedad existe una gran desigualdad social y económica siendo una gran preocupación para los individuos de todos los tiempos. Desde los principales filósofos de la historia.

Platón señalaba que una nueva sociedad implicaba tanto la aplicación de la justicia como las disposiciones convenientes para la estabilidad social. Donde determinaba que la clase gobernante dejaba paso a todos en igualdad de oportunidades, se eliminaba la propiedad privada y se buscaba el bienestar común. Aristóteles se preocupaba por las desigualdades, desde el nacimiento del hombre hasta la formación de una población equilibrada y justa.

En la Edad Media, las ideas de San Agustín y Santo Tomás se enfocaron a estudiar y proponer el medio más apropiado para establecer un equilibrio en la sociedad humana. Maquiavelo, en el Renacimiento expresó la inquietud de una sociedad abierta con igualdad de oportunidades.

Pero de las más importantes influencias sobre esta temática fue el sociólogo Karl Marx, quien estimulo el estudio y la investigación de la desigualdad social. Haciendo hincapié en las relaciones dinámicas que existen entre la realidad económica, la clase y la cultura, en una sociedad industrial.

“La estratificación se refiere a la división de una sociedad en capas (o estratos), cuyos individuos tienen acceso desigual a las oportunidades y gratificaciones sociales”. La gente de estratos altos disfruta de privilegios que no están disponibles para otros miembros de la sociedad.

En una sociedad estratificada, la desigualdad social es institucionalizada; es decir, es parte de la estructura social y se pasa de una generación a otra. Las personas que ejercen más influencia, tienen mayor respeto y gozan de mayor acceso a bienes y servicios que otros.

En las sociedades más pequeñas, las personas dibujan distinciones entre los varones y las mujeres, jóvenes y viejos, y otros.

Otro tipo de estratificación es la edad. La mayoría de las sociedades usan la edad como una base para asignar derechos y privilegios. Por ejemplo, si una persona puede votar en las elecciones, si se le puede permitir manejar, casarse, para ocupar un puesto, ir a discos, etc., en esta estratificación se crea desigualdades, también tiende a promover segregación, conflicto entre las generaciones y rol de tensión para las personas que no están listas para tomar un nuevo rol de tensión para las personas que no están listas para tomar un nuevo rol o abandonar a los viejos a la edad que la sociedad juzga apropiada. Los grados de edad son status adscritos sobre los que el individuo no tiene ningún control como lo tiene sobre su sexo o color de piel.

Sin embargo en la mayoría de las sociedades y contextos históricos, los ancianos han sido venerados, y los niños, los jóvenes adultos y de mediana edad, se deberían someter a los más viejos de los cuales ellos son guías y les proporcionarían buenos consejos. Sobre todo esto se ve reflejada en la cultura mexicana, en la conservación de la tradición cultural, por ejemplo; en la inclinación de la cabeza, para pedir la bendición a las personas mayores, permitir la opinión sobre algunas decisiones en base a la experiencia de vida que ellos han tenido.

A partir de la industrialización, la posición social de los ancianos empezó a cambiar porque las personas mayores que se dedicaban a vender sus productos elaborados a mano, se comenzaron a reemplazar por las de las grandes fábricas, perdiendo el valor éstas personas mayores que eran considerados como maestros y la demanda de su oficio se declinó. Hoy en día las personas mayores para poder ocupar un puesto de trabajo, éste no debe pasar de una determinada edad, en la cual la mayoría de las empresas reducen la posibilidad de trabajo independientemente de las capacidades para desenvolverse en él.

“Weber sostuvo que la estratificación social depende de la distribución de tres recursos: riqueza (recursos económicos), poder (recursos políticos) y el prestigio (recursos sociales)”.

Al referirse a la riqueza se basaba a los derechos sobre los objetos, el poder a la habilidad de los individuos o grupos para que realicen su voluntad en cada una de las acciones incluso cuando no estaban de acuerdo los demás y por último el prestigio, éste se refiere a la posición social, al grado de respeto y estima que una persona recibe de otros.

La mayoría de los sociólogos no están de acuerdo acerca de la utilidad de la estratificación de clases como medio eficiente de asignación de roles. A continuación se describirán las dos teorías en la cual se ve reflejada las clases sociales, la teoría funcional y la teoría del conflicto.

Los Funcionalistas afirman que la sociedad requiere variedad de roles ocupacionales y que se necesitan recompensas superiores para que las personas de las clases altas acepten la responsabilidad de someterse a la capacitación que se requiere para las posiciones importantes.

Davis y Moore dicen que “La desigualdad social es un mecanismo que ha evolucionado inconscientemente, por medio del cual las sociedades consiguen que las posiciones más importantes sean ocupadas por las personas más calificadas”.

En nuestra sociedad se ve reflejada las diferencias sociales, y por lo tanto las desigualdades son más notorias, si alguna persona quiere tener un buen puesto solo podrá alcanzarlo si esta calificado para desenvolverse en él, y en ocasiones las personas de clase baja, aún teniendo la capacidad innata, se le dificultará alcanzar ese puesto.

La teoría del conflicto, en la cual se afirma que las desigualdades de oportunidad y de condicionamiento de clase impiden que las personas de clase baja hagan el mejor uso de sus capacidades innatas. Por el contrario, las personas sin talento de la clase alta pueden mantenerse alejadas de los trabajos modestos pero útiles, porque sus actitudes y expectativas hacen que tales trabajos sea inaceptables para ellos.

Los críticos no están de acuerdo con ello puesto, que hacen un sistema disfuncional por distribuir las ocupaciones desperdiciando los talentos de los no privilegiados que los tienen y desperdiciando el modesto potencial de los superprivilegiados que no los tienen.

Los teóricos del conflicto sugieren que no es la utilidad funcional sino el poder que ejercen y sobre todo el privilegio que éste les proporciona, ¿será que estos privilegios de clase cambiarían cuando las clases bajas los desafíen?

Desde años atrás varios autores, han hecho diversas clasificaciones de la sociedad. Aristóteles, divide en 3 grupos los muy ricos, los muy pobres y aquellos que se encontraban entre ambos. Para Karl Marx, las clases sociales principales eran los trabajadores asalariados, y los capitalistas, con un grupo intermedio, destinado a proletarizarse; Adam Smith la dividía en aquellos que vivían de la renta de sus tierras, de sus salarios y de las ganancias del comercio. Thorstein Veblen, clasificaba a la sociedad en trabajadores, que luchan por la subsistencia y una clase ociosa tan rica que su principal preocupación es el consumo ostentoso para mostrar lo rica que es. Señalando que la clasificación que se da es en base a la economía en la que el individuo tiene.

“Una clase social se puede definir como un estrato de personas de similar posición en el continuum del status social”.

La posición social de cada uno de los individuos y su actuación dentro de la sociedad dependerá de su economía y de la educación que adquiera en el desarrollo de su vida. La posición social de un intendente a un gerente de banco no es la misma, puesto que un cliente del banco no trataría de la misma manera a cada uno de ellos por la posición que ocupan éstos.

La mayor parte de los integrantes de la sociedad somos diferentes con aquellos cuya posición social pensamos que pensamos que esta encima de la nuestra y somos tolerantes

con aquellos que consideramos que están por abajo de nosotros socialmente hablando. Sin embargo es necesario comentar que una clase social no determina la inteligencia, valores, principios.

Karl Marx, en su obra *El capital* y en el *Manifiesto comunista*, señaló la importancia de la clase social más que cualquier otro pensador en la historia. Según Marx el conflicto de clases sociales ha sido continuo desde el amanecer de la historia, este conflicto entre las clases siempre ha existido, el surgimiento y caída de varias clases sociales dan la clave para entender la historia de las sociedades.

Antes de la revolución industrial, la clase social alta era la aristocracia terrateniente que poseía grandes propiedades por herencia y nivel de nobleza. La revolución industrial obligo a esta clase a compartir su status superior con los industriales, comerciantes y financieros ricos.

Marx luchó por la igualdad social, en la que los burgueses serían vencidos por el proletariado, que establecerían una sociedad sin clases bajo la bandera del comunismo.

Los antiguos estudiosos de la clase social decidían al continuum de status en tres clases: alta, media y baja, sin embargo los más recientes consideran esta división poco satisfactoria para muchas comunidades, pues coloca a las personas en la misma clase, aun cuando ellas estén muy lejos de tratarse mutuamente como iguales. Algunos sociólogos han utilizado una clasificación séxtuple propuesta por Warner and Associates (1941–1942) para dividir cada una de estas tres clases en una sección superior y una inferior. A continuación se describirán cada una de ellas:

- La clase alta - alta, está compuesta por las antiguas familias ricas, que durante largo tiempo han sido socialmente prominentes y que han tenido dinero desde hace tanto, que se ha olvidado cuándo y cómo lo obtuvieron. La clase alta – baja, puede tener mucho dinero, pero no lo han tenido durante mucho tiempo, y su familia no ha sido prominente desde el punto de vista durante mucho tiempo.
- La clase media – alta, incluye a la mayoría de los hombres de negocios y de los profesionales que han triunfado, generalmente con “buenos” antecedentes familiares e ingresos sustanciales. La clase media – baja está formada por oficinistas y otro tipo de empleados y semiprofesionales, y posiblemente por algunos de los

supervisores y artesanos más calificados.

- La clase baja – alta consta principalmente de los trabajos permanentes, y con frecuencia es descrita como la “clase trabajadora” por aquellos a quienes les disgusta aplicar el termino de “clase baja” a los trabajadores responsables.
- La clase baja- baja incluye a los trabajadores temporales, a los desempleados, a los trabajadores inmigrantes y a aquellos que viven más o menos permanentemente de la asistencia pública.

El numero de clases sociales, por lo tanto, varía según los lugares y también pueden variar según los lugares.

Existen determinantes para clasificar a los individuos en una clase social, estos son la riqueza e ingresos, ocupación y Educación.

La riqueza e ingresos, el dinero es necesario para una posición de clase alta; sin embargo la posición de clase de una persona no es directamente proporcional a sus ingresos. Las personas que ganan dinero a través de un boleto de lotería, obtienen ingreso pero no proporcionará inmediatamente el status de clase alta, puesto que carecen de la forma de vida de una persona de la clase alta, aun que se adquieran bienes como una casa, autos, pero aprender las maneras formales de la clase alta requiere un poco más de tiempo, pero con una cuidadosa observación. Sin embargo, adquirir las actitudes, sentimientos y respuestas cotidianas de una persona de la clase alta requerirá de más tiempo, la mayoría de los nuevos ricos son miembros marginales de la clase alta durante toda su vida.

Los hijos tienen más oportunidades, y la obtención de un status de clase alta está prácticamente asegurado para sus nietos. El dinero, a largo plazo, suele proporcionar un status de clase alta. Las personas que ganan mucho dinero empiezan a vivir como las personas de la clase alta.

Cuando los hijos de estos maduran, se están convirtiendo en una antigua familia y los hijos de sus hijos habrán asimilado plenamente el comportamiento de clase alta, pues crecieron dentro de esa nueva clase social.

El dinero es un determinante de gran importancia de la clase social, debido en parte a lo que sugiere acerca de los antecedentes y la forma de vida de la familia.

La ocupación es otro determinante del status de clase, las personas desarrollaron trabajos especializados, en la cual se formaron ideas de que algunas clases de trabajos son más respetables que otros. Ésta es una pregunta a la que muchos sociólogos les han fascinado por qué razón una ocupación debería implicar más prestigio que otra. Las ocupaciones que gozan de este prestigio reciben mayor ingreso que otras ocupaciones de bajo prestigio.

Las ocupaciones que tienen mayor prestigio suelen requerir un grado avanzado de educación. Al conocer la ocupación de una persona, se puede hacer conjeturas de la forma de vida, de la cantidad y calidad de estudios, de sus amistades, de las horas que dispone y de las rutinas diarias de su vida familiar, del tipo de lectura que realiza, de sus intereses, del nivel de su conducta moral.

La forma de vida total de una persona es la que en último término determina a que clase pertenece.

Otra determinante es la educación, esta interactúa con la clase social de dos formas, en la primera, la educación superior exige dinero y motivación. La Segunda, se refiere a la cantidad y calidad de la educación afectando el nivel de clase alcanzado. Proporcionando habilidades ocupacionales, cambios de gustos, intereses, metas, modales y forma de hablar; en una palabra, en toda la forma de vida de una persona. Y esta puede ser aún más importante que la ocupación.

De la misma manera los símbolos de status son parte fundamental de la diferenciación de clases sociales. Una de las recompensas del status social alto es ser reconocido como superior. Puesto que el rico y el bien nacido se parecen a las demás personas, necesitan algunos medios para asegurarse de que su posición sea reconocida.

Algunos de estos símbolos que la clase alta tiene es un automóvil último modelo, ropa, zapatos, accesorios de las mejores marcas reconocidas, casas en zonas residenciales, elegir instituciones de prestigio, a los que cualquier otra clase no puede obtener.

Cada clase social es una subcultura, como un subsistema de comportamiento, una serie de valores y una forma de vida. Esta subcultura sirve para adaptar a las personas a la vida que llevan y para preparar a los niños a asumir el status de clase de sus padres.

Por ejemplo los niños de clase media – alta viven en una subcultura donde están rodeados de personas instruidas que hablan correctamente el idioma la mayor parte del tiempo, tiene personas alrededor con aspiraciones, que luchan por lograr el éxito.

A comparación con los niños de clase baja – alta en la cual es raro que haya alguien que tenga un trabajo fijo durante mucho tiempo, donde su alimentación, son irregulares en algunas ocasiones llegan desaseados y mal alimentados a la escuela, la vida de ambos niños son totalmente extremas al primero la educación está dirigido hacia ellos todo le es familiar, pero al niño de clase baja –alta no le es familiar, sino al contrario para él es algo extraño lo que le enseña su maestro.

El sistema de clases opera para preparar a la mayor parte de los niños para un status de clase similar al de sus padres.

Las diferencias en la socialización de los niños de las clases baja y media se atenúan por dos factores:

- . a) Las amistades entre clase.
- . b) La penetrante influencia de la televisión.

La mayoría de los jóvenes de todas las clases emplea mucho de su tiempo libre mirando el aparato de la televisión, y así tienen una experiencia más homogénea que los niños de las generaciones anteriores.

En cuanto a la participación social, mientras más baja sea la clase social, menos son las asociaciones y relaciones sociales de la mayor parte de las personas. Por lo regular la gente de clase baja participa menos en organizaciones de cualquier tipo como Iglesia, grupos cívicos, etc.), que las de la clase media y alta.

Así mismo, las oportunidades se ven afectadas por la posición social que posee el individuo, por ejemplo, la mala nutrición de una mujer embarazada puede afectar la salud y el vigor del feto antes del nacimiento, en tanto que la pobreza sigue más tarde siendo un obstáculo para los pobres, en el nacimiento y durante su vida.

Otras dificultades a la que se encuentra las personas de clase baja y por la cual luchan día a

día son: las facilidades para ingresar a una buena institución, obtener un buen empleo, obtener un buen sueldo, vestirse bien, vivir cómodamente, etc. Sin embargo la gente de clase alta, por el medio en que se desenvuelven se le facilita y presentan más oportunidades.

2.3. Movilidad social

La movilidad social permite analizar las opciones que tienen los miembros de una sociedad para cambiar su nivel socioeconómico, y en específico, para identificar la facilidad con la que dichos miembros pueden moverse a lo largo de la estructura socioeconómica. El grado de movilidad social es un indicador que mide la igualdad de oportunidades en una sociedad.

En términos de cambio en el nivel socioeconómico, también conocido como movilidad absoluta, no existe discusión alguna sobre la necesidad de lograrla. Por otro lado y en lo que se refiere al intercambio de posiciones en la escala socioeconómica, también conocida como movilidad relativa, se trata de un arreglo en donde los que ganan posiciones en la estructura socioeconómica lo hacen, irremediablemente, a costa de otros.

En este caso, la búsqueda de la movilidad relativa se justifica a partir de objetivos como la meritocracia, la cohesión social y el aprovechamiento óptimo del talento de los miembros de una sociedad. No se trata de un juego de suma cero, sino de un arreglo conveniente para todos los miembros de una sociedad, en este caso, de los mexicanos.

Dos necesidades surgen en la discusión sobre la movilidad social. En primer lugar, se deben establecer las razones por las cuales resulta indispensable promoverla. En segundo lugar, se requiere establecer las condiciones para asegurarla. En lo que se refiere a las razones para promover la movilidad social, Serrano y Torche (2010) establecen tres criterios: justicia, eficiencia e integración social.

El criterio de justicia se refiere al establecimiento de reglas bajo las cuales los individuos alcancen los beneficios que realmente merecen, que el mercado laboral les pague de acuerdo con su nivel de productividad. Con el criterio de eficiencia, por otro lado, se busca asegurar que no haya desperdicio en la asignación de los recursos humanos, que todos los individuos tengan acceso a oportunidades que les permitan potenciar sus habilidades, y así, se asegure un uso óptimo del talento disponible.

Finalmente, el criterio sobre integración social parte del supuesto de que el tejido social se resquebraja menos bajo un esquema donde todos los individuos tienen posibilidades de intercambiar posiciones en la escala socioeconómica, que la ciudadanía no perciba que existen barreras establecidas a la movilidad para proteger el status quo de ciertos estratos. Rawls (1971) plantea que si se logra contrarrestar las ventajas comparativas que algunos miembros de la sociedad gozan gracias a su origen, se asegurará la “igualdad de oportunidad equitativa” (equality of fair opportunity).

En este sentido, argumenta que los principios de justicia establecidos en una sociedad deben seleccionarse detrás de un “velo de la ignorancia”, los individuos no conocen su posición inicial u original en la sociedad, ni su estatus social, ni tampoco su posición en la distribución de habilidades, inteligencia, fuerza física, entre otros.

De esta forma, al no tener certeza sobre sus características, los individuos —al asumir que la sociedad tiene aversión al riesgo— no tendrán incentivos para diseñar principios de justicia con sesgos a favor de ciudadanos o grupos sociales que cumplan con cierto perfil.

Así se incrementarán las posibilidades de movilidad social. Sin embargo, se podría pensar que, incluso en una sociedad en la que se establezcan principios de justicia que aseguren la igualdad de oportunidades, existe la posibilidad de que la estructura social se haga cada vez más inmóvil debido a la acumulación intergeneracional de realizaciones exitosas de vida.

Si bien es cierto que en condiciones de igualdad de oportunidades la movilidad se asegura gracias a que la distribución de talento se distribuye de manera aproximadamente normal, también lo es que los márgenes para la movilidad se reducen en una sociedad sin mercados que sostengan inversiones con necesidad de profundidad financiera, el ciclo de formación educativa.

En cuanto a las condiciones bajo las cuales ha de asegurarse la movilidad social, se plantea, en primer lugar, que se debe garantizar la igualdad de oportunidades y en condiciones de competencia. Desde esta perspectiva, se puede adoptar el enfoque de las capacidades de Sen, quien establece que la igualdad se debe medir en términos de la libertad efectiva de las personas, el conjunto de posibilidades de elección que son efectivamente realizables (Sen, 1985; Sen 1987).

Para ejemplificar lo anterior en términos de la discusión sobre movilidad social, se puede señalar que una mayor influencia de los recursos y la posición económica de los padres en el nivel de bienestar que logran los hijos resulta de una reducción en las libertades efectivas de la sociedad en su conjunto, que limita las posibilidades de lograr una vida digna para individuos que provienen de los hogares que enfrentan mayores restricciones.

En segundo lugar, es importante plantear 4 esquemas de redistribución en caso de que la igualdad de oportunidades y en condiciones de competencia no sea suficiente para lograr una movilidad social en términos de resultados. El estudio de la movilidad social también es importante por su estrecha relación con la pobreza y la desigualdad socioeconómica.

En términos de la primera, por ejemplo, que el nivel de pobreza no cambie a lo largo del tiempo, no asegura que los pobres sean siempre los mismos. En caso de que la composición de la pobreza sea móvil, la percepción social sobre el fenómeno y las implicaciones de política pública difieren entre sí (Fundación ESRU, 2008).

En cuanto a la desigualdad, Friedman (1972) argumenta que dos sociedades con la misma distribución del ingreso, pero con distinto grado de movilidad, originarán resultados disímiles, dado que la desigualdad se considerará de diferente manera. En la sociedad con mayor movilidad, la desigualdad es un signo de cambio dinámico; en la sociedad con mayor rigidez, la desigualdad refleja a una sociedad en la que prevalece el status quo. Como resultado de lo anterior, en una sociedad con alta movilidad social, los individuos tienen mayores incentivos para esforzarse que en una sociedad menos móvil.

Sin embargo, se puede inferir que las distancias socioeconómicas entre las personas o los estratos sociales incrementarán o reducirán el grado de movilidad social efectiva en una sociedad. En cuanto a lo que se observa en los hechos, Torche (2010) sugiere que existe una relación negativa entre la desigualdad y la movilidad social, y que tal correlación depende de diversos factores como los retornos económicos al capital humano, la progresividad de la inversión en educación, salud y otras formas de capital humano temprano, entre otros. Finalmente, se identifica una correlación entre la movilidad social y el crecimiento económico. Andersen (2001), en un estudio para 18 países de América Latina, muestra que existe una correlación positiva de la movilidad con el PIB per cápita, aunque no identifica la dirección de la causalidad.

En términos de ésta, en otro estudio del mismo autor se plantea que, en el caso de que la elección educativa y ocupacional de las personas dependa de su talento y no se predetermine por su origen, entonces es posible que los individuos obtengan trabajo en los sectores donde serán más productivos.

Así se logrará un crecimiento económico óptimo (Andersen, 2002). Andersen, sin embargo, también señala que lo anterior no es una condición suficiente para el crecimiento; se requiere que las actividades productivas generen mayores retornos al talento que las no productivas.

Niveles y tipos de movilidad social

Grosso modo, se puede distinguir entre movilidad intergeneracional —el cambio en la posición con relación al hogar de origen— y la movilidad intrageneracional, —cambios en la posición socioeconómica a lo largo del ciclo de vida de las personas.

De acuerdo con el tipo de movilidad que se desea analizar, se puede distinguir entre movilidad horizontal y movilidad vertical. La primera se refiere a cambios en la posición de un individuo al interior de un mismo estrato socioeconómico. La segunda se define como el paso, ascendente o descendente, de un individuo de un estrato a otro (Sorokin, 1959). En particular, se dice que la movilidad vertical refleja el nivel de “fluidez” entre los estratos sociales (Solís, 2007a).

Por otro lado, la movilidad social se mide en términos absolutos y relativos. La movilidad absoluta se restringe a la comparación intergeneracional del “nivel” de vida (Erikson y Goldthorpe, 2008). En particular, se refiere a las transformaciones de la estructura de clases, resultado de factores exógenos como los avances tecnológicos, cambios económicos y demográficos, entre otros. Ésta permite identificar la dirección en que ha cambiado la estructura social en su conjunto durante cierto periodo (Torche y Wormald, 2007).

Por otra parte, se dice que hay movilidad relativa cuando la posición en la escala socioeconómica de un individuo es distinta a la de su hogar de origen. La movilidad relativa describe las oportunidades con las que cuentan personas con orígenes distintos para alcanzar determinados destinos, una vez considerada la movilidad absoluta (Erikson y

Goldthorpe, 2008). Para especificar qué concepto de movilidad se estudia, Fields, et al. (2006) identifican dos niveles, la macro-movilidad y la micro-movilidad. La primera se refiere a la movilidad de un país en su conjunto, ya sea con respecto a otros periodos (movilidad absoluta) o con respecto a otros países (movilidad relativa).

En este mismo sentido, Parrado indica que algunos autores han planteado el concepto de regímenes de movilidad para estudiar las variaciones históricas y entre países, en los patrones de estratificación (Parrado, 2007). Por otro lado, el análisis sobre la micro-movilidad busca identificar quiénes han experimentado un cambio en sus ingresos y la magnitud del mismo.

Dimensiones de la movilidad social

Sin importar cómo se diseñe el estudio sobre la movilidad social, el objetivo principal de su análisis ha sido el de observar el impacto del cambio estructural a través del tiempo, como resultado del propio proceso de la movilidad (Morgan, 2006). En términos de la instrumentación de su estudio, como su propio nombre lo indica, la movilidad social debe analizarse desde una perspectiva multidimensional. A continuación se describen brevemente las dimensiones más comunes de dicho análisis.

Ingreso

Fields (2007), en su análisis sobre movilidad intrageneracional, define como movilidad del ingreso al cambio en el ingreso de los individuos entre dos o más puntos a través del tiempo. Asimismo, establece la diferencia entre ingreso y ganancia. El autor define ingreso en términos de todas sus fuentes; a las ganancias o ingresos laborales los identifica como aquéllos obtenidos únicamente en el mercado laboral.

Con relación al estudio de la movilidad a través de los ingresos laborales, Mazumder (2005) establece que una de las razones que justifican el uso de dicha variable es que conceptualmente, la capacidad del ingreso laboral —habilidades, esfuerzo— no puede transferirse de padres a hijos como una herencia o un activo.

Por consiguiente, Mazumder sugiere que la movilidad medida a través de los ingresos laborales refleja de mejor manera las oportunidades que tiene un individuo de acuerdo con sus méritos. No obstante, si se utiliza este tipo de información, se debe tomar en cuenta

que el uso de medidas del estatus económico para un momento en el tiempo no son buenas aproximaciones del estatus permanente. Lo anterior debido a las fluctuaciones transitorias del ingreso laboral (Solon, 1992).

Por otra parte, Mazumder (2005) plantea que analizar la movilidad con respecto al ingreso total del hogar proporciona una medida más amplia, dado que captura otras fuentes de ingresos aparte del laboral. Y añade que el ingreso total del hogar permite reducir los problemas de medición relacionados a las fluctuaciones transitorias de los ingresos laborales. Sin embargo, tanto la obtención de datos sobre ingresos laborales como de ingresos totales presentan ciertas limitaciones; a saber, un alto grado de no respuesta, problemas de validez y de subregistro, así como dificultades para obtener información retrospectiva fiable sobre los ingresos de los padres (Torche, 2009).

Educación

La educación es un factor relevante en el proceso de la movilidad socioeconómica, ya que la generación de capital humano puede funcionar como un mecanismo de ascenso en la movilidad intergeneracional. Sin embargo, al existir restricciones de acceso y liquidez en los hogares más pobres, la educación puede generar un componente permanente de desigualdad intergeneracional.

Por lo general, el análisis de la movilidad educacional se enfoca en la asociación entre el nivel educativo de padres e hijos; sin embargo, existen otros factores con potencial influencia: el ingreso, la riqueza de los padres, la estructura familiar y la ubicación de residencia (Torche, 2010). De Hoyos et al., destacan que el carácter gratuito en el acceso a la educación permite igualar oportunidades o bien equilibrarlas en algún grado, es decir, el acceso a la educación es independiente del origen social de cada individuo. Por otra parte, sugieren que el uso del número de años en los niveles educativos alcanzados puede subestimar la movilidad social.

Ocupación

Torche (2009) establece que la ubicación de las personas por clase o categoría ocupacional se determina por (a) sus relaciones laborales y (b) los recursos de mercado que controlan. De acuerdo con la autora, el enfoque de clases permite considerar diferentes activos de mercado —habilidades específicas, autoridad que se desempeña en el trabajo,

sector industrial al que pertenece, propiedad, educación— como fuentes de la desigualdad en la estructura social (Torche, 2009; 2010). La clasificación de clases más utilizada en el estudio de la estratificación y la movilidad social es el esquema de clases CASMIN (Comparative Analysis of Social Mobility in Industrialized Nations) (Erikson y Goldthorpe, 1992).

Torche (2009) establece dos limitantes importantes de las clases sociales en el estudio de la movilidad social: por un lado, sólo considera fuentes de desigualdad ocupacional, y por otra, deja de lado el alto nivel de agregación y de heterogeneidad que existe dentro de los grupos. En este mismo sentido, Solís explica que no hay un consenso en la elaboración de las clasificaciones ocupacionales, pues se aplican distintos criterios.

Lo anterior genera la utilización de esquemas con diferente número de estratos ocupacionales, que trasciende en los resultados del análisis empírico de la movilidad. Finalmente, las clases sociales sólo toman en cuenta a quienes participan en el mercado de trabajo remunerado (Solís, 2010).

Por otra parte, la perspectiva del estatus socioeconómico (ocupacional) la describe Torche (2009) como un ordenamiento de las ocupaciones con base en dos características socioeconómicas por ocupación: (a) el promedio de educación y (b) el promedio de ingresos.

Este indicador presenta ciertas ventajas para el estudio de la movilidad social, dado que presenta información sobre el bienestar de los individuos, determinado por la participación en el mercado laboral. Al ser un indicador menos volátil y presentar un error de medición menor que las medidas del ingreso, ha demostrado ser una buena medida del ingreso permanente; sin embargo, el estatus ocupacional no permite considerar el efecto de los cambios y la organización en el trabajo (Torche, 2009).

Riqueza

La riqueza presenta ciertas características que la diferencian de los ingresos. Torche y Spilerman (2010) detallan que la riqueza constituye un medio para incrementar el consumo a largo plazo y protege a los hogares de eventos adversos.

Por otra parte, la riqueza familiar puede influir en el nivel de escolaridad que los hijos puedan alcanzar. Torche y Spilerman puntualizan que los padres pueden coadyuvar en el bienestar

de sus hijos invirtiendo en su educación, o bien, por medio de la transferencia directa de recursos en forma de apoyo financiero y herencia.

El análisis de la influencia intergeneracional de la riqueza permite evaluar la relevancia de ésta en el proceso de estratificación social. Filmer y Pritchett (1999) indican que un índice construido a partir de las características y bienes que posee el hogar resulta una buena proxy de la riqueza del hogar. Torche (2009) puntualiza que este enfoque, al ser una medida unidimensional, resulta menos sensible a las fluctuaciones de corto plazo. Lo anterior representa una ventaja, aunado a que el índice considera la contribución de todos los miembros del hogar en el bienestar económico, e incluye recursos diferentes a los ocupacionales que los hogares pueden utilizar en una situación adversa.

La movilidad social en México

Durante la década de los setenta se realizaron los primeros estudios sobre el análisis de los patrones de la movilidad social en Monterrey y el Distrito Federal (Balán, et al., 1977; Muñoz, et al., 1977). Habitualmente, los estudios en México se han focalizado en dos dimensiones de la movilidad social: la movilidad educacional y la movilidad ocupacional de clases. Balán et al. (1977) realizaron un estudio sobre la migración, la movilidad ocupacional y el proceso de estratificación en la ciudad de Monterrey. Los resultados indican que los determinantes principales del logro educacional son la educación y ocupación del padre y la educación de la madre. Asimismo, la educación es el factor más importante en el estatus ocupacional del primer empleo, mientras que la familia de origen influye en forma indirecta por su efecto en la educación.

Cortés, Escobar y Solís (2007) reúnen un conjunto de trabajos que abordan los efectos en la movilidad social a partir del cambio del modelo sustitutivo de importaciones por un modelo económico basado tanto en el mercado interno como en el externo. En general, los diferentes trabajos incluidos en dicho volumen, concluyen que con el cambio estructural el origen social de las personas constituye un factor primordial en el destino social. Por tanto, se reducen las oportunidades relativas de movilidad en el conjunto de la estructura ocupacional.

La compilación antes citada presenta diversos estudios sobre la movilidad ocupacional en México. En el capítulo “Cambio estructural y movilidad ocupacional en Monterrey, México”, Solís (2007) analiza las tendencias de largo plazo en la movilidad social ocupacional en la

ciudad de Monterrey, y observa cómo la crisis y el cambio estructural a partir de la década de los ochenta modificaron el régimen de la movilidad ocupacional en esa ciudad.

Una extensión a nivel nacional del trabajo anterior es el capítulo “Continuidad y discontinuidades de la movilidad ocupacional en México”, en el cual Zenteno y Solís (2007) reportan que si bien tanto en la ciudad de Monterrey como a nivel nacional se presentaron altas tasas de movilidad absoluta ascendente durante el periodo de análisis, en el caso de Monterrey ésta se relaciona a una mejora en el estatus ocupacional de los hijos, mientras que a nivel nacional se origina en el empeoramiento del estatus ocupacional de los padres. En “Modelos de acumulación de capital y movilidad social: un estudio en seis ciudades mexicanas”, Cortés y Escobar (2007) estiman el nivel general de incorporación de los individuos a cada estrato o clase social, así como el nivel de desigualdad en las condiciones de competencia independientemente del desempeño económico y demográfico. Asimismo, analizan la movilidad ocupacional de las mujeres. Los autores muestran que las oportunidades de acceso al estrato más alto han disminuido, particularmente entre los hombres provenientes de estratos bajos, e indican que los resultados sugieren una mayor rigidez del régimen de estratificación social a partir de 1988.

Por otra parte, Parrado (2007) examina la movilidad intrageneracional de clase en México, y compara las oportunidades ocupacionales a lo largo de periodos con diferentes estrategias de desarrollo en el capítulo “La reestructuración económica y la movilidad intrageneracional de clase en México”. El autor concluye que durante el sistema liberal, estas oportunidades no han logrado mantener la misma tendencia creciente que el capital humano en México; por el contrario, la incorporación a buenos empleos y la movilidad hacia ellos se han vuelto más difíciles.

La Fundación ESRU (2008) realiza un amplio estudio sobre la movilidad social en México a través de los resultados de la Encuesta ESRU de Movilidad Social en México 2006. El objetivo del estudio es ofrecer elementos de análisis para determinar qué tan movable es la sociedad mexicana. A través de un análisis de la relación entre la movilidad social y temas específicos, como educación, migrantes, población indígena, y mujeres, el estudio concluye que la movilidad social en México es muy baja, especialmente en los extremos, lo cual refleja la necesidad de promover políticas públicas centradas en un sistema meritocrático.

El estudio antes citado pone en contexto los resultados de la movilidad social en México con los de otros países. La comparación internacional, realizada a partir de un índice de

bienestar económico, indica que mientras en los países nórdicos alrededor del 35% de la población con origen en el quintil más alto permanece en dicho quintil, en México esta cifra es cercana al 60%. En Estados Unidos y Chile tal proporción es de 36 y 46% respectivamente.

Por otra parte, con relación a la pobreza, la proporción de personas con origen en el quintil más bajo que subieron al quintil más alto es de 4% en México, mientras que en los países nórdicos es alrededor de 12%, en Estados Unidos el nivel es de 8% y en Chile la proporción es de 5%.

Lo anterior muestra que la movilidad socioeconómica, para los extremos en la escala de bienestar económico, es más baja en México que en los países comparados. Serrano y Torche (2010) compilan una amplia serie de estudios sobre la movilidad social en México en distintas dimensiones.

La tendencia general de los resultados indica que la sociedad mexicana está altamente estratificada a pesar de la importante movilidad absoluta reportada. Señalan que las oportunidades de movilidad ascendente son limitadas, especialmente para las personas de origen rural. Una recomendación general que surge de este estudio es asegurar que la población de los estratos socioeconómicos más bajos logre alcanzar y completar estudios de educación técnica y superior, además de evitar el abandono escolar y el ingreso temprano al mercado laboral. Los capítulos incluidos en la compilación antes citada presentan diversos análisis sobre la movilidad educacional, ocupacional y de ingresos.

En “Cambio y persistencia de la movilidad intergeneracional en México”, Torche (2010) concluye que la desigualdad económica y la reproducción intergeneracional de la ventaja socioeconómica en México dependen en gran medida de los retornos de la educación. La autora apunta que, si se desea promover la movilidad, se deben separar el logro educacional del origen social.

En este sentido, en “Educación y movilidad social en México”, De Hoyos et al. (2010) estiman la relación entre la movilidad educativa y la de ingresos. Encuentran que la inversión en educación — especialmente en educación pública— representa un medio para asegurar la equidad de oportunidades. En “¿Estudias o trabajas? Deserción escolar, trabajo temprano y movilidad en México”, López-Calva y Macías (2010) estudian el papel del trabajo temprano en la movilidad intergeneracional educacional, ocupacional y de ingresos.

Los autores estiman la relación entre el trabajo temprano y los indicadores de movilidad intergeneracional, y muestran que existe discontinuidad en los retornos a la educación por nivel. Asimismo, Puga y Solís (2010) analizan el papel de la educación y la ocupación del padre en el logro educativo y ocupacional de los hijos en el capítulo “Estratificación y transmisión de la desigualdad en Chile y México”.

Los autores comparan los casos de Chile y México, y detallan que aunque la estratificación es más pronunciada en la sociedad chilena, el origen rural constituye una barrera primordial en el proceso de movilidad de la sociedad mexicana.

Por otra parte, en “Influencias intergeneracionales de la riqueza en México”, Torche y Spilerman (2010) realizan una evaluación de la importancia de la riqueza en el proceso de estratificación, y sugieren que existe una influencia de la riqueza de los padres sobre el nivel de consumo, la riqueza, la educación alcanzada, y el valor del hogar para los hijos.

2.4. Población y ecología

El concepto de ética se origina en el mundo griego, esta palabra proviene de la palabra ethos que en griego significa costumbre, estilo o manera de vida. En la actualidad este término tiene que ver con el comportamiento de un grupo social que se distingue de otro con base en los valores morales y tradicionales, aceptados y puestos en práctica. La ética está emparentada, en forma general, con la moral, aunque en ciertas ocasiones se distancian ambas, pero mantienen comunicación sobre problemas sociales- Siguiendo a Elías González se tiene que:

La suma de las valoraciones y normas que caracterizan a una sociedad dada –en este caso, la ética equivale a la moralidad; Un sistema ético determinado (por ejemplo, la ética de Epicuro, la ética católica, la ética profesional, la ética global, etc.; recientemente, la ética ambiental)

Entonces, la ética ambiental o del medio ambiente se asemeja a la llamada ética global, la cual es la inclinación más popular de la reflexión ética relacionada con el futuro de la especie humana, así como de la estrategia a seguir en el desarrollo de la vida social e internacional, y también de la solidaridad humana como parte de instrumentos necesarios para las relaciones y comunicación dentro de ésta.

La problemática y la instrumentación de la ética ambiental tomaron fuerza a nivel global al finalizar la Segunda Guerra Mundial cuando las potencias triunfantes impusieron su política bipolar. En el marco de la Guerra Fría y con la creación de las Naciones Unidas se empezaron a plantear los principios fundamentales de la seguridad mundial.

Es decir, cuando se creó la ONU en 1945, sus principales objetivos fueron la paz, los derechos humanos y un desarrollo social y económico equitativo entre los Estados. Sin embargo, no hubo mención alguna respecto al medio ambiente, en esos momentos no se cuestionaron los costos ambientales que dejaron los conflictos internacionales. El medio ambiente tuvo poca atención durante los primeros años de la organización internacional.

Fue hasta 1972, en la Conferencia de Estocolmo sobre Medio Ambiente y el Hombre, cuando la seguridad ecológica pasó a ser la preocupación principal de las Naciones Unidas. Con la Declaración de Estocolmo, las naciones del mundo se preocuparon por establecer programas y tratados que buscan construir una alianza global para integrar y equilibrar con eficacia el desarrollo y conservación del medio ambiente. En el mismo tono, organizaciones no gubernamentales realizaron declaraciones y tratados independientes a favor del medio ambiente. Estos documentos y declaraciones reflejan una creciente preocupación sobre los problemas del medio ambiente y de los problemas de la humanidad en materia social y económica aceptando que los problemas ambientales y de la preservación del hombre como especie.

Así, en 1982, las Naciones Unidas aprobaron la Carta Mundial para la Naturaleza, ésta fue la primera declaración progresista en cuanto a problemas ecológicos y éticos que se ajustaron a la época posmoderna, siendo el documento más significativo y sólido desde la óptica ecológica. Los principios generales de esta carta declaran lo siguiente:

1. La naturaleza deberá ser respetada y sus procesos esenciales no podrán ser perjudicados.
2. La viabilidad genérica de la Tierra no se deberá comprometer; los niveles de población de todas las formas de vida, silvestres y domesticadas, deben ser al menos suficientes para su supervivencia y, con este fin, se deberán salvaguardarlos hábitats necesarios.
3. Todas las áreas de la Tierra, tanto el suelo como el mar, deberán estar sujetos a

estos principios de conservación; se le deberá dar protección a áreas singulares, a ejemplares representativos de todos los diferentes tipos de ecosistemas y a los hábitats de especies raras o amenazadas.

4. Los ecosistemas y organismos, así como los recursos terrestres, marinos y atmosféricos que son utilizados por el hombre, deberán ser manejados para lograr mantener una productividad sostenible, óptima, pero no de manera que ponga en peligro la integridad de aquellos otros ecosistemas o especies con los cuales conviven.
5. La naturaleza deberá ser asegurada contra la degradación causada por guerras u otras actividades hostiles.

A esta declaración continuó el Informe Brundtland, Nuestro Futuro Común, de 1987, con el cual la Comisión Mundial de la ONU para el Ambiente y el Desarrollo convocó a redactar una nueva propuesta cuyo objetivo fuera la consolidación y la extensión de nuevos principios jurídicos. Así como la creación de nuevas reglas necesarias para mantener el sustento y la vida en el planeta. Y por supuesto, conducir el comportamiento y la relación de los estados hacia una transición de desarrollo sustentable.

Los esfuerzos por incrementar el interés en la preservación del medio ambiente se expusieron en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Medio Ambiente y Desarrollo, así como en la Cumbre de la Tierra en Río de Janeiro en 1992, a éstas conferencias le siguió la Agenda XXI, la cual impulsó el diseño de un modelo de desarrollo que permitiría lograr el equilibrio dinámico, a largo plazo, de las esferas económicas y ecológica de la vida humana.

En la Agenda XXI, se discutieron dos argumentos importantes para la propuesta ambientalista. Una fue que no existe un modelo que permita relacionar e integrar en forma operativa las esferas de desarrollo básicas de la humanidad: la economía, la naturaleza y la sociedad. Por otro lado, se encontró otra posición que declaró que los alcances destructivos del hombre sobre la naturaleza ya habían alcanzado dimensiones sustanciales, por lo que era necesario sumar esfuerzos para la protección.

Finalmente, las contradicciones generadas por estas visiones se resolvieron en la Conferencia de Río sobre Ambiente y Desarrollo, dando paso a nuevas propuestas que se fueron planteando a lo largo del siglo XX y principios del XXI, bajo los lineamientos

jurídicos que contiene la ONU, dando sustentabilidad a los proyectos de los estados en materia de medio ambiente.

UNIDAD III : COMUNIDAD RURAL Y COMUNIDAD URBANA

3.1. Comportamiento colectivo

Para poner el problema en la perspectiva adecuada, será necesario referirse primero a su vertiente conceptual. En un amplio sentido, puede decirse que el campo del comportamiento colectivo comprende tanto formas más espontáneas, emocionales y efímeras como formas de comportamiento planeado, duradero y organizado que se encuentran en los movimientos sociales.

Concepto y tipos de comportamiento colectivo

La sección de comportamiento colectivo y movimientos sociales de la American Sociological

Association definió en sus estatutos (1980) el comportamiento colectivo como formas sociales emergentes y extrainstitucionales de comportamiento. Esta definición la recogen explícitamente autores que siguen un enfoque psicosocial del comportamiento colectivo como Lofland (1981) y Turner y Killian (1987), y su valor es reconocido también por autores posteriores (Goode, 1992, p. 6; Marx y McAdam, 1994, p. 72).

- El término emergente hace referencia a “la conducta espontánea y a menudo sujeta a normas creadas por los propios participantes” (Michener y cols., 1986, p. 522). La espontaneidad se refiere a la acción “no planeada e improvisada” y a su carácter “informal” (Killian, 1984; Curtis y Aguirre, 1993, p. IX).

- El vocablo extrainstitucional, o no institucional, significa que las normas que se desarrollan no se derivan de las de la cultura establecida e incluso pueden ser opuestas a las de ésta, quedando poco definidos el estatus de los participantes y sus roles. Las normas desarrolladas emergen de la propia situación en que se produce el comportamiento colectivo.

Estas características de emergente y extrainstitucional condensan los dos rasgos básicos específicos del comportamiento colectivo y sobre ellos hay un consenso notable entre la mayoría de investigadores.

Blumer (1951) afirmó que “el comportamiento colectivo se interesa por estudiar las formas en que el orden social viene a la existencia, en el sentido de la emergencia y solidificación de nuevas formas de comportamiento colectivo” (1951, p. 69), y añadió que este comportamiento “surge espontáneamente y no es debido a interpretaciones preestablecidas o tradiciones” (1951, p. 68). Turner y Killian (1987) definen el comportamiento colectivo como “aquellas formas del comportamiento social en las que las convenciones habituales dejan de guiar la acción social y las personas trascienden colectivamente, pasan por alto o subvierten las pautas y estructuras institucionales establecidas” (1987, p. 3), y añaden que “el comportamiento colectivo tiene lugar bajo el dominio de las normas emergentes” (1987, p. 7).

El comportamiento colectivo se ha caracterizado también con otros rasgos que podríamos considerar secundarios, como los de cambiante y emocional (Curtis y Aguirre, 1993, p. IX; Snow y Oliver, 1995, p. 571), así como el de ser desarrollado por un amplio número de personas (Lofland, 1981). Para comprender mejor estos rasgos, es útil referirse a que suelen surgir en cierto tipo de circunstancias que los propician, se trata de situaciones que algunos autores han denominado como problemáticas, críticas o de tensión .

Tipos de comportamiento colectivo

Para establecer una tipología del comportamiento colectivo nos basaremos en la propuesta ya clásica realizada por Lofland (1981, 1985). La tipología parte del concepto de colectividad, o grupo en el que se produce el comportamiento colectivo, y de los dos tipos en que ésta se presenta: congregada y dispersa. Utilizamos el término multitud como sinónimo de

colectividad congregada, mientras que el término masa lo empleamos como equivalente de colectividad dispersa (Lofland, 1981).

La multitud y la masa constituyen los escenarios sociales donde se desarrollan las formas elementales de comportamiento colectivo (Lofland, 1981). Por su parte, el movimiento social constituye una forma compleja de comportamiento colectivo a la que nos referiremos luego. Estos son los tres conceptos básicos: colectividad, multitud y masa.

- **Colectividad:** se refiere a un grupo relativamente desorganizado en el que no existen procedimientos formales, o previamente definidos, para seleccionar e identificar a sus miembros, para definir los objetivos, para escoger los líderes y para tomar decisiones (Turner y Killian, 1987, pp. 3-4). La colectividad está orientada hacia un objeto de atención y posee alguna creencia u objetivo compartido, pero su acción no está dirigida por normas formalizadas que prescribe la cultura, sino que más bien se halla guiada por normas emergentes.

- **Multitud:** es una colectividad cuyos miembros “se hallan en presencia mutua, inmediata y cara a cara” (Lofland, 1981, p. 416). El hecho de que los miembros de la multitud se encuentren juntos implica algún objeto de atención o propósito común, como puede ser el presenciar una disputa o expresar una protesta delante de un edificio público.

- **Masa:** es una colectividad de personas que “atienden a un objeto común, pero que no se encuentran mutuamente en proximidad física e inmediata” (Lofland, 1981, p. 416). Ejemplos de comportamientos de colectividades dispersas podemos hallarlos en ciertas modas pasajeras generalmente fomentadas por los medios de comunicación o en ciertas obsesiones colectivas como en algún momento sucedió con el supuesto avistamiento de OVNIS.

3.2. Raza y relaciones étnicas.

Raza

En la actualidad mucha gente cree, erróneamente, que los seres humanos pueden separarse fácilmente en razas biológicamente distintas. Esto no resulta sorprendente si se tiene en cuenta que algunos eruditos han realizado numerosos intentos de clasificar a los pueblos del mundo según su raza. Algunos autores han distinguido cuatro o cinco grandes razas,

mientras que otros dicen que hay hasta tres docenas. Sin embargo, se han encontrado demasiadas excepciones a estas clasificaciones como para que cualquiera de ellas resulte factible.

Por ejemplo, un tipo usado con frecuencia como es el negroide, se supone que está compuesto de personas que tienen piel negra, pelo negro crespo y rizado y otras características físicas. Sin embargo, los aborígenes australianos, tienen piel oscura pero pelo ondulado y, a veces, rubio. Pueden darse otros muchos ejemplos que cuestionan cualquier clasificación simplista.

En un sentido estricto, no existen las «razas», sólo variantes físicas en los seres humanos. Las diferencias en el tipo físico entre los grupos humanos se derivan del grado de consanguinidad de la población, que varía según el margen de contacto entre las distintas unidades sociales o culturales. Los grupos de población humanos constituyen una especie de línea continua.

La diversidad genética que existe dentro de las poblaciones que comparten ciertos rasgos físicos visibles es tan grande como la existente entre los grupos. Estos hechos han llevado a muchos biólogos, antropólogos y sociólogos a creer que el concepto de raza debería ser desechado por completo.

Hay claras diferencias físicas entre los seres humanos y algunas son heredadas, pero la pregunta de por qué unas disparidades y no otras dan lugar a discriminación social y prejuicio nada tiene que ver con la biología.

En consecuencia, las diferencias raciales deben entenderse como variaciones físicas que los miembros de una comunidad o sociedad consideran socialmente significativas. Las diferencias en el color de la piel, por ejemplo, se consideran importantes, mientras que las que se refieren al color del pelo no lo son. El RACISMO es un prejuicio que se basa en distinciones físicas socialmente significativas. Racista es aquel que cree que ciertos individuos son superiores o inferiores a otros en virtud de estas diferencias raciales.

Etnicidad

La ETNICIDAD hace referencia a las prácticas culturales y perspectivas que distinguen a

una determinada comunidad de personas. Los miembros de los grupos étnicos se ven a sí mismos como culturalmente diferentes de otros grupos sociales, y son percibidos por los demás de igual manera.

Hay diversas características que pueden servir para distinguir a unos grupos étnicos de otros, pero las más habituales son la lengua, la historia o la ascendencia (real o imaginada), la religión y las formas de vestirse o adornarse. Las diferencias étnicas son totalmente aprendidas; una cuestión que parece que salta a la vista hasta que se recuerda con cuánta frecuencia se ha considerado que ciertos grupos habían «nacido para gobernar», o que eran «perezosos», «carentes de inteligencia», y así sucesivamente.

Prejuicio y discriminación

El concepto de raza es moderno, pero el prejuicio y la discriminación han sido comunes en la historia humana, por lo que debemos establecer, en primer lugar, distinciones claras entre estos conceptos. El PREJUICIO alude a las opiniones o actitudes que tienen los miembros de un grupo respecto a otro.

Las ideas preconcebidas de una persona prejuiciosa suelen basarse en rumores más que en pruebas directas y tienden a ser reacias al cambio, aunque se acceda a más información. Las personas pueden tener prejuicios favorables a ciertos grupos con los que se identifican y prejuicios negativos contra otros. Alguien que tiene prejuicios contra un determinado grupo se negará a escucharle de forma imparcial.

La DISCRIMINACIÓN es la conducta real que se tiene con un grupo ajeno y puede apreciarse en actividades que le privan de las oportunidades que otros disfrutan, como cuando se le niega a un negro británico el trabajo que se ofrece a un blanco. Aunque el prejuicio es con frecuencia la base de la discriminación, los dos elementos pueden existir por separado. Las personas pueden tener actitudes prejuiciosas que no influyan en sus actos. Igualmente importante es el hecho de que la discriminación no procede necesariamente del prejuicio.

Por ejemplo, unos compradores blancos de una casa pueden evitar la adquisición de una

propiedad en cierto barrio negro, no a causa de las actitudes de hostilidad que sientan hacia los habitantes de la zona, sino por la preocupación de que el precio de las casas tienda a bajar. En este caso, las actitudes prejuiciosas influyen sobre la discriminación, pero de una forma indirecta.

Interpretaciones sociológicas

Etnocentrismo, cierre de grupo y asignación de recursos

Los conceptos sociológicos que sirven para explicar los conflictos étnicos en un plano general son los de etnocentrismo, cierre de grupo y asignación de recursos. El etnocentrismo -una combinación del recelo hacia los forasteros y de la tendencia a evaluar las culturas de los demás en función de la propia-.

Casi todas las culturas han sido etnocéntricas en mayor o menor grado y es fácil ver cómo el etnocentrismo se mezcla con las formas de pensar estereotipadas. Los forasteros son considerados extraños, bárbaros o inferiores moral y mentalmente. Así es como la mayoría de las civilizaciones ha percibido a los miembros de las culturas más pequeñas, por ejemplo, y ello ha contribuido a alimentar innumerables contiendas étnicas a lo largo de la historia.

El etnocentrismo y el cierre de grupo con frecuencia van unidos. El «cierre» significa el proceso mediante el cual los grupos mantienen límites que les separan de los demás. Estos límites se forman mediante dispositivos de exclusión, que agudizan las divisiones entre un grupo étnico y otro. Tales dispositivos incluyen, por ejemplo, la limitación o la prohibición del matrimonio entre los grupos, las restricciones aplicadas al contacto social o relaciones económicas como el comercio, y la separación física entre los grupos (como en el caso de los guetos étnicos).

Los negros estadounidenses han sufrido las consecuencias de estos tres tipos de mecanismos: el matrimonio interracial ha sido ilegal en algunos estados, la segregación económica y social se aplicaba por ley en el sur, y la segregación en guetos negros todavía existe en la mayoría de las grandes ciudades.

Algunas veces los grupos que tienen un poder similar se imponen mutuamente el cierre: sus miembros se mantienen separados unos de otros, pero ningún grupo domina. Lo más

frecuente, sin embargo, es que un grupo étnico tenga más poder que otro. En estas circunstancias, el cierre del grupo étnico coincide con la asignación de recursos; dicho de otro modo, con desigualdades en la distribución de la riqueza y los bienes materiales.

Algunos de los conflictos étnicos más enconados se centran en las líneas que definen el cierre entre los grupos, precisamente porque éstas indican desigualdades en cuanto a la riqueza, el poder o la posición social.

El concepto de cierre del grupo étnico ayuda a comprender la importancia de las diferencias que separan a las comunidades entre sí y las insidias que las definen; es decir, no sólo por qué se dispare, linche, golpee o acose a los miembros de algunos grupos sino por qué no consiguen buenos empleos, educación de calidad o un lugar agradable para vivir. La riqueza, el poder o la posición social son recursos escasos, y algunos grupos los tienen en mayor medida que otros.

Para no perder su posición peculiar, los grupos privilegiados utilizan a veces una violencia extrema contra los demás. Del mismo modo, los grupos más desfavorecidos también recurren a la violencia para intentar mejorar su situación.

El antagonismo étnico: una perspectiva histórica

Para analizar de manera completa las relaciones étnicas y el antagonismo étnico en los tiempos presentes debe adoptarse una perspectiva histórica. Es imposible comprender las divisiones étnicas de hoy en día sin otorgar un lugar preeminente al impacto de la expansión occidental en el resto del mundo.

A partir del siglo XV los europeos comenzaron a aventurarse por mares ignotos y por tierras desconocidas, con el fin de explorar y comerciar, pero también conquistando y sometiendo a los pueblos nativos. Se esparcieron por millones desde Europa para establecerse en estas nuevas áreas. Por medio del tráfico de esclavos también ocasionaron un movimiento de población a gran escala desde África a las Américas .

Los grandes desplazamientos de población que han tenido lugar en los últimos 350

años son los siguientes:

- **De Europa a Norteamérica:** entre el siglo XVII y la época actual cerca de 45 millones de personas emigraron desde Europa a lo que es ahora Estados Unidos y Canadá. Los ancestros de cerca de 150 millones de los que viven en estas áreas se remontan a esta migración.

- **De Europa a América Central y del Sur:** cerca de 20 millones de personas de Europa -la mayoría de España, Portugal e Italia- emigraron a América Central y del Sur. En la actualidad, alrededor de 50 millones de personas en estas áreas son de origen europeo.

- **De Europa a África y Australasia:** aproximadamente 17 millones de personas en estos continentes son de origen europeo. En África, la mayoría emigró a lo que hoy es la Unión Sudafricana, colonizada principalmente por británicos y holandeses. -De África a América: comenzando en el siglo XVI, cerca de 10 millones de negros fueron transportados contra su voluntad al continente americano. En el siglo XVI llegaron casi un millón; alrededor de 1,3 millones en el XVII; seis millones en el XVIII y dos en el siglo XIX. Los negros africanos fueron transportados encadenados a las Américas para hacerlos esclavos y este proceso destruyó brutalmente familias y comunidades enteras.

Estos flujos de población han sido la base principal de la composición étnica actual de los Estados Unidos, Canadá, los países de Centroamérica y Sudamérica, Sudáfrica, Australia y Nueva Zelanda. En todas estas sociedades las poblaciones indígenas fueron sometidas al dominio europeo y, en Norteamérica y Australia, se convirtieron en minúsculas minorías étnicas. Como los europeos eran de orígenes étnicos diversos, implantaron numerosas distinciones étnicas en sus nuevas tierras. En el apogeo de la era colonial, durante el siglo XIX y comienzos del XX, los europeos también dominaban a las poblaciones nativas de muchas otras regiones, como la India, Birmania, Malasia y otras zonas de Oriente Medio.

Durante buena parte del período de expansión europea las actitudes etnocéntricas cundieron entre los colonizadores, que creían desempeñar una misión civilizadora en el resto del mundo. Incluso los colonos europeos más liberales se consideraban superiores a los pueblos indígenas que encontraban.

El hecho de que muchos de esos pueblos pensasen exactamente lo mismo de los colonizadores no es muy relevante, ya que los europeos tenían el poder para hacer

prevalecer su punto de vista. La primera etapa colonial coincidió con el ascenso del racismo y, desde entonces, las divisiones y los conflictos raciales han tendido a ocupar un lugar preponderante en el conjunto de los conflictos étnicos. Los puntos de vista racistas que separan a los blancos de los negros se convirtieron en algo especialmente importante para las actitudes europeas.

La aparición del racismo

¿Por qué prosperó el racismo? Hay varias razones. Una es que la oposición entre lo blanco y lo negro como símbolos culturales estaba profundamente enraizada en la cultura europea. Lo blanco había estado asociado desde hacía tiempo con la pureza y lo negro con la maldad (no hay nada natural en este simbolismo; en otras culturas es al revés). El negro tenía un simbolismo negativo antes de que occidente entablara amplios contactos con los pueblos negros. Estos significados simbólicos solían calar en las reacciones de los europeos ante los negros que encontraron por vez primera en las costas africanas.

La idea de que existía una diferencia radical entre los pueblos blancos y negros, unido al «paganismo» de los africanos, llevó a muchos europeos a ver a los segundos con una mezcla de miedo y desdén. Como expresaba un observador del siglo XVII, «los negros, en color y en condición, son poco más que demonios reencarnados» (Jordan, 1968).

Aunque las manifestaciones más extremas de dichas actitudes han desaparecido hoy en día, es difícil creer que se hayan desvanecido por completo ciertos elementos del simbolismo cultural que opone lo negro a lo blanco.

Un segundo factor de importancia que influyó sobre el racismo moderno fue, simplemente, la invención y difusión del propio concepto de raza. Desde hace siglos se conocen actitudes cercanas al racismo. En China, en el año 300 d.C., por ejemplo, se han encontrado descripciones de pueblos bárbaros «que se asemejan mucho a los monos de los que descienden».

Sin embargo, el concepto de raza, concebido como un conglomerado de características heredadas, proviene del pensamiento europeo de los siglos XVIII y XIX. El conde Joseph Arthur de Gobineau (1816-1882), a quien a veces se considera el padre del racismo

moderno, planteó ideas que tuvieron influencia en muchos círculos. Según Gobineau existen tres razas: la blanca, la negra y la amarilla. La raza blanca posee más inteligencia, moralidad y fuerza de voluntad que las demás, y estas cualidades heredadas subyacen a la extensión de la influencia occidental por todo el mundo. La negra es la menos capaz de las tres razas y se define por su naturaleza animal, falta de moralidad e inestabilidad emocional.

Las ideas de Gobineau y de otros que propusieron puntos de vista similares se presentaron como teorías presuntamente científicas. Con posterioridad, influyeron en Hitler, quien las incorporó a la ideología del Partido Nazi.

La idea de la superioridad de la raza blanca, aunque carente por completo de fundamento empírico, sigue siendo un elemento clave del racismo blanco. Por ejemplo, es una parte explícita de la ideología del Ku-Klux-Klan y también la base del apartheid (desarrollo racial separado) sudafricano, del que nos ocuparemos más adelante.

La tercera razón para el ascenso del racismo moderno descansa en las relaciones de explotación que los europeos establecieron con los pueblos no blancos. El tráfico de esclavos podría no haber existido si gran parte de los europeos no hubiera creído que los negros pertenecían a una raza inferior, incluso infrahumana.

El racismo contribuyó a justificar el dominio colonial sobre los pueblos no blancos y el que se les negaran los derechos de participación política que los blancos estaban alcanzando en Europa.

Las relaciones entre blancos y no blancos variaban según las distintas pautas de asentamiento colonial y también se vieron influidas por las diferencias culturales que existían entre los mismos europeos. Para demostrar estos extremos examinaremos ahora los ejemplos de Brasil, Sudáfrica y los Estados Unidos, antes de analizar con más detalle las divisiones raciales y étnicas en el Reino Unido.

Las relaciones étnicas desde una perspectiva histórica: algunos ejemplos

La comparación de las relaciones étnicas en otras sociedades con las de Gran Bretaña ilustra de qué manera varían el prejuicio y la discriminación según las diferentes pautas de

desarrollo histórico. A veces se cita Brasil como ejemplo de una sociedad libre de prejuicios étnicos entre blancos y negros, aunque se verá que esto no es totalmente exacto.

Por el contrario, Sudáfrica es un país en el que el prejuicio y la discriminación se desarrollaron de una manera extrema y la segregación de blancos y negros se institucionalizó, hasta los cambios recientes que han introducido un gobierno de la mayoría. Al ocuparnos de los Estados Unidos, comenzaremos por analizar la campaña de los derechos civiles para los negros.

Las relaciones étnicas en Brasil

Casi cuatro millones de africanos fueron transportados a Brasil antes del fin del tráfico de esclavos a mediados del siglo XIX. En los Estados Unidos, los negros provenientes de diferentes culturas africanas solían ser desperdigados, pero en Brasil los que eran enviados en barco desde las mismas áreas normalmente se mantenían juntos.

De ahí que pudieran preservar mejor su cultura original que los que llegaron a los Estados Unidos. En Brasil se permitía a los esclavos contraer matrimonio, incluso con la desaprobación de sus dueños, siempre que continuasen sirviéndoles como antes y, después del matrimonio, la pareja no podía ser vendida por separado. Las relaciones sexuales entre hombres blancos y mujeres esclavas eran frecuentes, y a menudo los hijos de esas uniones eran liberados, siendo a veces completamente aceptados como parte de la familia blanca.

La esclavitud fue abolida por completo en 1888, pero bastante antes los blancos ya se habían acostumbrado a la existencia de negros libres (Schwartz, 1985).

Cuando acabó la esclavitud, muchos brasileños negros se trasladaron a los pueblos y ciudades. Allí la mayoría vivía, y vive todavía, de forma bastante miserable, aunque no se les prohibió la pertenencia a los sindicatos y algunos llegaron a posiciones de cierta riqueza y poder. Hay un refrán brasileño muy citado que reza: «Un negro rico es un blanco y un blanco pobre es un negro». El dicho recoge fielmente tanto la concepción relativamente relajada de las diferencias raciales como el hecho de que «ser blanco» todavía se identifica claramente con la superioridad. Los blancos siguen dominando las posiciones más elevadas en todos los sectores de la sociedad.

Los brasileños han enfocado desde hace tiempo su propio sistema de relaciones raciales de

forma compasiva, ya que, en comparación con las pautas de segregación de los Estados Unidos, resulta positivo. Sin embargo, en los años sesenta y setenta, cuando cobraron fuerza los intentos de garantizar los derechos civiles para los negros norteamericanos, la comparación resultaba menos favorable a Brasil.

A principios de la década de los sesenta, el Congreso brasileño promulgó una ley prohibiendo la discriminación en los lugares públicos, después de que una turista estadounidense negra, Katherine Durham, se quejase por no haber sido admitida en un hotel de Sao Paulo. Sin embargo, la ley fue, en buena medida, un gesto simbólico y el gobierno no hizo ningún esfuerzo por analizar hasta dónde llegaba la posible discriminación.

La mayoría de los observadores están de acuerdo en que esa discriminación ha sido bastante inusual en Brasil, pero ha habido pocos programas gubernamentales encaminados a mejorar las oportunidades económicas y sociales de los no-blancos.

La creencia de los brasileños en la posibilidad de «blanquear» contrasta, en cierto modo, con la concentración permanente de ciudadanos negros en los sectores más pobres de la sociedad. Brasil se ha librado, no obstante, de los constantes linchamientos y disturbios que han salpicado la historia de los Estados Unidos, y ha escapado de la mayoría de las manifestaciones más extremas del prejuicio antinegro.

El desarrollo social de Sudáfrica

En Sudáfrica, los primeros colonos europeos fueron holandeses que, al darse cuenta de que la población local se resistía a trabajar en las empresas europeas, comenzaron a importar gran número de esclavos de otras partes de África y de las Indias orientales holandesas. Posteriormente, los británicos consiguieron una posición dominante en la zona, poniendo fin a la esclavitud en el decenio de 1830. La división entre blancos e indígenas africanos no era al comienzo tan radical como llegó a serlo más tarde.

Cuando se abolió la esclavitud, se aprobaron nuevos impuestos para los negros, que forzaron a muchos de ellos a vincularse mediante contrato a empresarios europeos, y los hombres jóvenes africanos tuvieron que buscar empleo lejos de su hogar para pagar el impuesto. Se desarrolló un sistema basado en «trabajadores emigrantes» que estableció la

pauta de la posterior evolución de la economía sudafricana.

Muchos africanos fueron a trabajar a las minas de oro o de diamantes, viviendo en campamentos especiales que estaban bastante alejados de los barrios habitados por los europeos. El sistema de segregación, que más tarde fue institucionalizado por la ley, fue desarrollándose poco a poco.

Bajo el régimen de apartheid, implantado tras la Segunda Guerra Mundial, la población de Sudáfrica fue clasificada en «cuatro grupos de registro»: los 4,5 millones de blancos, descendientes de emigrantes europeos; los 2,5 millones de las denominadas «personas de color», que proceden de más de una «raza»; el millón de personas de ascendencia asiática y los 23 millones de africanos negros. Pierre van den Berghe ha distinguido tres niveles principales de segregación en la sociedad sudafricana durante los años del apartheid (Berghe, 1970):

1. **Microsegregación:** segregación en lugares públicos (como sucedía también en el sur de los Estados Unidos). Aseos, salas de espera, vagones de tren y otros lugares públicos tienen instalaciones separadas para blancos y no-blancos.

2. **Mesosegregación:** segregación de blancos y no-blancos en diferentes barrios de las áreas urbanas. Los negros están obligados a vivir en zonas especiales.

3. **Macrosegrecación:** segregación de pueblos enteros en territorios diferenciados, establecidos como reservas para nativos.

La economía sudafricana no podía funcionar sin la fuerza de trabajo de millones de no-blancos que vivían cerca de las ciudades o en ellas. Al principio, había algunos barrios étnicamente mixtos en las grandes áreas urbanas, pero los negros comenzaron a ser alojados en «municipios modelo», situados a kilómetros de las áreas blancas.

Además, millones de personas fueron agrupadas en los denominados homelands, bastante lejos de las ciudades. Estas regiones se organizaron como estados parcialmente autónomos, bajo el control absoluto del gobierno central blanco. Durante el apartheid los no-blancos carecían de voto y, por tanto, de representación en el gobierno central.

Se suponía que los homelands eran territorios separados donde la mayoría negra podía

disfrutar de los derechos políticos que se le negaban en la Sudáfrica blanca. Bajo las disposiciones de la Homelands Citizenship Act (Ley de ciudadanía de los homelands) de 1970, quienes se hallaban en uno de estos territorios eran privados automáticamente de la ciudadanía sudafricana el día que dichas zonas se hacían «independientes». Los denominados frontier commuters eran personas que cruzaban todos los días las «fronteras nacionales» para ir a trabajar a la Sudáfrica blanca, ya que vivían con sus familias en los homelands.

El apartheid fue condenado por toda la comunidad internacional y rechazado por muchos integrantes de la propia sociedad sudafricana. Durante un largo período de tiempo el país fue objeto de sanciones económicas, encaminadas a obligarle a eliminar el sistema. Además, Sudáfrica fue excluida de una serie de acontecimientos deportivos internacionales.

Es cierto que las sanciones tuvieron cierta influencia, al igual que la tuvo la protesta interna, pero una de las principales razones por las que el apartheid comenzó a desintegrarse en la década de los ochenta fue porque muchas personas de raza negra comenzaron a actuar contra él, a pesar de los castigos impuestos por las autoridades. Por ejemplo, hubo muchas personas que emigraron en busca de trabajo a las áreas urbanas, a pesar de las leyes que prohibían hacerlo.

En 1990 el presidente De Klerk levantó la prohibición que pesaba sobre el Congreso Nacional Africano (ANC, en sus siglas inglesas), el Partido Comunista y otros grupos de oposición que habían sido prohibidos y obligados a actuar en la clandestinidad o forzados al exilio. Nelson Mandela, el líder del ANC que estaba encarcelado desde 1962, fue liberado. Se redactó una nueva constitución que, por primera vez, otorgaba el derecho de voto a todas las personas. En marzo de 1992 se celebró un referéndum entre los votantes blancos y una amplia mayoría se manifestó a favor de seguir adelante con la reforma.

Sudáfrica es hoy una democracia que funciona y cuyo presidente, elegido en las urnas, es Nelson Mandela. El apartheid se ha convertido rápidamente en algo del pasado y, por el momento, el país disfruta de una relativa armonía.

Sin embargo, existe un alto índice de delincuencia violenta en las ciudades, así como en algunos de los barrios blancos más prósperos, y aún pasará cierto tiempo antes de que se pueda asegurar que el país no va a sufrir conflictos étnicos violentos.

Desde el final del apartheid se ha producido un aumento de la inversión en Sudáfrica y muchas compañías del país han comenzado también a invertir en otras partes de África. Por ejemplo, entre 1994 y 1995, algunas cerveceras sudafricanas adquirieron gran parte de las empresas públicas de este sector existentes en Tanzania y Zambia, y ya tienen sucursales en Botsuana, Lesoto y Suazilandia. Una empresa subsidiaria de Pepkor, la minorista más importante de Sudáfrica, abrió tres establecimientos en Zambia en 1995 y prevé abrir cuatro más próximamente.

Esta expansión del capitalismo sudafricano no deja de plantear problemas. El presidente de una cadena de comercios de Zimbaue recibió aplausos en una conferencia celebrada en ese país, cuando acusó a los sudafricanos de intentar «engullir África».

Los granjeros de Mozambique han protagonizado manifestaciones contra la venta por parte de su gobierno de terreno cultivable a inversores sudafricanos. Estas tensiones no resultan sorprendentes, ya que, en la época del apartheid, los gobiernos sudafricanos intervinieron militarmente en Mozambique y en otros países del entorno.

La hostilidad racial y étnica aún está latente en estas relaciones, ya que casi todos los que dirigen los negocios sudafricanos son blancos.

Fergal Keane señala en *Bondage of Fear* (1995), donde describe la transición desde el gobierno de una minoría, que este país sigue teniendo profundas y peligrosas líneas de fractura. Puede que los años del gobierno de la minoría hayan creado sólidas infraestructuras y la economía más desarrollada de África, pero también ha habido mucho derroche en gastos mal planificados [...] Seis millones de parados; diez millones de personas sin agua corriente; veintitrés sin electricidad; menos de la mitad de los niños negros menores de catorce años sin escolarizar y nueve millones de indigentes. (p. 238.)

El movimiento de los derechos civiles

El movimiento de los derechos civiles proporcionó un sentido de libertad cultural y de autoafirmación a los activistas negros, yendo mucho más allá de los objetivos formales por los que estaban luchando. El Student Nonviolent Coordinating Committee (SNCC, Comité Coordinador de los Estudiantes No-violentos) tenía sus «cantantes de la libertad», que

traducían sus aspiraciones a la música y a la canción.

Vincent Harding ha descrito la energía y la sensación de que algo nuevo estaba comenzando que tenían muchos negros en aquel momento:

Había una esperanza indescriptible e idealismo, coraje y decisión en aquellos primeros meses de organización, manifestaciones, canciones e ingresos en la cárcel [...] Ellos tenían fe. Cuando cantaban We shall overcome [venceremos] en la cárcel, en las concentraciones de masas y frente a los policías y la caballería, lo decían de verdad [...] venceremos simbolizaba «libertad», «derechos», «dignidad», «justicia», unidad entre negros y blancos y muchas otras cosas que las personas de un movimiento sienten más que definen. (Harding, 1980.)

Los intentos de implantar la nueva legislación de derechos civiles también se enfrentaron a una resistencia feroz por parte de sus oponentes. Los manifestantes por los derechos civiles eran insultados y golpeados, y algunos perdieron la vida.

Una de las consecuencias fue la aparición de grupos militantes negros más agresivos, bajo el rótulo de Black Power (Poder Negro). Los moderados se apartaron de esta tendencia y continuaron presionando para lograr reformas dentro de las leyes establecidas. Hubo graves disturbios en los guetos negros urbanos de todos los Estados Unidos entre 1965 y 1968.

La Civil Rights Act (Ley de Derechos Civiles) fue crucial, pese a las barreras que obstaculizaron la plena aplicación de sus disposiciones.

Sus principios se aplicaron no sólo a los negros, sino a cualquiera que fuera objeto de discriminación, incluyendo a otros grupos étnicos y a las mujeres. Sirvió como punto de partida para un conjunto de movimientos que luchaban por los derechos de los grupos oprimidos.

Durante las luchas de los años sesenta los objetivos del movimiento negro por los derechos civiles fueron transformándose. La mayoría de sus líderes siempre habían querido la plena integración de los negros en el conjunto de la cultura estadounidense.

La aparición de los grupos militantes del Poder Negro facilitó que estos ideales se

convirtieran en otros que hacían más hincapié en la dignidad de ser negro y en el valor intrínseco de la cultura negra. Los negros empezaron a demandar una posición independiente en la comunidad, aspirando al desarrollo de una auténtica sociedad plural más que a la asimilación dentro del orden social blanco. Este cambio de perspectiva también se vio reforzado por la sensación de que la igualdad ante la ley sirve de poco si la discriminación persiste en la práctica.

3.3. Organizaciones formales.

En Sociología se denomina organización formal a un grupo relativamente numeroso de personas pensado y creado para lograr objetivos específicos que se mantiene unido por la existencia de normas y reglamentos concretos.

El desarrollo actual de las organizaciones formales es una consecuencia de la modernidad. Además en los sistemas sociales actuales, a diferencia de los tradicionales, la inmensa mayoría de las organizaciones no se cimienta sobre la costumbre sino que son diseñadas en función de un propósito y se ubican en grandes edificios construidos específicamente para ayudar a lograrlo: universidades, hospitales, centros comerciales y financieros, etc. están 'hechos a medida'.

Al estar altamente formalizadas suelen perdurar en el tiempo, pudiéndose las considerar como entes con vida propia (aunque el personal cambie, la organización permanece) como demuestra el hecho de su papel socializador (Una comisaría de policía, una empresa o una cárcel).

Como grupo social poseen una estructura (relaciones regulares y reguladas), unos participantes, unas metas (una gran cantidad de esfuerzo será dedicado a su propia pervivencia), una tecnología y están insertas en un entorno con el cual interactúan (extraen recursos humanos y materiales, a él dirigen sus productos/servicios y contando con él establecen sus metas).

La mayoría de las organizaciones modernas son burocráticas. La burocracia es una organización jerárquica gobernada por leyes y reglas formales. En ellas el grado de

formalización de las relaciones es muy alto, los procesos de interacción muy racionalizados y las esferas pública/oficial y privada están nítidamente diferenciadas.

Max Weber, quien entendía que la burocracia era un sistema altamente efectivo para organizar los grandes contingentes de personas característicos de las sociedades modernas, encontraba también peligros derivados del hecho de que los burócratas quedaran atrapados en una caja de hierro de racionalidad de la que nunca pudieran escapar. O sea, la gente podría seguir al pie de la letra los procedimientos olvidándose del espíritu y los valores con que fue creada: un instrumento para servir. El “papeleo oficial” puede terminar haciendo inoperantes los procedimientos y deshumanizando a los funcionarios.

Ya dijimos que toda organización posee una estructura, cuanto más burocratizada esté existirá una mayor definición sobre los pormenores de los procesos de acción, sin embargo, en toda organización, por muy jerárquica y formalista que sea, existen formas de acción y relación que no se atienen a las normas formales.

La cultura informal consiste en normas no oficiales que idean tanto los trabajadores como la dirección para hacer frente a situaciones imprevistas en las reglas oficiales, proteger sus posiciones y evitar el trabajo desagradable. La cultura informal de una organización no es necesariamente deficiente o corrupta, es un suplemento de la cultura formal (reglas oficiales, descripciones explícitas de cada puesto de trabajo, de las promociones y de los sueldos) y puede servir de laboratorio para el cambio y la mejora de la organización.

En ocasiones los objetivos de la organización pueden fomentar extraoficialmente acciones ejecutadas desde la cultura informal. Un ejemplo es el de la comisaría de policía que necesita ‘resultados’ que mostrar ante los políticos y la opinión pública. Otro ejemplo lo constituyen las cárceles y en general las instituciones totales donde conviven códigos de conducta distintos e incluso divergentes del oficial: Códigos de los Internos (no informar a la autoridad de nada de lo que ocurra entre presos, imperio de la violencia del más fuerte como forma de imposición de voluntades y de resolución de conflictos, etc.), Códigos del Personal (permitir cierto grado de cultura informal de los reclusos, etc.).

UNIDAD IV: PODER SOCIAL

4.1. Movimientos sociales

Un *movimiento social* puede definirse como “una colectividad que actúa con cierta continuidad para promover o resistir un cambio en la sociedad o grupo de la que forma parte” (Turner y Killian, 1987, p. 223). En esta definición se hallan tres elementos distintivos del movimiento social:

- Es una *colectividad*, es decir, un grupo relativamente desorganizado en el que existe interacción, en gran parte informal, y sentido de unidad, que posibilita una acción común o colectiva, no institucional (Turner y Killian, 1987, pp. 3-4).
- Actúa con *continuidad*, es decir, no limita su actividad a algún episodio concreto, sino que desarrolla una historia; ello implica cierto grado de organización, estrategia, compromiso, y similares, a la vez que posibilita una continuidad de la identidad grupal, aunque cambien los componentes del movimiento (Turner y Killian, 1987, p. 224), y permite el desarrollo de unas creencias y valores compartidos, de una ideología.
- Tiene como objetivo el *cambio social*, o bien la resistencia a él, no sirve por tanto a intereses exclusivamente personales; aun en el caso de que el movimiento social tenga un carácter religioso de autotransformación, existe un objetivo más amplio de transformación de la sociedad (Turner y Killian, 1987, p. 225). El cambio puede buscarse en el grupo o en la sociedad, pero también, en el orden mundial. Algunos autores complementan la caracterización de los movimientos sociales afirmando que son *redes* de grupos e individuos (Diani, 1992; Melucci, 1985), que forman una *identidad colectiva* (Diani, 1992; Melucci, 1985; Raschke, 1985), que poseen cierta *organización* (McAdam y Snow, 1997; Raschke, 1985), que desarrollan una *acción extrainstitucional* (McAdam y Snow, 1997) y que surgen del *conflicto* con sus oponentes (Tarrow, 1994; Melucci, 1989; Touraine, 1981).

El movimiento social: resultado de un conflicto

El movimiento social es expresión de un conflicto con el orden establecido, un desafío que se traduce en una lucha por conseguir cambios en dicho orden. Desde la perspectiva del conflicto se ha señalado que los movimientos sociales emergen de una lucha por los recursos sociales entre los grupos excluidos políticamente y los que dominan el contexto político.

Más en concreto, Touraine (1978) precisa que todo movimiento se construye en función de tres principios:

- *Principio de identidad*, que se refiere a los que se autodefinen como participantes en un movimiento.
- *Principio de oposición*, que especifica quién es el principal adversario contra el que lucha el movimiento.
- *Principio de totalidad*, que se refiere a la visión del mundo u objetivo que trata de imponer. Castells (1997, p. 93), para clarificar la propuesta de Touraine, señala que un movimiento se basa en tres principios o elementos: *identidad, adversario y objetivo*.

Tipos de movimientos sociales

En lo que se refiere a la clasificación de los movimientos sociales, el criterio más significativo, y también el más tradicionalmente empleado, es el de atender al cambio propuesto por el movimiento (Smelser, 1962; Blumer, 1969), en tanto que es su objetivo fundamental. Para ofrecer una clasificación de los movimientos sociales seguiremos a Aberle (1966), quien distingue dos tipos de dimensiones: el *grado de cambio* buscado, parcial o total, y el *tipo de cambio*, según que afecte al individuo o a la estructura social. De esta forma, aparecen cuatro tipos de movimiento social:

- Los movimientos *alternativos* pretenden afrontar ciertas limitaciones o déficits del individuo, como la baja autoestima, el estrés, el aislamiento o la insatisfacción en general, así como corregir ciertos hábitos nocivos como el abuso de alcohol o drogas.
- Los movimientos *salvadores* (que Aberle denomina *redentores*), pretenden un cambio profundo y total del individuo que se inicia con la *conversión* al movimiento y se

prolonga en una fuerte dependencia de él, a costa de su autonomía personal.

- Los movimientos *reformadores* se proponen una serie de reformas específicas en el orden social vigente, como el movimiento pacifista, el ecologista, el de derechos humanos o el feminista.
- Los movimientos *revolucionarios* (o *transformadores*, como dice Aberle) intentan un cambio radical que dé paso a un orden diferente, como hizo la Revolución francesa.

Una de las limitaciones de esta clasificación es que no hace referencia a los movimientos que no promueven el cambio social, sino que se resisten a él, como los de tipo *reaccionario* o *conservador*, que tratan de preservar ciertos valores tradicionales o la propia cultura original (por ejemplo, los movimientos fundamentalistas) (Javaloy, Rodríguez y Espelt, 2001).

Las condiciones y contextos del surgimiento

En síntesis, un movimiento empieza y se consolida porque hay gente dispuesta a ello, porque esa gente tiene una forma especial de ver la realidad y de querer transformarla y porque hay condiciones para su puesta en marcha. Veamos todo ello con más detalle. Del descontento a la acción Se trata de ver por qué determinadas personas eligen la “forma” movimiento social para reclamar sus derechos y no otra forma, como por ejemplo un grupo de presión o un partido político.

Se trata de ver por qué, en ocasiones, algunos conflictos se presentan a través de los movimientos sociales y cuáles son los contextos favorables que posibilitan que se ponga en marcha y permanezcan esos movimientos.

Un individuo puede tomar la decisión de participar sólo en la medida en que se sienta inmerso, en la medida que viva como suyos, una serie marcos culturales de acción colectiva; participar de este sistema de creencias no implica, por sí mismo, la opción por a la participación en el movimiento. Pero no “estar” en ese sistema de creencias hace impensable una decisión dirigida a participar en él.

Un marco de acción colectiva es un conjunto de creencias y construcciones de sentido que inspiran y legitiman las acciones y campañas de los movimientos sociales. El proceso de elaboración de estos marcos es doble.

Por un lado hay un proceso de “objetivación” de marcos colectivos y por otro lado, otro proceso de construcción de marcos individuales o grupales a partir de la apropiación y reelaboración de esos marcos colectivos.

El individuo marcado por el desasosiego que potencialmente le conduce a actuar, se adhiere (poniendo también de su parte) a ese sistema de creencias referido a la acción colectiva; sistema que se ha sedimentado en la sociedad como una especie de guía otorgadora de sentido, de racionalidad, a los desasosiegos individuales.

Los tres rasgos que conforman esos marcos, potencialmente impulsores de una decisión de movilización, son los siguientes.

Sentimiento de que algo injusto está ocurriendo y de que hay alguien culpable de esa injusticia; sentimiento de que esa injusticia recae sobre un colectivo con el que el individuo se siente solidario, de que existe un “nosotros”, una identidad colectiva, violada por esos “otros” culpables; y finalmente, sentimiento de que es posible, en una movilización colectiva, vencer – juntos- esa injusticia.

Y por lo que se refiere al primer rasgo –el sentimiento de injusticia con sus correspondientes culpables- éste surge a partir de otras tres posibles circunstancias. Viven de una desigualdad ilegítima grupal, daños o agravios colectivos inesperados y violación de valores o creencias compartidos.

En determinadas circunstancias este descontento, debida y colectivamente enmarcado, se transforma en acción. ¿Cuándo? El conjunto de incentivos que pueden determinar que un individuo pase del descontento a la acción, podemos dividirlos en dos grandes grupos. Colectivos y selectivos.

En el primero, el individuo se ha convencido de que se participación en el movimiento es necesaria para lograr esos bienes colectivos que a él le parecen relevantes y por los que lucha el movimiento.

En el segundo, el individuo decide participar porque el movimiento le ofrece, al margen de poder obtener unos bienes colectivos, unas particulares ventajas. Ventajas materiales – como uso de determinados locales sólo para miembros-, o sociales, como sentirse reconocido por aquellos a los que quiere o admira (o sentirse reconocido, sin más, por alguien).

Por lo que se refiere a la decisión participativa basada en los intereses colectivos creo que ésta se sitúa fuera del estricto cálculo de costes y beneficios que tiende a conducir a la

posición del “gorrón”. Creo, por el contrario, que al margen ahora de la oferta de incentivos selectivos, se decide participar aunque se crea que desde una perspectiva cuantitativa no se incrementan las posibilidades de éxito por esa participación individual.

No es cierto que los individuos toman sus decisiones de forma aislada, como si no existiesen otras gentes con las que consulta, con las que vive y comparte la solidaridad, a las que se siente ligado por promesas, por las que se siente presionado; como si no existiesen todos esos factores sociales que hacen que la gente luche junta.

Precisamente porque la gente es consciente del riesgo de que nunca se obtendría un bien colectivo si demasiados optasen por ser unos “gorrones”, precisamente por eso eligen participar en un movimiento social y tratan de asegurarse de que otros también lo hacen.

Medios de comunicación y movimientos sociales

Definición de los problemas sociales en los medios

Debido a que la actividad de los movimientos sociales tiene su origen en la definición de un problema social, debe considerarse la definición que del mismo problema hacen los medios de comunicación, dado el papel que éstos desempeñan en la creación de la opinión pública. La coincidencia o discrepancia del marco de acción colectiva del movimiento con el marco interpretativo de los medios puede favorecer o perjudicar los intentos del movimiento por captar la simpatía de la gente.

Una interesante aportación al asunto de la definición de problemas en los medios ha sido la propuesta del concepto de *paquetes ideológicos* (Gamson y Modigliani, 1989), esquemas interpretativos que surgen en la sociedad respecto a cuestiones políticas concretas, se difunden principalmente a través de los medios y ejercen influencia sobre el debate público. Los paquetes tienen una estructura que gira en torno a una idea central —asociada a algún símbolo o imagen— que permite organizar la información sobre un acontecimiento e interpretarla. Además, los paquetes poseen *resonancias culturales*, es decir, tienen un poder evocador (*suenan*) ya que están conectados con los valores y experiencias de la gente en la cultura dominante.

Influencia de los medios en la difusión de los movimientos

Los medios de comunicación han desempeñado un papel trascendental en la difusión de

las ideas defendidas por algunos movimientos, especialmente aquellos que defienden valores humanistas, como el ecologismo o el movimiento de derechos humanos. Pero los medios:

- No sólo constituyen una forma de contactar con amplios sectores de la población, lograr un respaldo y ganar simpatizantes a una causa.
- Permiten también establecer conexiones entre los movimientos y las fuerzas políticas e instituciones.
- Suministran apoyo psicológico a los activistas ya que éstos se sienten reconfortados por la atención que se les presta (Kielbowicz y Scherer, 1986). Es claro que la televisión tiene un papel destacado con su impacto sobre grandes audiencias y su poder para concienciar a la población y estimular la realización de acciones colectivas. Un caso emblemático en la utilización de las imágenes televisivas fue el movimiento de derechos civiles norteamericano de los años 60 (véase Tarrow, 1994, pp. 220-222).

El *poder visual* de la información televisiva sobre el movimiento de derechos civiles residió “en su incomparable capacidad de captar situaciones complejas en imágenes visuales breves” lo cual, unido al peculiar impacto emocional de la transmisión en directo, habría llegado a producir “una revolución en las tácticas de los movimientos”.

Sesgos en la información de los medios de comunicación

Si bien los medios otorgan visibilidad social a los movimientos, a menudo ofrecen una visión sesgada de ellos, producto de su tendencia al sensacionalismo, la predilección por lo excitante y la búsqueda del conflicto y del escándalo (McQuail, 1991), justificada tanto por motivos comerciales como por el énfasis profesional en la “noticia”, es decir en las informaciones que contienen más novedad o carácter insólito (aunque se trate de aspectos triviales).

Ello produce importantes sesgos en las informaciones, debido a que se privilegia la anécdota y se pasa por alto las razones que en profundidad dan cuenta de ellas.

No siempre se trata de algo intencionado. Por lo general es el resultado del tratamiento superficial de la información propio de los medios. Los fallos principales provienen de dar

las noticias como incidentes aislados sin profundizar en sus causas, de priorizar hablar sobre las personas en lugar de hacerlo sobre los temas y de seleccionar las cuestiones sencillas con pros y contras fácilmente identificables (Van Zoonen, 1992).

Por otra parte, también se ha visto que en el tratamiento de los problemas sociales en los medios se dedica más espacio a la opinión y actuación de personajes que representan a los grupos dominantes (élites políticas, gobernantes, funcionarios, asociaciones de empresarios), mientras que se dedica menos atención a la perspectiva de los actores (sindicatos, huelguistas, organizaciones de movimientos sociales) y se otorga un mayor énfasis a los aspectos más llamativos y con efecto a corto plazo (Van Dijk, 1988).

Tácticas de los movimientos para atraer a los medios

Los movimientos necesitan de los medios para difundir su mensaje al resto de la sociedad y por tanto buscan atraer su atención. Así, emplean diversas tácticas para aproximarse a los medios:

- Crear noticias mediante la organización de actos públicos en los momentos en que el movimiento necesita una mayor visibilidad (por ejemplo, para comunicar la transmisión de un cambio de táctica o de política).
- Convocar concentraciones masivas de público.
- Realizar acciones espectaculares con un fuerte impacto visual.

El impacto del movimiento social

En los países occidentales, el orden social actualmente vigente es, en parte, resultado de los cambios aportados por la acción de diversos movimientos sociales. Difícilmente podemos comprender la sociedad actual, y nuestro estilo de vida, sin tener en cuenta la acción del movimiento obrero o del movimiento feminista, entre otros.

Algunos de los cambios sociales propugnados por estos movimientos han pasado a formar parte del orden establecido y, en consecuencia, actualmente vemos como “normales”, como de sentido común, cosas que no hace tanto tiempo parecían ridículas o extravagantes (sin ir más lejos, la igualdad de la mujer). Este hecho resalta la importancia histórica de los movimientos sociales a la vez que pone de manifiesto su papel anticipador de cambios en

el orden social, de mensajeros de la sociedad futura. En suma, como señala Sztompka (1995), los movimientos sociales son una de las fuerzas de cambio social más potentes de nuestra sociedad.

Puede resultar sorprendente que sobre un tema tan trascendental como los factores de éxito de los movimientos sociales existan pocas investigaciones. El hecho no parece casual, dadas las dificultades intrínsecas que presenta el estudio del problema.

Los cambios sociales que se producen son resultado de una pluralidad de factores relacionados tanto con un contexto social en sí mismo complejo como con un amplio conjunto de variables referentes al movimiento, por lo que resulta prácticamente imposible identificar con claridad factores causales y efectos. No obstante, intentaremos abordar esta cuestión planteándonos dos preguntas: ¿qué factores influyen en el éxito de los movimientos sociales? y ¿qué tipo de cambios sociales producen los movimientos?

Cambios que generan los movimientos

Los cambios que se pueden producir son de cuatro tipos:

- *Cambios políticos, económicos y legales:* por ejemplo, sin la acción de los movimientos sociales difícilmente pueden entenderse los cambios habidos a lo largo del siglo XX.
- *Cambios en las actitudes y en las conductas:* la acción colectiva tiene un papel relevante para generar cambios en la percepción colectiva de los problemas sociales. El caso más evidente de cambios en el estilo de vida de las personas que ha provocado un movimiento es el movimiento feminista. Éste ha cambiado los roles y el estilo de vida de mujeres y hombres.
- *Cambios en los propios activistas:* algunos activistas con más experiencia y entrenamiento se convierten en “formadores” de los nuevos activistas. Los activistas que abandonan un movimiento también pueden reciclar su experiencia de activismo en otros movimientos.
- *Cambios no deseados por el movimiento:* en ocasiones, en vez de conseguir el cambio deseado, los movimientos han tenido un efecto de rebote (*boomerang*), es decir, han

despertado una fuerte movilización en contra de ellos. Así, la agitación política y la lucha por implantar cambios sociales a lo largo de la década de 1960, estimuló posteriormente en Estados Unidos una amplia reacción de signo conservador alentada por sectores del partido republicano.

El compromiso con el movimiento social

Existe una fuerte relación entre la identidad colectiva y el compromiso con el movimiento social, hasta el punto que Snow y Oliver (1995, p. 581) los consideran las dos caras de una misma moneda.

Ello es coherente con la explicación de Erikson (1950) sobre cómo la búsqueda de identidad conduce al compromiso.

Esta búsqueda se enfoca durante la adolescencia o edad juvenil (el periodo de la llamada *crisis de identidad*), cuando el joven trata de autodefinirse buscando nuevas identificaciones que sustituyan a unas identificaciones infantiles (principalmente con los padres) que resultan ya inadecuadas. Sin embargo, el esfuerzo por conquistar la propia identidad es una tarea que dura toda la vida y que puede agudizarse en determinados momentos de conflicto en la edad adulta.

La lucha por definir la propia identidad y encontrar una orientación o *sentido* a la propia vida es, de acuerdo con Erikson (1959), un proceso que tiende a resolverse con una *decisión* en la que se opta por algunas personas (amigos, pareja), por una ocupación o por algún grupo o ideología con que uno desea identificarse. La decisión implica un *compromiso personal o ideológico* que se convierte en un elemento clave de la construcción de la propia identidad. El establecimiento de un compromiso estable contribuye, a su vez, a la estabilidad de la identidad que se ha construido.

De lo anterior se deduce que existe una relación interactiva, o de retroalimentación, entre identificación y compromiso. La identificación conduce al compromiso y, a su vez, el compromiso estrecha el vínculo de identificación con las personas o grupos con las que uno se ha comprometido. El vínculo entre compromiso e identidad nos permite comprender mejor la fuerza del compromiso, ya que nos muestra que éste es una de las

formas de manifestarse la fuerza de la identidad (Javaloy, Rodríguez y Espelt, 2001, p. 329).

Tipos de compromiso

Kanter (1972) distingue tres tipos de compromiso: instrumental, afectivo y moral.

- *Compromiso instrumental*: tiene un carácter utilitario y expresa una actitud calculadora hacia el movimiento, ya que los militantes son aquellos que consideran que los beneficios de participación sobrepasan a los costes. Por tanto, ello implica por parte del individuo una decisión racional acerca de la inversión de los propios recursos.
- *Compromiso afectivo o de cohesión*: se fundamenta en una actitud positiva hacia los restantes miembros del grupo que genera una vinculación emocional con ellos y favorece la emergencia de cohesión y solidaridad en el movimiento. Las recompensas que recibe el individuo surgen pues de los lazos afectivos y las relaciones interpersonales.
- *Compromiso moral*: se apoya en una congruencia ideológica con las creencias y valores del movimiento. El compromiso conduce a “acatar las normas, obedecer a la autoridad del grupo y prestar apoyo a sus valores”. En el compromiso moral, los participantes actúan en virtud de un profundo convencimiento, su acatamiento de las normas no se basa en presiones externas, sino en la coincidencia con sus propios planteamientos personales.

Estos tres tipos de compromiso reflejan tipos puros inexistentes en la realidad.

En la práctica encontramos compromisos *mixtos* que contienen, en mayor o menor grado, los tres factores diferentes que Kanter analiza en su tipología. Por eso, sería más adecuado considerar que, más que tipos de compromiso, son tres componentes del compromiso.

En el ámbito del *compromiso organizativo*, Meyer y Allen (1991) han distinguido tres componentes: los dos primeros son *instrumentales* y se refieren a las fuerzas de carácter positivo y negativo que vinculan al individuo con la organización, ya sea a través del fomento en él de una actitud positiva y una mayor dedicación, ya sea, simplemente, por medio de la disuasión. El tercer componente es el *compromiso normativo*, implica lealtad hacia la

organización, una especie de sentimiento de obligación moral que impulsa a permanecer en ella y a no abandonarla.

Este componente (similar al compromiso moral que hemos visto en Kanter) queda reforzado por los lazos existentes con los compañeros de trabajo y por el vínculo que adquiere el individuo con la organización cuando ha participado en sus decisiones. Llevar mucho tiempo trabajando en la organización refuerza también el vínculo con ésta y favorece a la vez el *compromiso de continuidad*.

4.2. Cambio social y cultural

El cambio social en sentido estricto viene definido por una serie de características que lo delimitan como fenómeno. Se trata de un proceso colectivo de alteración duradera en el tiempo de las formas de funcionamiento y estructuración de las interacciones entre individuos o grupos que cambia el curso histórico de una colectividad.

Tendría lugar en el curso de una generación. No se debe confundir, por esto último, el cambio social con el generacional.

La sucesión generacional en el ejercicio de los roles o funciones dentro de un sistema social no tiene por qué generar cambios en el desempeño de dichos roles. Esto sólo sería cierto en el caso de que se diera una ruptura generacional en cuanto a la esfera de los valores.

Pero lo más frecuente es que en el cambio generacional haya continuidades y discontinuidades. Puede haber cambios o ajustes en la forma de desempeñar los roles, pero que no alteran estructuralmente el sistema social. Se trataría de cambios de tipo I, de búsqueda de nuevos equilibrios dentro del sistema, pero que no lo desbordan estructuralmente.

Tal puede ser el caso de la reformulación de roles de género o de edad dentro de las familias.

Se puede pasar de una estructura familiar patriarcal, donde los hombres mayores tienen un poder casi absoluto a una estructura patriarcal atenuada, más igualitaria, donde hay una mayor participación de las mujeres y los hijos en la toma de decisiones. Pero no se llega a una simetría total en el reparto del poder dentro de la familia porque el sistema social en su conjunto no ha cambiado y las familias están interconectadas con los demás elementos de la estructura social.

Hay grandes inercias sociales, tan difíciles de contrarrestar como los grandes procesos de cambio. Lo que sí se puede hacer es reformar las instituciones (en este caso, la familiar) para que se adapten mejor a los cambios en otras partes del sistema social. Y, de hecho, a esto parecen responder los cambios familiares llevados a cabo en las sociedades occidentales a partir de la segunda mitad del siglo XX.

Se trata de ajustes estratégicos que realizan los propios individuos y unidades familiares, tratando de reducir los costes y externalidades (optimizar los beneficios) de una nueva situación como puede ser la incorporación de la mujer al mercado laboral.

Del conjunto de estas decisiones estratégicas en el nivel micro-sociológico emergen nuevas estructuras familiares, pero el sistema social en su conjunto no cambia en lo esencial. Por todo esto es que tampoco se considera cambio social una alteración coyuntural de las pautas de funcionamiento de un sistema social que tenga lugar como resultado de un acontecimiento puntual, como pueda ser una catástrofe natural, una guerra, un golpe de estado, una revuelta, etc.

Aunque un acontecimiento de este tipo puede ser el detonante de un cambio social, (especialmente si viene precedido de un conflicto que perdura en el tiempo), con frecuencia, una vez superado el acontecimiento, se vuelven a instaurar las rutinas previas al mismo.

Otras veces, sin embargo, el acontecimiento es la gota que colma el vaso y actúa como catalizador de un cúmulo de acontecimientos previos estructurados en forma de conflicto (latente o manifiesto) que eclosionan dando lugar a cambios revolucionarios de más largo alcance.

Si estos acontecimientos tienen lugar al exterior del sistema social estaríamos hablando de cambios de tipo exógeno. Y es más frecuente que los cambios de tipo 2 o cambios de sistema estén relacionados con este tipo de situaciones. Generalmente los sistemas sociales

tienden al equilibrio a través de ajustes internos a menos que sean desequilibrados desde el exterior.

Cuando esto ocurre es más probable que el sistema se vea desbordado y fracase en su intento de reducir sus conflictos internos mediante la regulación institucional. Por el contrario, sin presión externa, los sistemas sociales tienden a la estabilidad.

Esta presión externa o del entorno puede tener causas naturales (condiciones ecológicas) o puede ser efectuada desde otro sistema social. En estos casos el esfuerzo de adaptación ha de ser mucho mayor y puede afectar a los elementos más estables de un sistema social, ya sean aquellos de tipo material (forma de subsistencia o modo de producción en términos marxistas) o de tipo cultural (símbolos colectivos, concepción del mundo o superestructura).

De cualquier forma, se producirá una alteración visible y duradera de las formas de interacción y organización social que va a afectar tanto a la esfera de roles sociales como a la estratificación social. Estaríamos hablando pues de cambios que afectan al nivel macrosocial.

Pensemos, para ilustrar un proceso de cambio social, en el cambio del comportamiento demográfico en las familias de algunos países en desarrollo. La introducción de nuevas tecnologías médicas ha supuesto en muchos casos que las altas tasas de natalidad no se viesen compensadas por una mortalidad infantil elevada.

Hay una primera generación bisagra que afronta el nuevo escenario con el bagaje tradicional, resistiéndose a planificar la concepción. Resultado: son menos los hijos que mueren y ello da lugar a familias más numerosas, con un incremento de los niveles de pobreza. Por eso es que, aunque hay una relación muy clara entre descenso de la mortalidad infantil y descenso de la fecundidad, este último tiene lugar con un retardo de una o dos generaciones, durante las cuales la población crece de manera exponencial. La próxima generación de mujeres, tomando nota de la experiencia de su familia de origen, será más proclive a ajustar su comportamiento demográfico a la nueva situación, para tener más o menos el número de hijos que era considerado como ideal antes del descenso de la mortalidad infantil. Se trata de un cambio de tipo I.

De un ajuste para que todo siga igual que antes de la incidencia de un factor exógeno como las innovaciones en materia de salud infantil. Si este ajuste funciona, no se cuestionará el anterior modelo familiar, probablemente basado en el valor de los hijos como mano de obra y fuente de cuidados.

Tampoco se cuestionará el papel del hombre en la toma de decisiones sobre tamaño de la familia. Sólo cambios más profundos en la esfera productiva, (como un proceso de industrialización urbana, con el consiguiente salarización del trabajo) que haga poco racional el antiguo modelo familiar basado en la mano de obra infantil; o en la cultural (como la escolarización obligatoria y la consiguiente alfabetización de las mujeres), puede acabar socavando el antiguo equilibrio del sistema social, dando lugar a un nuevo modelo familiar, adaptado a las nuevas circunstancias.

Pero no hay una única causa del cambio social, sino una serie de factores que inciden de una forma sistemática en el cambio de la estructura familiar a través de cambios en otras muchas estructuras sociales. Se trataría entonces de un cambio de tipo 2 o de un cambio de sistema.

Este tipo de cambio es mucho más improbable que se produzca sin presión (o asistencia) externa. Se puede hacer una clasificación de los factores de cambio como la propuesta por Rocher (1990). Aunque es difícil defender aquellos modelos y teorías que tratan de explicar el cambio en función de un solo factor (o causa), se puede resaltar y distinguir la incidencia de uno u otro en cada proceso de cambio.

Hay factores de tipo económico, ecológico, tecnológico, ideológico, psicológico, cultural, etc. Algunos son casi completamente externos al sistema social y otros guardan una mayor relación o se hallan incluidos dentro del mismo.

Cuando hablamos de situaciones existentes dentro del propio sistema solemos hablar de condiciones para el cambio. Por ejemplo, un factor de cambio puede ser la innovación tecnológica; las condiciones en que este factor incida en el cambio dentro de una colectividad dependerá en gran medida de condiciones internas previas a esa innovación

tecnológica como puede ser el nivel educativo de la población o su actitud respecto a las nuevas tecnologías.

En el ejemplo que dábamos anteriormente sobre el efecto de los avances médicos en la natalidad, se ilustraba claramente la incidencia de este factor (de naturaleza tecnológica) sobre unas condiciones previas endógenas relativas a las estructuras familiares, la organización de la producción o las relaciones de género.

Se pueden efectuar una serie de ajustes al interior del sistema que afectan a estas condiciones de forma que se reduzcan los efectos perjudiciales de las innovaciones y se maximicen sus efectos beneficiosos. Cuando esto no tiene lugar, los conflictos originados por la necesidad de cambio impulsan cambios de sistema.

Como ya se ha reseñado, habría que diferenciar entre los factores de cambio externos a la propia estructura (factores propiamente dichos) y las condiciones internas, más o menos favorables o en conflicto con el cambio.

Esto nos lleva a la reflexión en torno a la naturaleza endógena o exógena de los cambios sociales. Habría pues una relación entre la naturaleza de los cambios y la naturaleza de los factores de cambio con el consecuente origen endógeno o exógeno del cambio social. De hecho, tenemos conocimiento de sociedades que han vivido en un equilibrio más o menos estático durante miles de años pues habían alcanzado un nivel óptimo de adaptación al entorno. Los cambios sólo empezaron a tener lugar como consecuencia de su contacto con otras sociedades, peor adaptadas a su entorno y, por lo tanto, con una mayor necesidad de ajustes y cambios, como es el caso de las sociedades occidentales.

En este caso concreto, las sociedades occidentales (entre otras) han resuelto históricamente sus desajustes mediante la externalización de la entropía interna del sistema.

Esto es, reduciendo el conflicto interno a través del conflicto con otras sociedades, consiguiendo nuevos recursos que aseguren la subsistencia de las poblaciones y adaptando el entorno a sus necesidades.

De esta forma han ido generando un sistema social cada vez más extenso, complejo y hegemónico cuyos problemas de adaptación se agudizarán, sin duda, cuando se acabe de implantar en todo el planeta, como sociedad global en un ecosistema global. Entonces, la externalización de la entropía, dejará de afectar a otros sistemas sociales (apenas

inexistentes) y entrará en conflicto con el propio entorno ecológico que sustenta al sistema social.

Estaríamos hablando de los límites ecológicos de la globalización, vista como cambios de tipo 1 en las sociedades occidentales que provocan cambios de tipo 2 en todas las demás.

Finalmente, la civilización occidental se verá abocada (por exigencias del entorno) a realizar también cambios de tipo 2. Planteado de esta forma, se hace necesario prestar atención a la necesidad del cambio social. En las sociedades occidentales consideramos el cambio como algo normal y necesario.

De hecho, nos hemos acostumbrado a relatar nuestra historia colectiva como una historia de cambios. Y la sociología (en sus orígenes y posteriores desarrollos), ha tratado de generalizar esos patrones históricos a todas las sociedades. Así se han construido una serie de teorías del cambio social o del progreso que se supone deberían alcanzar a todas las sociedades.

Por lo tanto, los esfuerzos en materia de desarrollo se han centrado desde un principio en tratar de reproducir en otras sociedades las condiciones que promovieron los cambios en las sociedades occidentales. La teoría de la modernización trata de dar una explicación teórica que se pueda aplicar a las sociedades no desarrolladas.

De hecho, suponen (y generan) un cierto nivel de violencia (Apter, 1987), al tratar de forzar una realidad social concreta a un esquema preconcebido por la civilización hegemónica. Pero, previamente a plantearse por qué una sociedad debería cambiar en un sentido determinado (cuestión que trataremos en las teorías del desarrollo), hay que cuestionar el por qué debe cualquier sociedad cambiar en ningún sentido.

Estamos demasiado acostumbrados al cambio social y ello hace que estemos siempre esperando o deseando novedades y cambios. Todas las teorías sobre el desarrollo y el cambio tienen que vérselas antes o después con la realidad de la resistencia al cambio. En algunas teorías se esfuerzan notablemente por buscar la forma de vencer esa resistencia, contemplándola como una especie de patología social. Sin embargo, hay que reconocer que, desde el momento en que esta resistencia está casi siempre presente, más que un fenómeno patológico resulta ser algo habitual y hasta normal.

Toda sociedad tiende a mantener y reproducir las rutinas e inercias que mantienen la cohesión social y las expectativas de comportamiento de la mayoría de sus componentes.

El mantenimiento de estas pautas de orientación (básicamente inscritas en el sistema cultural) es una fuente de bienestar social en cuanto hace previsible la realidad cotidiana y la vida de las siguientes generaciones socializadas en esas mismas pautas culturales.

Como ya apuntamos anteriormente, las sociedades que no cumplen con esta pauta general de mantenimiento del equilibrio interno serían la excepción. Y esas han sido (de forma especialmente notable), históricamente, las sociedades occidentales. Existen culturas milenarias que no han necesitado cambiar apenas nada sus pautas de orientación durante siglos.

La tendencia normal es no cambiar lo que siempre ha funcionado. Por lo que todo intento de cambio social deliberado ejerce una forma de violencia o coacción sobre el estado normal de una sociedad. El funcionamiento de una sociedad sólo cambia cuando es percibido el alto coste que tendría no cambiar o un claro beneficio en el cambio.

Esto implica la existencia de una serie de incentivos positivos o negativos que promuevan el cambio social. Implica directamente al poder o a la capacidad para obligar a alguien a hacer algo en contra de su voluntad, bien mediante la coacción, bien mediante la información sobre las consecuencias de no cambiar.

El eterno debate entre Emile Durkheim y Gabriel Tarde. El primero, resaltando el papel de la coacción en la socialización. El segundo, el efecto de la emulación. Digamos que todo proceso de cambio social (deliberado o no) conlleva ambos componentes.

Las sociedades (como los individuos) cambian cuando no les queda otro remedio o cuando toman conciencia de una pauta de funcionamiento claramente más beneficiosa que la habitual. Y lo hacen tratando de imitar otras experiencias de cambio exitosas con las que se identifican. Cuando el cambio está originado únicamente por una necesidad percibida por un agente externo o por una elite aislada, suele ser fuente de conflictos, en la medida en que se fuerza al cambio en contra de la voluntad colectiva.

Las dictaduras de desarrollo o los proyectos de desarrollo impuestos sobre una base autoritaria son claramente ineficientes, consumen mucha energía para reprimir a los disidentes y dejan de tener efecto en cuanto las medidas coercitivas dejan estar vigentes.

Por el otro lado, los cambios por mimesis obedecen más a modas culturales que pueden tener después poca base objetiva o material sobre la que sustentarse. Son posibles, pero pronto entran en conflicto con las posibilidades del sistema económico o político para cumplir con nuevas expectativas importadas del exterior por una elite. La exportación del modo de vida occidental sin otros factores y condiciones clave para el cambio social, han generado enormes fenómenos de anomia y frustración social. Imitar por imitar, sin tener en cuenta que ciertos estilos de vida han sido posibles por una especificidad histórica que no se comparte suele dar malos resultados.

La ostentación por imitación de modelos externos es incluso un factor que dificulta el cambio social. Pues las cosas sólo cambian en apariencia. Una cuestión muy diferente son los fenómenos de hibridación social, en los que los diferentes sistemas sociales intercambian pautas que resultan atractivas o funcionales para su coyuntura histórica.

No se habla aquí de sistemas culturales cerrados sino de una permeabilidad tal que no aboque a una pérdida de sentido en el colectivo. Por desgracia, hasta ahora los procesos de cambio inducidos desde las sociedades occidentales han ido por estos dos caminos: la coacción económica, política y (llegado el caso) militar o una hegemonía cultural que desbarata las fuentes de cohesión social tradicionales de otras sociedades.

Una visión globalizadora de tipo multilateral pasaría por el reconocimiento del derecho a la existencia de otras formas de vida y organización social, invitándolas a participar de la sociedad global y favoreciendo el intercambio cultural. Pero para ello es preciso reconocer que ciertas sociedades o colectivos no perciben necesidad alguna de cambiar sus pautas de funcionamiento hasta que se ven obligadas por las circunstancias. Y que aún en ese caso, algunas pueden optar (y optan) por la extinción...

Otra cuestión muy distinta es que las sociedades occidentales necesiten o ambicionen los recursos naturales ubicados en los territorios habitados por esos colectivos. Y que estas sociedades resistentes supongan un obstáculo para nuestros propios fines o necesidades. El derecho territorial a los recursos que occidente (entre otros muchos) jamás ha respetado, optando por la guerra de conquista como instrumento de cambio. El yo llegué primero sirve de muy poco frente a la superioridad militar de cualquier imperio.

Pero en un mundo que encoge por momentos, la guerra como forma de relación entre las diferentes culturas se convierte en un arma de doble filo en la medida que lleva claramente

al choque de civilizaciones y a la guerra global (Schell, 2005). Por supuesto que se puede pensar que los recursos del planeta no son propiedad de nadie.

Que el agua, el aire, la tierra, los minerales, la fauna y la flora deben ser administrados por el bien de todos. Se puede pensar que ninguna tribu tiene derecho a negarle a otra el agua o una fuente de alimentos. Pero occidente, en la actualidad, tiene pocos argumentos morales para defender este principio de solidaridad universal, ya que ha sido históricamente el ejemplo más claro (por su magnitud) de incumplimiento sistemático de dicho principio.

Por lo tanto, la estrategia predominante nunca ha sido de cooperación sino de conflicto por los recursos. Occidente (como otras civilizaciones anteriores) no trata de fomentar la cooperación multilateral sino la apropiación (unilateral) de todos los recursos disponibles. Y en ese contexto, la resistencia a colaborar es legítima y la resistencia al cambio, comprensible.

Otra importante reflexión se centra en la naturaleza elitista o comunitaria de los cambios. El cambio social puede extenderse además de forma descendente (de arriba-abajo) o de forma ascendente (de abajo-arriba). Esto tiene que ver con los elementos de la estructura social en que se dé el cambio y con los niveles de acción social en que se sitúan, o sea con su posicionamiento en el eje arriba-abajo.

Tradicionalmente se han considerado como actores privilegiados del cambio social a las elites, o aquellos individuos o grupos que ejercen una notable influencia sobre la colectividad, variando su devenir histórico. Estos agentes privilegiados del cambio social se pueden clasificar como bien hace Rocher en función del origen de su influencia.

Así, habría elites de propiedad, que basan su influencia en la posesión de riqueza (terratenientes, financieros, grandes empresarios); elites tecnocráticas, que ejercen su influencia a través del dominio de conocimiento especializado (técnicos y profesionales, tanto de la administración como del sector privado, que asumen funciones gerenciales dentro del sistema social); elites tradicionales, de deben su influencia al papel que les otorgan tradiciones y costumbres (aristocracias, mandatarios religiosos); elites ideológicas, que promueven (o retardan) el cambio social a través de la difusión y puesta en práctica de una concepción determinada de la sociedad; elites carismáticas, que son respetadas y seguidas por las características extraordinarias o sobrehumanas de un líder; y finalmente,

elites simbólicas, que influyen en el sistema social a través de las ideas y emociones que promueven o simbolizan.

Toda elite comparte este dominio en la esfera simbólica en cuanto a minoría que se considera como modelo a imitar o que ejerce, en términos de Norbert Elías (1993), el magisterio de las costumbres. Dicho esto, también hay que reseñar que la influencia de una elite rara vez se debe exclusivamente a uno de estos factores.

Con frecuencia hay situaciones mixtas, dependiendo de cual sea la fuente de legitimidad de la dominación dentro de cada sociedad. Se trata, sin duda, de tipos ideales en el sentido weberiano del término. Sin embargo, se ha obviado con relativa frecuencia la incidencia de los movimientos comunitarios o los cambios emergentes producto de las estrategias de individuos, grupos o agregados sociales, producidos espontáneamente, sin apenas coordinación y con la única característica en común de verse afectados de una misma forma por un fenómeno social.

Esto entra en el terreno de los problemas y conflictos sociales en los que las elites no participan sino en un segundo momento del cambio, tratando de encauzar el conflicto dándole una salida institucionalizada que restablezca el equilibrio dentro del sistema social. Por lo tanto el sobrevalorado papel de las elites en el análisis del cambio social está claramente relacionado con la sobrevaloración del orden social y la consecución de nuevos equilibrios dentro del sistema.

Si este equilibrio no se hace posible, el sistema se ve desbordado y se quiebra, dando lugar a un cambio de sistema. Pero como ya hemos expuesto, las sociedades occidentales basan su hegemonía en el ajuste interno continuo del sistema social, externalizando, en la medida de lo posible, la entropía al entorno.

De ahí la obsesión primaria de la sociología por planificar los cambios sociales. Dicho lo cual, yo no consideraría los cambios producidos desde dentro del sistema, (bien sean ascendentes o descendentes) más que distintas modalidades de ajuste y estarían más cerca de la innovación social que del cambio.

De hecho, en el ejemplo citado anteriormente, de cambios en el comportamiento demográfico, tanto el cambio ascendente (cambios micro sociales en el comportamiento demográfico de las familias) como el descendente (escolarización obligatoria), son ajustes dentro del sistema para adaptarse a la nueva situación.

