

# Temas de sociología para estudiantes de ciencias sociales

Antonio Martín-Cabello



Universidad  
Rey Juan Carlos

# **Temas de sociología para estudiantes de ciencias sociales**

**Antonio Martín-Cabello**

**URJC**

**2024**

Primera edición 2024

Maquetación y portada: Antonio Martín-Cabello.

Foto portada: Jezel Melgoza bajo licencia libre Unsplash.

Título: *Temas de sociología para estudiantes de ciencias sociales*

© 2024, Antonio Martín-Cabello.

Contacto: [antonio.martin@urjc.es](mailto:antonio.martin@urjc.es)

2

---

Material producido por el autor para las asignaturas de Sociología impartidas en la Universidad Rey Juan Carlos.



Se permite su uso gratuito según los requisitos de la licencia [Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivs \(CC BY-NC-ND 4.0 International\)](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/)



# Índice

<i>Prólogo</i>	4
<i>I. La sociología como ciencia</i>	7
Tema 1. La perspectiva sociológica	8
Tema 2. La investigación social	24
<i>II. Los fundamentos de lo social</i>	38
Tema 3. Interacción social y vida cotidiana: la mirada microsociológica	39
Tema 4. Cultura, socialización e identidad: la mirada simbólica	61
Tema 5. Sociedad: la mirada macrosociológica	76
<i>III. Desigualdades sociales</i>	96
Tema 6. Estratificación y clases sociales	97
Tema 7. Desigualdades socioculturales, legitimación y movilidad social	123
<i>IV. La dinámica social</i>	143
Tema 8. Sociedad global, población y movi- lidades	144
Tema 9. La sociedad actual: posmodernidad, digitalización y sostenibili- dad	163
<i>Bibliografía</i>	177



# Prólogo

Llevo enseñando sociología en la Universidad Rey Juan Carlos desde hace 20 años. Los años de práctica docente han ido reforzando mi convencimiento sobre de la necesidad de transmitir algunas ideas básicas sobre cómo funcionan nuestras sociedades a los estudiantes. La sociología es, creo, básica en su formación. Sin embargo, he notado siempre una cierta desconexión con los estudiantes. La sociología les resulta ardua, un conocimiento distante y, en cierto sentido, alejado de sus intereses. Los motivos son variados. No ayuda su inclusión en los primeros años de los planes de estudios o su presencia en titulaciones en la que las expectativas de los alumnos no pasan por el estudio científico de la sociedad. Pero creo que parte de la culpa la tenemos los profesores de sociología. Muchas veces enseñamos la materia de un modo excesivamente teórico y alejado de la realidad de los alumnos. Es como si quisiéramos formar grandes sociólogos, cuando lo que debemos hacer es enseñar algunos elementos de esta disciplina de modo que sea útil para personas que no volverán a tener contacto con ella.

Este hecho me ha impulsado a escribir estos temas de sociología. Son unos apuntes extensos y en continua transformación. Con los mismos, pretendo contar algunos elementos básicos de sociología, pero ligándolos con cuestiones actuales que, por mi experiencia, pueden resultar del interés de los estudiantes y de las personas que se acercan a esta disciplina por primera vez.

Pero empecemos por el principio: ¿es necesario saber sociología para vivir? La respuesta es sencilla: ¡no! Como tampoco es necesario saber economía, política o psicología. Para manejar un coche, un ordenador o un televisor no hace falta saber cómo están contruidos ni cómo funcionan. Sin embargo, algunas personas quieren ir más allá y se interesan por sus mecanismos internos. Estas personas sienten que merece la pena dedicar parte de su tiempo y de sus recursos a saber cómo funciona el motor de un coche, el procesador de un ordenador o conocer qué son los famosos LED de sus televisores. De igual modo, algunos desean saber qué es el dinero, cómo se distribuye el poder en un Estado federal o cuáles son las normas y



valores que regulan el matrimonio.

Además, y desde un punto de vista utilitario, esas personas descubren que ese conocimiento puede serles útil en algunas ocasiones. Conocer cómo funciona el “interés compuesto” puede ser útil para manejar las finanzas personales. Y conocer el teorema de Thomas, según el cual “lo que la gente toma por real, aunque no lo sea, tienes consecuencias reales en su comportamiento”, puede ayudarnos a entender la importancia de proyectar una determinada imagen ante los demás. Descubrirán así que el refrán “cría fama y échate a dormir” tiene una fundamentación más profunda de lo que pensaban.

El objetivo que persigo con estos temas de sociología, por lo tanto, es intentar responder desde mi perspectiva como sociólogo algunas preguntas que nos hacemos todo en nuestro día a día. Son preguntas sobre temas muy variados, pero habituales. ¿Por qué no soy rico? ¿Por qué algunos conducen un Ferrari y viven en una urbanización de lujo mientras yo conduzco un Dacia y vivo en un barrio de clase obrera? ¿Por qué la gente actúa de un modo tan extraño? ¿Por qué hacen cosas que yo considero aberrantes o simplemente ilógicas? ¿Debo fiarme de los demás? ¿Por qué la gente se está comparando continuamente con los demás? ¿Por qué nos gusta cotillear? Creo sinceramente que un modo de pensar sociológico puede decirnos algo sobre las mismas.

Obviamente, las respuestas que doy son las mías. No hablo por toda la profesión, ni pretendo decir que estas respuestas son “la sociología”. Muchos de mis compañeros pensarán que estoy equivocado o, con seguridad, matizarían muchas de mis afirmaciones. Aquí simplemente intento ayudar a que los alumnos contesten por sí mismos estas cuestiones, partiendo de mi visión de sociólogo. Otros ya lo han hecho desde su visión de economistas, psicólogos o politólogos. El propio estudiante decidirá al final que respuestas le parecen más lógicas, coherentes y ajustadas con la realidad. Y, tal vez, cuales concuerdan más con sus creencias acerca del mundo y de la vida.

El texto que tenéis frente a vosotros ha sido desarrollado para los estudiantes de cualquiera de los Grados en ciencias sociales que se imparte en la Universidad Rey Juan Carlos. Especialmente para los matriculados en el Grado en Ciencia Política y Gestión Pública, el Grado en Criminología o el Grado en Economía, donde se imparte una asignatura de sociología general.

El temario está dividido en cuatro grandes bloques. El primero se centra en la sociología como ciencia, es decir, en su especificidad respecto a otras disciplinas de ciencias sociales. También se repasarán el modo en que se hace investigación desde la sociología. El segundo describe los conceptos fundamentales de la sociología, desde la visión microsociológica hasta la macrosociológica, pasando por la



visión simbólica o cultural. En el tercero se analizan los aspectos relativos a la desigualdad, que es uno de los temas centrales de la disciplina. Por último, el cuarto bloque se centra en la dinámica social, tratando temas relacionados con la población y su movilidad, el medioambiente y la sostenibilidad, la globalización, la digitalización o la sociedad posmoderna.

En cada uno de los temas, se marcan los objetivos y se realiza un breve sumario de este. Después se exponen los contenidos teóricos, que se tratan de mostrar del modo más conciso posible y con algunos ejemplos para ilustrar las teorías expuestas. El capítulo finaliza con un glosario de conceptos clave y un apartado llamado “Sociología para nuestra vida” en el cual se traen temas relacionados con el tema, pero que pueden ayudar a comprender la perspectiva sociológica en el marco de la vida de los estudiantes.

Para finalizar, simplemente quiero comentaros que espero que estos temas os ayuden a comprender la materia y que los veáis como una herramienta para el aprendizaje. Espero no solo que los veáis como un medio para superar la asignatura, sino como una serie de conocimientos que podéis aplicar a lo largo de vuestros estudios y, posteriormente, de vuestro desempeño profesional.



# *I. La sociología como ciencia*





# Tema 1

## *La perspectiva sociológica*

---

### **Objetivos:**

Al terminar de estudiar el tema el estudiante será capaz de:

- \* Comprender la perspectiva sociológica.
- \* Identificar la sociología entre el resto de las ciencias sociales.
- \* Conocer los principales paradigmas teóricos de la sociología.

### **Sumario:**

Introducción. 1.1. El estudio científico de la realidad social. 1.2. La perspectiva sociológica. 1.3. La sociología entre los conocimientos humanos. 1.4. Hechos y acciones sociales. 1.5. ¿Qué es sociología? 1.6. Enfoques micro y macro. 1.7. Principales paradigmas teóricos de la sociología. Conceptos clave. Sociología para nuestra vida.

---

## **Introducción**

Este tema pretende ser una introducción a la sociología y al estudio científico de la realidad social. Para ello, en primer lugar, explicaremos las condiciones que favorecieron la aparición de las ciencias sociales, en general, y de la sociología, en concreto. En segundo lugar, describiremos la perspectiva sociológica, es decir, el modo de contemplar la realidad propio de esta disciplina. En tercer lugar, situaremos la sociología entre los diversos conocimientos humanos. Posteriormente, analizaremos la especificidad de los hechos y acciones sociales y definiremos la sociología como ciencia. En quinto lugar, explicaremos las diferencias entre la aproximación micro y macrosociológicas. Y, por último, describiremos los principales



paradigmas teóricos de la sociología.

## 1.1. El estudio científico de la realidad social

Los seres humanos han estudiado el mundo social que los rodea desde tiempos remotos. En este sentido, la filosofía como saber sistemático y racional investigó la realidad social, habitualmente con un sesgo normativo. Sin embargo, no fue hasta los siglos XVIII y XIX cuando se comenzó a aplicar el método científico en el estudio del mundo social –método que, como se verá en el Tema 2, combina la argumentación racional con la constatación empírica–. Los motivos por los que surgen, o se desarrollan, en este momento las **ciencias sociales** tienen que ver con una serie de cambios que se estaban produciendo en algunas de las sociedades de aquel momento. Entre los mismos se pueden citar (Uña Juárez y Martín Cabello, 2009: 32-38):

1. Los cambios políticos a partir de la independencia de Estados Unidos (1776) y de la Revolución Francesa (1789), que implicaron una transformación en los modelos de gobierno y en la legitimación de estos.
2. Cambios en la esfera económica, en concreto la mejora de la productividad agraria y la aparición de la Revolución Industrial, esto es, la aplicación de fuentes energéticas avanzadas (carbón, petróleo, electricidad) a la producción de los bienes necesarios para la vida.
3. La extensión del sistema capitalista por todo el planeta como nuevo sistema de organización de la producción, el intercambio y el consumo.
4. Transformaciones en la estructura del pensamiento, que gestaron una sociedad más racional donde la religión tenía un papel menor. El retroceso de la religión en diferentes ámbitos de la vida social se denominó **secularización**.
5. Por último, la aparición de nuevos conocimientos científicos y técnicos que se aplicaron a diferentes facetas de la vida humana: nuevas máquinas en la agricultura, la industria y los transportes; asepsia, saneamiento y medicinas en la esfera de salud, que alargaron la esperanza de vida media; y tecnologías que permitían comunicarse y transmitir información a grandes distancias de modo inmediato.

Obviamente, estos cambios produjeron una gran dislocación social y un aumento de la complejidad social. Estas transformaciones crearon una mayor necesi-

dad de conocimiento experto (Beck *et al.*, 2001), esto es, de análisis que permitieran entender una realidad social cambiante. Así, se impulsó la creación de nuevos roles intelectuales (científico, experto), organizaciones (universidades, centros de investigación) e instituciones sociales (la ciencia) para cubrir esta demanda. El surgimiento de las ciencias sociales, en general, y de la sociología, en particular, se inscribe en este momento y en esta necesidad social. En sus orígenes la sociología pretendía aportar conocimiento experto para explicar las grandes transformaciones que estaban sufriendo las sociedades del momento con el objetivo de reorganizarlas.

## 1.2. La perspectiva sociológica

Las ciencias sociales se caracterizan, en conjunto, por estudiar al ser humano en sociedad, es decir, por analizar las relaciones que mantienen las personas entre sí. Para ello, aplican el método científico. Sin embargo, cada una guarda su especificidad, ya que analizan diferentes tipos de relaciones. Utilizando el lenguaje clásico de la filosofía de la ciencia, tienen el mismo objeto material: los seres humanos, pero un objeto formal diferenciado: el tipo concreto de relación que mantienen esos seres humanos. Cada ciencia social, ya sea la ciencia política, la antropología, la economía o, entre otras, la sociología, aporta una visión o perspectiva diferencial sobre la conducta humana en sociedad.

Los sociólogos contemplan los fenómenos sociales de una forma distinta a como lo hacen los politólogos, los antropólogos o los economistas, dedicados también al estudio del comportamiento humano en sus múltiples manifestaciones. Esa “mirada distinta” del sociólogo convierte el mudo social indeterminado, común a la sociología, la antropología, la historia o la economía, en su mundo propio, en su objeto privativo y peculiar (González-Anleo, 1991: 26).

Para describir el modo en que la sociología contempla el mundo, el sociólogo Peter L. Berger (1989) acuñó el término **perspectiva sociológica** –aunque también habló de “sociología como visión” (Berger y Kellner, 1985)–. Este concepto ha sido usado en diversos textos introductorios a la sociología (p. ej., Giddens y Sutton, 2022: cap. 1; Macionis y Plummer, 2011: cap. 1; Schaefer, 2012: cap. 1), para mostrar cual es el “modo de mirar” la realidad de los sociólogos, que los distingue de otros científicos sociales. Podríamos plantear, simplificando quizá en exceso, que la perspectiva sociológica tiene cuatro rasgos distintivos:

1. Es “generalizadora”, esto es, interpreta la conducta de las personas en función de la sociedad en la que viven. Por lo tanto, “la sociología se distingue por visualizar las acciones humanas como componentes de configuraciones más amplias; es decir, de conjuntos no azarosos de actores entrecruzados en una red de dependencia mutua” (Bauman y May, 2007: 15). Así, se plantea que la sociedad ejercer presiones “externas” sobre los individuos, coaccionándolos, al mismo tiempo que “internas”, al socializarlos de modo que vean como hechos naturales las pautas y dinámicas de esa sociedad. De ese modo, la conducta viene condicionada por los entramados institucionales de la sociedad, lo que hace posible que se pueda generalizar acerca del comportamiento humano. Un ejemplo de este modo de proceder lo encontramos en el suicidio. Este sería, según la creencia de sentido común, un ejemplo de la conducta más individualista que pueda producirse. Sin embargo, el sociólogo Emile Durkheim estableció en su obra *El suicidio* de 1897 que, a pesar de esta creencia popular, esta conducta se explica por causas sociales no individuales.
2. En segundo lugar, es “desmitificadora” al ir más allá de las apariencias. Las personas tienden a mostrarse ante los demás cumpliendo las expectativas socialmente impuestas. Tienden a mostrar una imagen acorde con las normas y valores esperados al desempeñar un rol específico en una sociedad. La causa es que los individuos intentan manipular la interacción para lograr sus objetivos (Goffman, 2009). La sociología trata de ir más allá de la máscara social que oculta la realidad e intenta explicar y comprender los motivos reales de la conducta humana. No se queda en el mito y las apariencias, sino que busca la raíz del comportamiento social.
3. En tercer lugar, es “relativizadora”. Si se considera que la conducta humana está, en buena parte, condicionada por la sociedad, la pertenencia a la sociedad es clave en la explicación del comportamiento humano. En consecuencia, la pertenencia a diferentes sociedades explica diferentes conductas ante un mismo hecho. Un mismo comportamiento, por ejem-



- plo, puede ser tipificado como delito en una sociedad y celebrado con gran algarabía en otra diferente.
4. Por último, las explicaciones sociológicas pueden ser “contraintuitivas”. Las explicaciones ceñidas al sentido común, por más que puedan resultar convincentes, no siempre son una explicación acertada. Por ejemplo, a veces se escucha que en sociedad “la verdad al final prevalece”. Esta afirmación parece de sentido común, pero no coincide en muchas ocasiones con lo que realmente ocurre. Es más, a veces una afirmación falsa puede modificar la realidad. Así ocurre con las llamadas **profecías autocumplidas**. Estas son “en el origen, una definición falsa de la situación que suscita una conducta nueva, la cual convierte en verdadero el concepto originariamente falso” (Merton, 2002: 507). Dicho de otro modo, aunque puede resultar contraintuitivo, la veracidad intrínseca de una definición no es un factor clave para explicar una conducta humana. De hecho, si se toma por real una definición falsa, esta termina siendo clave para explicar la conducta asociada a esa definición.

### 1.3. La sociología entre los conocimientos humanos

Las personas a lo largo de la historia han tratado de conocer el mundo de modos muy diversos (Figura 1.1). En general, durante la mayor parte del tiempo las principales vías de acceso a la realidad eran, de un lado, la experiencia o conocimiento técnico (se aprendían las cosas por manipulación y observación de los fenómenos naturales) y el conocimiento de sentido común (lo que aprendíamos, de un modo cuasi inconsciente, de los demás miembros de nuestra sociedad). Cuando las sociedades se hicieron más complejas aparecieron especialistas que explicaban el mundo en clave mítico-religiosa o secular. Estos últimos, tardaron más en aparecer. En un primer momento desarrollaron el conocimiento filosófico, que se fundaba en el razonamiento abstracto. Y solo en tiempos muy recientes, como vimos en el epígrafe anterior, se desarrolló el conocimiento científico, que combinaba la observación de la realidad a través de los sentidos con el razonamiento abstracto y la lógica formal.

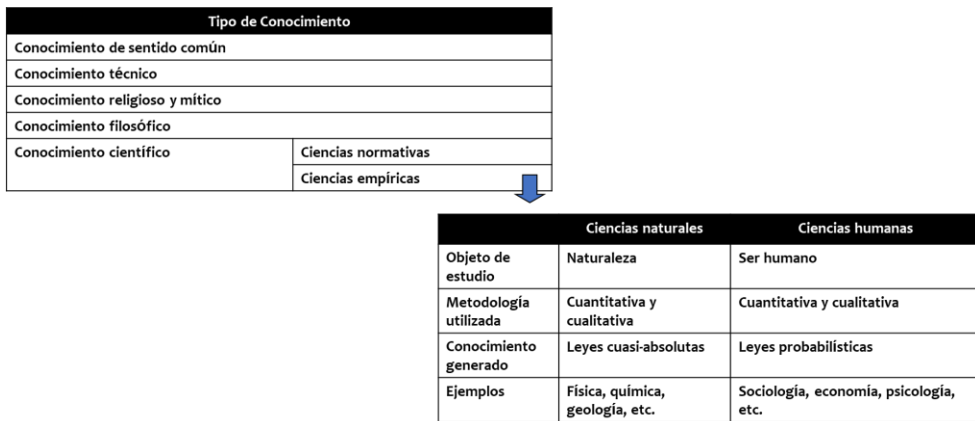
El conocimiento científico se aplicó en sus inicios sobre todo al mundo natural. Las llamadas ciencias naturales precedieron históricamente a la aplicación del método científico a los asuntos humanos. Solo posteriormente, surgieron las ciencias humanas, entre ellas las ciencias sociales, que trataban de aplicar el método de



investigación propio de la ciencia a los seres humanos. La sociología se encuentra entre las ciencias humanas, en concreto dentro de las llamadas ciencias sociales.

Las ciencias naturales y las ciencias sociales, pese a tener unas metas comunes: el conocimiento del mundo aplicando una metodología empírica y racional, tienen objetos de estudios diferenciados. Esto produce que los resultados de sus investigaciones difieran en cuanto al conocimiento que generan. Además, las especificidades del objeto de estudio incluso producen que la metodología, en muchas ocasiones, deba adaptarse y sea diferente.

Figura 1.1. Una clasificación del conocimiento. Fuente: Elaboración propia.



### 1.4. Hechos y acciones sociales

Una idea básica que surge en todas las ciencias sociales, y en la sociología especialmente, es que la vida colectiva no puede ser explicada solo por las características psicológicas de los individuos. La guerra, valga el ejemplo, no se explica porque los miembros de una nación sean más agresivos que los de otra. La gente puede pelearse en una taberna por ser agresiva, pero no abandona su hogar para poner en riesgo su vida durante varios años de su vida porque tenga una personalidad violenta. Los conflictos armados son realidades sociales que tienen múltiples causas y que no descansan solo en la psicología de las personas implicadas en la misma.



Los sociólogos pensamos que existen, en consecuencia, hechos y acciones sociales que van más allá de la psicología individual (para la definición de la acción social véase el Tema 3). La sociedad no es la mera suma de las psicologías individuales de todos sus componentes. Existen valores, normas, creencias compartidas por todos los miembros de la colectividad, que no les pertenecen solamente a ellos. Este conjunto de elementos compartidos surge y, al tiempo, condiciona las relaciones entre las personas en sociedad. Cuando las personas interactúan terminan construyendo redes que adquieren una “vida propia”, esto es, que van más allá de sus deseos e inquietudes individuales. Como afirmaba el filósofo Karl Popper:

Debemos admitir, sí, que la estructura de nuestro medio social es obra del hombre en cierto sentido, que sus tradiciones e instituciones no son ni la obra de Dios ni de la naturaleza, sino el resultado de las acciones y decisiones humanas, pudiendo ser modificadas, asimismo, por éstas; pero insistimos en que esto no significa que hayan sido diseñadas conscientemente y que sean explicables en función de necesidades, esperanzas o móviles. Muy por el contrario, aun aquellas que surgen como resultado de acciones humanas conscientes e intencionales son, por regla general, los subproductos indirectos, involuntarios, y frecuentemente no deseados, de dichas acciones (1982: 279).

El hecho de que las interacciones de individuos terminen generando dinámicas que van más allá de su psicología individual se enmarca en lo que se llaman las **propiedades emergentes**. Estas hacen referencia a los procesos o propiedades que no pueden reducirse a sus propiedades o elementos constituyentes. Dicho de otro modo, “al intentar comprender fenómenos a escalas superiores a partir de escalas inferiores topamos con una realidad en la que las interacciones entre elementos crean nuevos fenómenos” (Solé, 2009: 19).

Para ejemplificar este hecho es común remitirse a los termiteros en las sabanas africanas. Estos son construcciones de tierra de varios metros de altura que albergan un complejo entramado de túneles interconectados. Las termitas individualmente carecen de la capacidad de construirlos, de hecho, su nivel de inteligencia tal como lo entendemos nosotros es muy reducido, pero colectivamente y de un modo no intencionado lo hacen. El estudio de los individuos que componen el termitero no explica la construcción de este. Las interacciones de los individuos son un nuevo nivel de agregación que es irreducible a sus partes constituyentes, creando un sistema complejo con su propia dinámica. En este sentido, “lo complejo tiene mucho más que ver con la naturaleza de las interacciones que con la naturaleza de los



objetos que interaccionan, aunque estos últimos imponen algunas limitaciones sobre lo que puede ocurrir en el siguiente nivel” (Solé, 2009: 25).

En definitiva, la existencia de hechos y acciones sociales implica que el todo es más que la suma de sus partes. La vida social, por lo tanto, tiene su propia dinámica que no se explica solo a partir de la vida psicológica individual de las personas. En consecuencia, la sociología y las demás ciencias sociales mantienen que existen regularidades y leyes sociales que explican el comportamiento humano. Una realidad como el Estado no se explica por el carácter psicopático de los miembros del gobierno, sino que existen regularidades producidas por el mismo que explican la conducta de sus miembros. Lo mismo podemos decir de realidades sociales como el mercado, la familia o el matrimonio.

## 1.5. ¿Qué es sociología?

La sociología es una ciencia social que trata de explicar la vida en comunidad de los seres humanos. Ahora bien, las personas realizan actividades muy diversas y, como hemos visto, estas pueden ser estudiadas desde perspectivas diferenciadas. Por ese motivo, no resulta sencillo encontrar una definición unívoca de Sociología. Como aproximación es posible presentar tres definiciones de una serie de manuales introductorios a la sociología:

La Sociología es una de las Ciencias Sociales. Su objeto primordial de estudio es la sociedad humana y, más concretamente, las diversas colectividades, asociaciones, grupos e instituciones sociales que los humanos forman. (...) La Sociología estudia también al ser humano en la medida en que su condición debe ser explicada socialmente, así como los resultados sociales de sus intenciones y comportamiento (Giner, 1996: 9).

La Sociología es el estudio de la vida social humana, de sus grupos y sociedades (Giddens y Sutton, 2022: 27).

En términos sencillo, la sociología es el estudio científico del comportamiento social y los grupos humanos. Se centra en las relaciones sociales, cómo dichas relaciones influyen en el comportamiento de la gente y cómo las sociedades, la suma total de estas relaciones, se desarrollan y cambian (Schaefer, 2012: 3).



El objeto de estudio de la Sociología sería la llamada acción social, esto es, “la acción humana en los diferentes medios sociales” (Rocher, 1990: 14). Es decir, al hablar de acción humana estamos hablando de las interacciones que mantenemos los unos con los otros, que generan estructuras sociales (grupos, organizaciones, asociaciones o instituciones) y que terminan condicionando nuestra vida en sociedad (Elias, 1999). En esa línea podemos identificar los grandes elementos que estudia la Sociología:

1. Las interacciones y la acción social.
2. Los roles y estatus que configuran la estructura social.
3. Las formas de sociabilidad humana: grupos, organizaciones, asociaciones e instituciones.
4. La cultura y el proceso de socialización.
5. Las sociedades en su conjunto.
6. La desigualdad y la estratificación social.
7. El cambio social.

Dentro de este esquema, el concepto de estructura social es básico. Según Thomas Bottomore (1992), el de estructura social es el concepto más importante de la sociología como ciencia social, ya que la fundamenta. En el epígrafe 5.1.1. se describirá el concepto de estructura social y sus subestructuras.

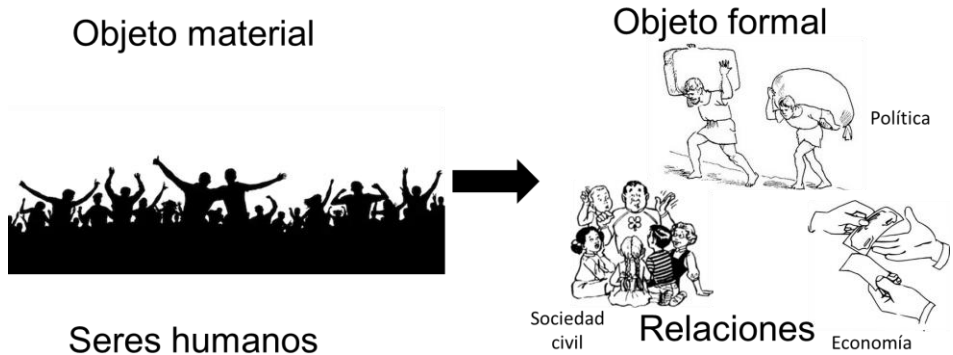
Podemos proponer, en consecuencia, una definición operativa de **sociología** al afirmar que es la ciencia empírica que estudia las relaciones estructuradas conforme a modelos colectivos de los seres humanos. Esta definición incluye los dos elementos. De un lado, el método de estudio: la ciencia empírica y, de otro, el objeto de estudio: las relaciones estructuradas de los seres humanos.

El método para estudiar la realidad social es el método científico, que trata de obtener proposiciones válidas mediante la observación de la realidad. No se trata de hallar las causas últimas del ser de las cosas, ni lo que deberían ser, sino de buscar las relaciones observables de causalidad entre los hechos. Se trata, por tanto, de reflejar lo que pasa. Se observa la realidad de un modo sistemático, racional y objetivo. De todos modos, tanto el método científico como las técnicas específicas de investigación de la sociología serán explicadas más detalladamente en el segundo tema del curso.

Mientras que el objeto de estudio serían las relaciones estructuradas que se establecen entre los seres humanos. Todas las ciencias sociales, como hemos visto, tienen un objeto material común: los seres humanos viviendo en comunidad. Pero

cada una de ellas tiene un objeto formal diferenciado, que marca la perspectiva con que contemplan la sociedad. El objeto formal de la sociología estaría compuesto por las relaciones estructuradas conforme a modelos colectivos. Cuando dos personas interactúan lo hacen socialmente porque su conducta está condicionada por valores, normas, creencias o roles sociales previamente establecidos. Dichas relaciones se caracterizan por ser: heredadas, repetitivas (rituales), acumulativas, estables, por autosucederse, ser coactivas y, paradójicamente, por facilitar la actuación (Figura 1.2).

*Figura 1.2. Objeto material y objeto formal en las ciencias sociales. Fuente: Elaboración propia.*



## 1.6. Enfoques micro y macro

En su estudio de la realidad social, la sociología aplica dos enfoques diferenciados: la microsociología y la macrosociología. Ambos enfoques lejos de oponerse, lo que hacen es proporcionarnos dos visiones complementarias de la realidad. Se diferencian sobre todo por la escala del objeto que estudian.

El primero de ellos, la **microsociología** se centra en los fenómenos sociales de menor escala. Suelen estudiar la acción social, las relaciones de los seres humanos individuales con el grupo y la influencia de la sociedad con el individuo. Se interesa principalmente por el análisis de los significados que las personas confieren a sus acciones cuando se relacionan con los demás. Suelen centrarse en la vida cotidiana de las personas. Como veremos en el tema siguiente, suelen utilizar técnicas de

investigación como la observación o las entrevistas, con el objetivo de interpretar el significado que las personas confieren a su conducta. En este sentido, los estudios microsociológicos tienen profundas y fecundas conexiones con los que realiza la psicología social.

Por su parte, la **macrosociología** se ocupa de analizar las dinámicas que se producen en una escala mayor. Estudia grandes agregados como las instituciones, las estructuras políticas o económicas, las grandes organizaciones, los sistemas culturales. También los grandes procesos de cambio social, los movimientos sociales, las tendencias demográficas o las dinámicas de estratificación. Suelen utilizar métodos de investigación de carácter cuantitativo o histórico. Sin descartar el papel de los individuos, suele preocuparse como la sociedad influye en los individuos a la hora de explicar su conducta. Trata de analizar la regularidades y tendencias presentes en la sociedad. A veces se acusa a la macrosociología de explicar el funcionamiento de las sociedades sin tener en cuenta a los individuos.

Ambos enfoques están, no obstante, íntimamente relacionada. El primer permite observar “de cerca” la vida en sociedad, mientras que el segundo permite verla en su conjunto. La microsociología permite ver el árbol, mientras que la macrosociología nos proporciona una panorámica completa del bosque. Aunque los sociólogos suelen adoptar preferentemente una de las dos perspectivas, lo cierto es que si quiere comprender la dinámica social tienen que incluir ambas en sus investigaciones.

## 1.7. Principales paradigmas teóricos de la sociología

La sociología es una ciencia, como el resto de las ciencias sociales, que lleva practicándose poco tiempo en términos históricos. Son, como vimos más arriba, hijas de la modernidad. Quizá esa juventud haya impedido que presenten un grado de coherencia teórica similar al de las ciencias naturales. En general, los estudiantes de ciencias sociales suelen sorprenderse porque no hay una teoría única y homogénea que explique las sociedades actuales. En general, todas las ciencias sociales presentan diferentes paradigmas teóricos en competencia.

Un **paradigma** es un modelo de práctica científica real de la que surgen tradiciones coherentes de investigación científica (Kuhn, 1994: 34). Se trata, por tanto, de grandes orientaciones en torno a las cuales se agrupan los diversos científicos sociales, que suelen compartir presupuestos teóricos comunes, métodos de investigación similares y llegar a conclusiones más o menos coherentes con la orientación general del paradigma.



En sociología se ha dicho que existen tres grandes paradigmas: el funcionalismo, el conflictivismo y el interaccionismo simbólico (Tabla 1.1). El primero de ellos, el **funcionalismo**, parte de unos presupuestos teóricos que analizan la sociedad como un sistema integrado, estable y coherente. Suelen utilizar metáforas de tipo orgánico o mecánico para explicar la dinámica social: la sociedad es como un cuerpo, donde cada parte sería un órgano, o como un motor, siendo en este caso cada parte una pieza o engranaje del motor. Sostienen que la base del orden social es el consenso moral entre las personas que desempeñan diversos roles y que la desigualdad es inevitable y necesaria para el adecuado desarrollo social. En general, como veremos en el tema siguiente, utilizan métodos de investigación positivistas y cuantitativos. El gran teórico de referencia de este paradigma es Emile Durkheim.

El **conflictivismo**, en segundo lugar, sostiene que la sociedad es una realidad objetiva, jerárquica y fragmentada. La base del orden social no descansaría, sin embargo, en el consenso, sino en el poder que ciertos grupos sociales tienen para imponerse a otros. La violencia y la coerción son el fundamento de las sociedades, que son intrínsecamente cambiantes. El orden, siempre temporal, solamente se consigue mediante la violencia estructural. Suelen utilizar métodos de investigación críticos, que usan técnicas históricas y discursivas. En este caso, Karl Marx es el gran referente teórico del paradigma.

Por último, el **interaccionismo simbólico** afirma que las sociedades surgen de las interacciones entre individuos. Su visión de la sociedad se centra en la subjetividad y la interpretación de la realidad de las personas que participan en la misma. La base del orden social son los significados subjetivos compartidos por los miembros de los grupos humanos. En general suelen utilizar métodos interpretativos y técnicas de investigación de carácter cualitativo. Su gran representante es el sociólogo alemán Max Weber.

Los dos primeros paradigmas, el funcionalismo y el conflictivismo, tienen una visión macrosociológica. Sus teorías suelen ser grandes explicaciones generales del funcionamiento social. El interaccionismo simbólico se adscribe, sin embargo, a un enfoque microsociológico. Del mismo surgen teorías y explicaciones centradas en los individuos y los significados que confieren a su vida en sociedad.

Tabla 1.1. Principales paradigmas teóricos de la sociología. Fuente: Andersen y Taylor, 2002: 26.

	Funcionalismo	Conflictivismo	Interaccionismo simbólico
Visión de la sociedad	Objetiva, estable, cohesionada	Objetiva, jerárquica, fragmentada	Subjetiva, imaginada en la mente de las personas
Relación de los individuos con la sociedad	Los individuos ocupan papeles sociales fijos	Los individuos subordinados a la sociedad	Los individuos y la sociedad son interdependientes
Visión de la desigualdad	Inevitable, funcional para la sociedad	Resultado del conflicto por recursos escasos	La desigualdad mostrada a través del significado de los símbolos de estatus
Base del orden social	Consenso entre el público sobre los valores comunes	Poder, coerción	Sistemas de significados colectivos, la sociedad creada a través de la interacción social
Fuente del cambio social	Desorganización social y ajuste para conseguir el equilibrio, el cambio es gradual	Lucha, competición	Red siempre cambiante de relaciones interpersonales y sistemas de significado
Principales críticas	Una visión conservadora de la sociedad que infravalora las diferencias de poder entre los grupos	Subestima el grado de cohesión y estabilidad en la sociedad	Tiene un débil análisis de la desigualdad y tiende a ignorar las diferencias entre los grupos en la sociedad, sobreestima la base subjetiva de la sociedad
Teórico más destacado	Emile Durkheim	Karl Marx	Max Weber
Enfoque		Macro	Micro

## Conceptos clave

*Ciencias sociales:* Es un conjunto de disciplinas que tratan de aplicar el método científico al estudio de la vida colectiva de los seres humanos.

*Conflictivismo:* Paradigma teórico sostiene que la sociedad es una realidad objetiva, jerárquica y fragmentada. La base del orden social es el poder y la violencia. Utiliza una metodología crítica.

*Funcionalismo:* Paradigma teórico que parte de unos presupuestos teóricos que analizan la sociedad como un sistema integrado, estable y coherente. La base



del orden social es el consenso moral. Suele utilizar una metodología positivista.

*Interaccionismo simbólico:* Paradigma que sostiene que las sociedades surgen de las interacciones entre individuos. Su visión de la sociedad se centra en la subjetividad y la interpretación de la realidad de las personas que participan en la misma. La base del orden social son los significados subjetivos compartidos por los miembros de los grupos humanos. En general suelen utilizar métodos interpretativos y técnicas de investigación de carácter cualitativo.

*Macrosociología:* Enfoque sociológico que estudia los fenómenos a una mayor escala, preferentemente la estructura social y la cultura de una sociedad.

*Microsociología:* Enfoque sociológico que estudia los fenómenos a una menor escala, como las interacciones, los roles o, entre otros, la identidad social.

*Paradigma:* Es un modelo de práctica científica real de la que surgen tradiciones coherentes de investigación científica.

*Perspectiva sociológica:* Se trata de la “visión” o “modo de ver el mundo” que caracteriza a los sociólogos que los distingue de otras disciplinas científicas.

*Profecías autocumplidas:* Se trata de definiciones falsas o erróneas de la situación que producen una nueva conducta, que convierte el concepto falso o erróneo en verdadero o correcto.

*Propiedades emergentes:* Hacen referencia a los procesos o propiedades que no pueden reducirse a sus propiedades o elementos constituyentes.

*Secularización:* Retroceso de la religión en diferentes ámbitos de la vida social.

*Sociología:* Es la ciencia empírica que estudia las relaciones estructuradas conforme a modelos colectivos de los seres humanos.

## Sociología para nuestra vida

### **Libros de autoayuda: ¿nuestra vida depende solo de nosotros mismos?**

La búsqueda de una mejor posición material e inmaterial es recurrente en los libros de autoayuda. Y lo es porque mejorar no es fácil. A todos nos gustaría estar en las clases superiores, o al menos disfrutar de su estilo de vida. Han surgido infinidad de libros que se apoyan en gran medida en este hecho: son los llamados libros de autoayuda. Estos tratan de solucionar dicho deseo de dos formas: o bien nos aconsejan sobre cómo lograr el éxito o nos ayudan a convivir con nuestra situación subordinada. Nos parecería absurdo un libro sobre cómo llegar a ser pobre o cómo soportar la situación de ser millonarios. Aunque





estos últimos, claro está, padecen sus propias patologías, que convenientemente tratan en centros especializados.

El primer tipo de libros suelen estructurarse como manuales de instrucciones hacia el éxito. Valgan algunos ejemplos como *Padre rico, padre pobre* de Robert T. Kiyosaki (2009), *Cómo ganar amigos e influir sobre las personas* de Dale Carnegie (2008) o *Los siete hábitos de la gente altamente efectiva* de Stephen R. Covey (1996). Acostumbran a funcionar como un conjunto de recetas para conseguir el éxito mediante el cambio personal. Como dice Zig Ziglar en su *Nos veremos en la cumbre*: “La oportunidad real del éxito está en la persona y no en el trabajo (...). Afortunadamente, ya tiene todas las características necesarias para alcanzar el éxito” (1992). Este, en líneas generales, se valora por el logro material según la fórmula: a más dinero, más éxito. Los mecanismos para conseguirlo suelen estar basados en la idea de que el pensamiento positivo y el cambio personal conducen ineludiblemente al éxito. En *Los secretos de la mente millonaria* de Harv T. Eker se pide que el aspirante a millonario haga lo siguiente:

Póngase una mano en el corazón y diga:

“¡Admiro a la gente rica!”

“¡Bendigo a la gente rica!”

“¡Amo a la gente rica!”

“¡Y yo también voy a ser una de esas personas ricas!” (en Ehrenreich, 2018: 111).

El segundo tipo se centra en ayudarnos a manejar las frustraciones de nuestra vida. Tal vez seamos pobres y no se cumplan nuestros deseos de ascenso social, pero podemos ser capaces de lidiar con la depresión y la frustración. *El arte de no amargarse la vida* de Rafael Santandreu (2018) es un magnífico ejemplo. Nuestros problemas no radicarían en causas objetivas, sino en nuestra forma de pensar sobre esos problemas. A través de un modo de “pensar más eficaz” conseguiremos solventar las complicaciones de la vida. La dificultad no se encuentra en ser pobre, estar en paro o sufrir enfermedades, sino en el modo en que pensamos sobre esos hechos.

En principio ambos tipos de libros parecen perseguir objetivos diferentes. Los primeros nos muestran el camino de ascenso a la cumbre. Los segundos el modo de ver lo positivo que tiene nuestra situación y conformarnos con los dones que ya tenemos. Ambos, sin embargo, coinciden en una cosa: nos culpan de nuestra situación. Los primeros nos dicen que el éxito es cosa nuestra y los segundos que nuestro bienestar psicológico también lo es, pese a que el éxito o el fracaso en diferentes aspectos de la vida no sean del todo cosa nuestra.

Como afirma la ensayista Barbara Ehrenreich (2018), lo curioso es que este tipo de literatura convierte un problema social en un problema individual. Si no triunfamos es por nuestra incompetencia. Si nos sentimos frustrados o deprimidos por ser pobres es porque no sabemos lidiar con nuestra frustración o depresión. Por arte de magia una situación social sobre la cual no tenemos apenas control: ¿por qué hay ricos y pobres?, ¿qué justifica que los ricos lo sean?; se convierte en un problema personal: ¿por qué no soy rico?,

¿por qué no estoy conforme con mi situación? Esto, sin duda, oscurece el problema. Aunque, bien pensado, tal vez sea ese el objetivo último: inhibir la actuación colectiva. En todo caso, muchos de estos textos con su énfasis en el poder del pensamiento se sitúan en la órbita del pensamiento religioso: si creemos en la posibilidad de algo, y rezamos muy fuerte, esta terminará materializándose (Dominguez, 2018).



# Tema 2

## *La investigación social*

---

### **Objetivos:**

Al terminar de estudiar el tema el estudiante será capaz de:

- \* Identificar un conocimiento producido utilizando el método científico.
- \* Describir las principales perspectivas metodológicas utilizadas por la sociología.
- \* Conocer las técnicas de investigación más utilizadas en la investigación social.

### **Sumario:**

Introducción. 2.1. Investigar en sociología. 2.2. Epistemología y metodología. 2.3. Técnicas de investigación en sociología. 2.4. Estructura de la investigación sociológica. 2.5. Aspectos éticos de la investigación social. Conceptos clave. Sociología para nuestra vida.

---

24

## **Introducción**

A través de este tema pretendemos que el estudiante sea capaz de conocer el modo en el cual investigan los sociólogos. Para ello, se distinguirán los conceptos de epistemología y metodología y se mostrarán cuales son las tres grandes aproximaciones metodológicas en sociología, que coinciden en lo esencial con los tres grandes paradigmas que vimos en el tema anterior. Mostraremos, a continuación, las técnicas de investigación más utilizadas en la práctica sociológica. También la estructura típica de una investigación social. Por último, se hará una sucinta referencia a los aspectos éticos de toda investigación sociológica.

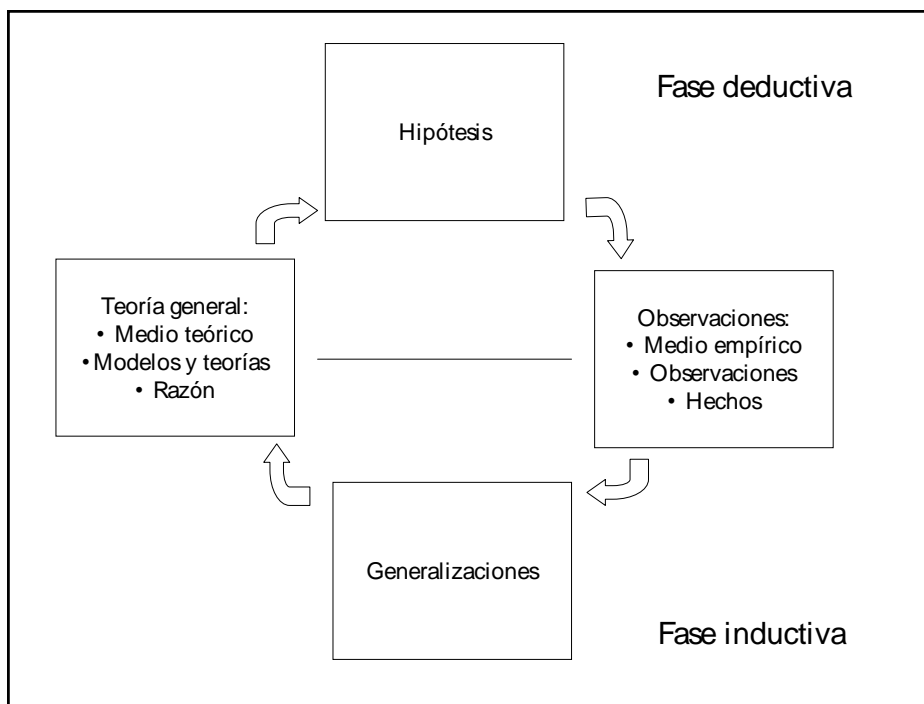


## 2.1. Investigar en sociología

Las ciencias sociales basan su especificidad en la aplicación del llamado **método científico** a la vida de las personas en sociedad. No se trata solo de una reflexión racional sobre lo social, como ocurría con la teoría o la filosofía social, sino un estudio sistemático, racional y empírico de la vida en sociedad.

Como puede observarse en la Figura 2.1., que es utilizada con escasas variaciones por gran cantidad de libros de metodología y técnicas de investigación, el proceso de investigación científica implica cuatro grandes fases, que combinan la teorización y la observación a través de los procesos de deducción y de inducción.

*Figura 2.1. Esquema del proceso de investigación científica. Fuente: Uña Juárez y Martín-Cabello, 2009: 50.*



nocimiento previo en torno a dicho problema. A partir de esa revisión teórica se deducen una serie de **hipótesis**, es decir, de ideas sobre el problema que pueden ser contrastadas con la realidad a través de la observación. Esta se realizará por lo común utilizando alguna de las técnicas establecidas por la disciplina que se ocupe del problema estudiado. Toda esta fase es llamada deductiva, pues supone pasar de modo racional desde un problema teórico-práctico hasta un sistema con el cual observar y medir la realidad.

La segunda fase consiste en la realización de la observación, el análisis de datos y el planteamiento de generalizaciones a partir de este. Esta fase se conoce como inductiva, pues supone partir de la observación y medición de lo real, para llegar a un conocimiento generalizable. De ese modo se cierra el círculo y el trabajo realizado se convierte en teoría sobre el problema que será utilizado en el futuro por otros investigadores.

En todo caso, el conocimiento científico siempre es provisional, aunque ajustado a la realidad y, sobre todo, refutable. Como afirmaba Karl Popper:

La ciencia nunca persigue la ilusoria meta de que sus propuestas sean definitiva, ni siquiera probables; antes bien, su avance se encamina hacia una finalidad infinita –y, sin embargo, alcanzable–: la de descubrir incesantemente problemas nuevos, más profundos y más generales, y de sujetar nuestras respuestas (siempre provisionales) a contrastaciones renovadas y cada vez más rigurosas (1980: 261-262).

La sociología como ciencia empírica utiliza el método científico para teorizar sobre nuestra sociedad. No es, por lo tanto, un conocimiento teórico o normativo, en ese caso estaríamos hablando de **teoría social**, sino que fundamenta sus descripciones y teorías en la observación sistemática de la realidad.

## 2.2. Epistemología y metodología

Hacer investigación implica, en primer lugar, plantear que tipo de conocimiento se va a producir. Es lo que se conoce como **epistemología**. Se trata, por tanto, de definir los aspectos de la realidad que se investigaran y la naturaleza del conocimiento que se producirá. En sociología –y de un modo más general en las ciencias sociales–, existen tres grandes aproximaciones epistemológica (Tabla 2.1), que se corresponden con los tres grandes paradigmas de la disciplina.



Tabla 2.1. Tres modos de aproximarse a la realidad social. Fuente: Harvey y MacDonald, 1993: 9.

Epistemología	Positivista	Crítica	Fenomenológica
Paradigma teórico	Funcionalismo	Conflictivismo	Interaccionismo simbólico
Vía de acceso al conocimiento	Explicación	Entendimiento	Interpretación
Hallazgos	Causas	Relaciones estructurales	Significados
Datos	Hechos sociales	Históricos, estructurales e ideológicos	Interacciones sociales
Aproximación analítica	Método científico	Dialéctica	Participación directa y “empática”

La epistemología positivista lo que pretende es hallar las causas y formular leyes de comportamiento que “expliquen” los “hechos sociales”. Por su parte, la epistemología crítica lo que pretende es “entender” las “relaciones estructurales” que se producen en el seno de una sociedad. Por último, la epistemología fenomenológica lo que se trata es de “interpretar” los “significados” que los actores confieren a su conducta.

Estas perspectivas epistemológicas deben hacerse operativas mediante una **metodología**, que les permita aproximarse al tipo de conocimiento que pretenden. Cuando se habla de metodología se está haciéndolo del “camino” o “vía” utilizada para conseguir el conocimiento. Habitualmente, la aproximación positivista suele utilizar una metodología basada en el método científico utilizado por las ciencias naturales o *Hard Sciences*. Esta metodología suele enfatizar la unidad de la ciencia y se preocupa por la búsqueda de leyes que expliquen el comportamiento.

Por otro lado, la aproximación crítica utiliza una metodología que se ha denominado dialéctica. Está basada en el uso de datos históricos, estructurales e ideológicos –obtenidos en muchas ocasiones de investigaciones planteadas desde una aproximación positivista o fenomenológica–, a través de los cuales se pretende obtener un entendimiento de la situación estructural de la sociedad estudiada.

Finalmente, la aproximación fenomenológica no sostiene la unidad de la ciencia porque desde su punto de vista las ciencias sociales o *Soft Sciences* son especiales. Estas utilizan una metodología basada en la participación directa y la comprensión e interpretación empática del sujeto investigado (Cea D’Ancona, 1998: 31).

Si, por ejemplo, tratamos de realizar una investigación sobre el fenómeno de la prostitución se pueden perseguir hallazgos de diverso tipo. Si partimos de una epis-

temología y una metodología positivista habitualmente se pretenden hallar las causas de este fenómeno y llegar a formular explicaciones de este. Un aserto del tipo: “las mujeres de estratos sociales bajos, consumidoras de alcohol y drogas, con hijos a su cargo y que viven en núcleos urbanos son las que tienen más probabilidades de acabar ejerciendo la prostitución”, sería un posible resultado de aplicar esta perspectiva.

Por su parte, desde una epistemología crítica se trataría de entender las relaciones estructurales subyacentes al fenómeno. ¿Por qué la prostitución es ejercida de un modo mayoritario por mujeres y no por hombres?, ¿tiene algo que ver la situación de opresión de las mujeres?, o ¿forma parte del complejo patriarcal?, serían preguntas que desde una perspectiva crítica adquirirían pleno sentido.

Por último, la epistemología fenomenológica trataría de interpretar los significados subjetivos que los actores implicados en la interacción confieren a su conducta. En este caso, se buscarían la interpretación que prostitutas, clientes o los agentes del orden dan a estas relaciones sociales.

### 2.3. Técnicas de investigación en sociología

Una vez establecidos las posiciones epistemológicas y metodológicas la investigación debe seleccionar una serie de técnicas o herramientas concretas con las cuales obtener los datos que se están buscando. Las **técnicas de investigación** sociológicas obtienen fundamentalmente dos tipos de datos. Por un lado, los discursos de las personas, es decir, toda la producción simbólica de los sujetos investigados. Por otro lado, la conducta efectiva de dichos sujetos. Si se desea investigar el fenómeno de la prostitución, por seguir el ejemplo anterior, podremos preguntar a los consumidores de prostitución cuál es su conducta con las prostitutas o podremos observarles para obtener su conducta efectiva.

Las técnicas de investigación, además, pueden ser clasificadas en técnicas cuantitativas (Cea D´Ancona, 1998) o cualitativas (Vallés, 1999) en función del tratamiento que hacen de los datos obtenidos. Las primeras, las técnicas cuantitativas, están construidas para obtener datos que puedan ser tratados matemáticamente de modo que se consigan resultados representativos estadísticamente. Las segundas, esto es, las cualitativas, están basadas en la recolección de datos para la posterior interpretación de los significados. Los resultados no suelen ser representativos estadísticamente.

Ambos tipos de técnicas establecen una perspectiva que se relaciona con la aproximación epistemológica de la investigación (Tabla 2.2). Habitualmente, las



técnicas cuantitativas suelen ser elegidas por las aproximaciones positivistas y las técnicas cualitativas por las aproximaciones fenomenológicas. La epistemología crítica ha utilizado ambas. Aunque debe señalarse que esta divisoria no es clara, pues existen aproximaciones positivistas de carácter cualitativo y, a la inversa, fenomenológicas de carácter cuantitativo.

*Tabla 2.2. Características de las perspectivas cuantitativa y cualitativa. Fuente: Perelló Oliver, 2009: 48.*

	<i>Perspectiva cuantitativa</i>	<i>Perspectiva cualitativa</i>
Base epistemológica	Postivismo, funcionalismo	Historicismo, fenomenología, interaccionismo simbólico
Énfasis	Medición objetiva, causalidad, generalización de los resultados de la investigación	Descripción y comprensión interpretativa de la conducta humana, en el propio marco de referencia del individuo o grupo que actúa
Recogida de información	Estructurada y sistemática	Flexible: un proceso interactivo continuo, marcado por el desarrollo de la investigación
Técnicas	La encuesta, el experimento y el análisis de datos secundarios	La observación, la entrevista, el grupo de discusión, las historias de vida
Análisis	Estadístico, para cuantificar la realidad social, las relaciones causales y su intensidad	Interpretativo, sociolingüístico y semiológico de los discursos, acciones y estructuras latentes
Alcance de resultados	Nomotética: búsqueda cuantitativa de leyes generales de la conducta	Ideográfica: busca cualitativa de significados de la acción humana

En este epígrafe se describirán, brevemente, las principales técnicas de investigación cuantitativas y cualitativas que se han utilizado para investigar el fenómeno turístico. Así, el experimento no será discutido, porque su impacto en este campo ha sido muy reducido. Mientras que la encuesta o el análisis de datos secundarios ha tenido un uso mucho mayor.

### **2.3.1. Encuesta**

La técnica de **encuesta** es una técnica cuantitativa que aplica un cuestionario a un grupo de personas con el objetivo de conocer la opinión, ideas o la conducta expresada de sus participantes sobre los temas a investigar. Para ello, se selecciona mediante un procedimiento aleatorio a un subconjunto o muestra de la población a estudiar, también llamada universo. Si el procedimiento se realiza adecuadamente,



se dice que las respuestas conseguidas de la muestra seleccionada son representativas estadísticamente, con unos márgenes de error preestablecidos, de las opiniones del conjunto de la población (Font Fàbregas y Pasadas del Amo, 2016: 14-18).

La herramienta utilizada para recoger la información de la muestra es el llamado cuestionario. Este es un conjunto de preguntas estandarizadas que pueden analizarse estadísticamente. Se persigue que todas las personas entrevistadas contesten las mismas preguntas formuladas el mismo modo. Estas pueden ser abiertas, cerradas o semicerradas, pero se pretende que al final todas se puedan codificar en categorías que permitan su tratamiento estadístico.

### 2.3.2. Análisis de datos secundarios

Otra técnica muy utilizada en el ámbito del ocio y del turismo es el **análisis de datos secundarios**, que pueden ser cuantitativos o cualitativos, conductuales o discursivos. Por tal se entiende los resultados ajenos a la producción del científico que está realizando la investigación. Es decir, si un científico social realiza una encuesta sobre turismo, para ese científico los datos de la encuesta son datos primarios. Sin embargo, si otro utiliza dichos datos, los considerará secundarios por no ser de su autoría. Estos datos pueden clasificarse en los siguientes tipo (Perelló Oliver, 2009: 135-138):

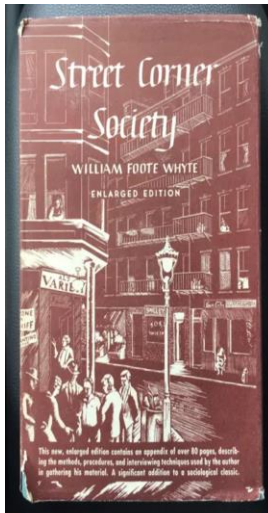
1. Datos no publicados, elaborados por organismo públicos y privados, relativos a su actuación.
2. Datos publicados por organismos públicos y privados: estadísticas e informes.
3. Investigaciones publicadas.
4. Investigaciones no publicadas.
5. Documentos personales.
6. Bancos de imágenes (fotografía, cine).
7. Medios de comunicación: internet, radio, televisión y prensa.

### 2.3.3. Observación científica



La **observación científica** es una técnica que recopila datos discursivos y conductuales mediante la recogida sistemática de información por parte del investigador. Esta técnica, combinada con las entrevistas en profundidad, es la base del método etnográfico, mediante el cual los antropólogos, aunque también los sociólogos, estudian un grupo cultural como un todo (Angrosino, 2012).

La observación puede ser participante o no participantes. Cuando el investigador no interactúa con las personas observados hablamos de observación no participante. Y, al contrario, es participante cuando el investigador interactúa con el objeto de estudio (Guasch, 1996). La técnica de observación es habitualmente cualitativa, porque no se suelen matematizar sus resultados. Sin embargo, en algunos casos si se hace, por ejemplo, cuando se contabiliza el uso del tiempo de un grupo en una etnografía. Y es una técnica que no pretende tener representatividad estadística. Los resultados representan al grupo estudiado, pero no pueden extrapolarse al conjunto de la sociedad. Algunos ejemplos de investigaciones sociológicas basadas en la observación sería *La sociedad de las esquinas* de William F. White o *Los Barjots* de Jean Monod. Un periodista como Hunter S. Thompson hizo un uso amplio de la observación en lo que llamó “periodismo bonzo”, del que es un clásico su libro *Ángeles del Infierno*.



### 2.3.4. Entrevistas

Este tipo de técnica agrupa diversas variantes: entrevista en profundidad, grupos de discusión e historias de vida. La **entrevista** es una técnica cualitativa que persigue obtener datos discursivos, pero lo hace normalmente sin pretensiones de representatividad estadística. Se trata de realizar una conversación para obtener el discurso o discursos más habituales de una persona o, más frecuentemente, de un grupo de personas sobre un tema determinado. Es, por tanto, una técnica de carácter cualitativo. Se puede establecer una tipología de entrevistas en función de tres criterios: su alcance, el grado de estructuración y la profundidad de los contenidos y desarrollos (Tabla 2.3).

Las técnicas más utilizadas en sociología son la entrevista individual en profundidad, que puede ser sobre un tema en concreto o entrevista focalizada; y la historia de vida o entrevista holista, que trata de llegar a un relato de conjunto de la experiencia de un individuo sobre un determinado aspecto de su vida. Habría que sumar el grupo de discusión que, *grosso modo*, es una entrevista grupal en torno a un tema que es objeto de polémica. Se trata de obtener el discurso a partir de las fricciones y disputas que surgen del tema objeto de estudio.

Entrevista semiestructurada	
Información fiscal: Población: adultos. Objetivos: conocer aspectos de la vida del evaluado (a) que faciliten la determinación de datos psicológicos producidos de la exposición a un hecho siniestro. Aplicación: entrevista.	
<b>1. Ambientación y encuadre.</b>	
<b>2. Recolección de datos sociodemográficos.</b>	
¿Cuál es su nombre completo? ¿Cuál es su fecha y lugar de nacimiento? ¿qué edad tiene? ¿a qué se dedica actualmente? ¿hace cuánto tiempo que se dedica usted a esto? ¿Cuánto tiempo tiene de estar trabajando en este lugar? ¿Cuál es su grado de escolaridad? ¿Cuál es su estado civil? ¿En qué ciudad nació usted? ¿En qué ciudad vive? ¿Cuánto tiempo lleva viviendo en esta ciudad? ¿Cuál es su número telefónico?	
Por favor recuérdeme la fecha hoy... ¿Esta pregunta permite identificar si el evaluado está atenido en tiempo.	
<b>3. Reseñas de los Hechos.</b>	
¿Por favor cuéntenme cuáles fueron los hechos por los cuales usted se encuentra aquí, el día de hoy? Recuérdeme en qué fecha ocurrió este evento que me cuentas? Puedes comentarme ¿dónde ocurrió? Cuéntame por favor ¿cómo fue ese momento? ¿Cómo se sintió? ¿qué emociones sintió o que sentimientos experimentaste en ese momento?	
<b>4. Reacciones frente al evento traumático:</b>	
¿puede recordar cuánto tiempo aproximado duró esta situación que me has comentado? ¿Cómo se sintió en ese momento? ¿Cómo afectó su vida ese suceso? ¿Cómo afectó a su familia? ¿Qué cambios identifica en su vida antes y después del suceso? ¿Qué cambios identifica en la vida de su familia antes y después del suceso? ¿Los dificultades que me has mencionado, ¿son estas presentes?	

Tabla 2.3. Tipos de entrevistas. Fuente: Perelló Oliver, 2009: 175.

Criterio	
Alcance	Entrevista individual Entrevista en grupo Grupo de discusión
Grado de estructuración y directividad	Entrevista cerrada o dirigida Entrevista semiestructurada o semidirigida Entrevista abierta o no dirigida
Grado de profundidad	Entrevista holista o historia de vida Entrevista focalizada

### 2.3.5. Experimentos

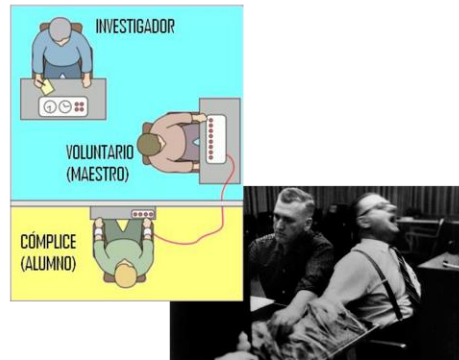


Una técnica que se utiliza ampliamente en todas las ciencias es la realización de experimentos. Sin embargo, en sociología su papel es limitado, ya que resulta a la vez complicado y éticamente problemático el estudio de los problemas sociales mediante esta técnica. El experimento es una técnica cuantitativa, que trata a la vez de obtener datos conductuales y discursivos, que consiste en la elaboración de una situación controlada por el investigador con el objetivo de medir la influencia de las variables dependientes en la variable independiente. El objetivo es conseguir explicaciones que sean estadísticamente representativas de la realidad estudiada. Es la técnica que ofrece un mayor control sobre el proceso de investigación. Algunos ejemplos de su aplicación en ciencias sociales son el experimento en la fábrica Hawthorne de Elton Mayo o el experimento de obediencia a la autoridad de Stanley Milgram.

Experimento Hawthorne: E. Mayo



Experimento Obediencia a la autoridad: S. Milgram



### 2.3.6. Análisis visual

Por cerrar una lista que podría ser mucho más amplia, se puede citar las técnicas de análisis visual. Estas son un amplio abanico de técnicas y prácticas que tienen por objeto analizar el “discurso” implícito en todo tipo de imágenes fijas y en movimiento (Martínez Pérez, 2008).

## 2.4. Estructura de la investigación sociológica



Las investigaciones son un proceso de indagación que, como el resto de las tareas de carácter complejo, tiene una serie de fases de desarrollo. Pueden resumirse como lo hace la Tabla 2.4. En primer lugar, la investigación parte de la identificación del problema y su delimitación. No todos los problemas pueden ser objeto de indagación científica y no todos pueden afrontarse desde el primer momento. El problema de investigación social requiere de una delimitación temática, temporal y geográfica.

Posteriormente, se realiza la revisión de la teoría disponible sobre el problema en cuestión para, a partir de ella, establecer los objetivos generales y específicos de la investigación, y las hipótesis de trabajo. Estas deben permitir ya el planteamiento de conceptos y su operacionalización en variables e indicadores. Debe hacerse notar, además, que la elección de los objetivos viene a su vez condicionada por los medios disponibles. De poco vale embarcarse en una investigación muy ambiciosa si no se dispone de medios económicos, materiales o humanos para llevarla a cabo.

Acto seguido, y partiendo de los presupuestos teóricos, las hipótesis y los conceptos operativos, se diseña una estrategia metodológica adecuada y se plantea una guía para resolver las cuestiones éticas que puedan surgir en el desarrollo de la investigación. Todas estas tareas entran dentro de la fase deductiva, pues se está partiendo la generalidad del conocimiento científico para llegar a la realidad concreta.

*Tabla 2.4. Fases de la investigación social. Fuente: Elaboración propia.*

<i>Deductiva</i>	<i>Inductiva</i>
1. Identificación del problema	7. Elección de las técnicas de investigación adecuadas a la metodología elegida y al objeto de estudio
2. Análisis de la teoría	8. Aplicación de la técnica y obtención de datos
3. Evaluación de medios	9. Análisis de datos
4. Objetivos e hipótesis	10. Elaboración del informe final.
5. Elecciones metodológicas	11. Publicación del informe.
6. Cuestiones éticas	

Hecho todo esto, se eligen las técnicas concretas de investigación adecuadas a la metodología elegida y al objeto de estudio planteado. Su aplicación, de nuevo en función de los medios disponibles, abre el camino al posterior análisis de datos. Esta es una de las fases que puede resultar más laboriosa y costosa, sobre todo cuando se maneja gran cantidad de datos. Sin embargo, la informática está facilitando mucho la tarea. El análisis concluye con la contrastación de las hipótesis de



partida y la elaboración de un informe final que debe ser publicado para cerrar el ciclo de investigación. Toda esta última fase se conoce como inductiva, pues se pasa de la experiencia concreta a la generalización del conocimiento.

## 2.5. Aspectos éticos de la investigación social

Un aspecto presente de modo transversal en toda investigación social son los aspectos éticos (May, 1997). Toda investigación, incluso la realizada con objeto inertes, puede tener aspectos éticos que deben ser contemplados al diseñarla. La problemática se acrecienta en el seno de las ciencias sociales, pues los resultados de estas acostumbran a tener un impacto en la vida de las personas investigadas. Podemos resumir los principales aspectos éticos en tres puntos.

1. Juicios de valor y objetividad. En primer lugar, existe una polémica sobre la posibilidad o no del conocimiento científico objetivo de la realidad social. El sociólogo alemán Max Weber, por ejemplo, reconociendo la dificultad, incluso la imposibilidad de conseguir un conocimiento científico plenamente objetivo, recomendaba suspender los “juicios de valor” y poner en suspenso los “valores” personales en la investigación social. Otros científicos sociales, por el contrario, opinan que suspender los juicios de valor sobre la realidad (“esta situación me parece justa o injusta”, “esto me repugna”, “esta conducta resulta inmoral”) es imposible. Por ese motivo, abogan por una ciencia social comprometida en la que investigar suponga al mismo tiempo una acción de “mejora” sobre la realidad investigada.
2. Debe tenerse en cuenta, en segundo lugar, la **reflexividad social**. Los seres humanos somos reflexivos, al contrario que otras especies biológicas. Es decir, el hecho de investigar a un grupo humano y de compartir los resultados de esa investigación con ellos terminan produciendo alteraciones en la conducta de las personas observadas. Por ese motivo, el investigador debe decidir el grado de apertura acerca de su papel de investigador respecto al grupo investigado y cuanta información compartirá con los mismos una vez tenga los resultados de la investigación.
3. Por último, el conocimiento del mundo social es subversivo. Otro aspecto importante es que las personas y los grupos tratan de mantener una imagen positiva de sí mismos. La investigación social es desmitificadora y eso no es algo que los grupos humanos acepten de buen grado. Por ese motivo, el grupo puede tratar de influir en el resultado de la investigación, de modo que es-

ta siga manteniendo la imagen oficial de dicho grupo. Muchas organizaciones, por ejemplo, solo aceptan la investigación social si tienen capacidad de veto en la publicación de los resultados.

## Conceptos clave

*Análisis de datos secundarios:* Técnica de investigación basada en el análisis resultados de investigaciones realizadas por terceros.

*Encuesta:* Es una técnica cuantitativa que aplica un cuestionario a un grupo de personas con el objetivo de conocer la opinión, ideas o la conducta expresada de sus participantes sobre los temas a investigar. Para ello, se selecciona mediante un procedimiento aleatorio a un subconjunto o muestra de la población a estudiar.

*Entrevista:* Es una técnica cualitativa que persigue obtener datos discursivos. Para ello se trata de realizar una conversación para obtener el discurso o discursos más habituales de una persona o, más frecuentemente, de un grupo de personas sobre un tema determinado.

*Epistemología:* Disciplina que estudia el conocimiento, esto es, que aspectos de la realidad se estudian y que naturaleza tiene el conocimiento producido.

*Hipótesis:* Ideas sobre un problema de investigación que pueden ser contrastadas con la realidad a través de la observación.

*Método científico:* Estudio sistemático, racional y empírico de la realidad.

*Metodología:* Se trata del “camino” o “vía” utilizada para conseguir el conocimiento sobre una realidad.

*Observación científica:* Técnica fundamentalmente cualitativa que recopila datos discursivos y conductuales mediante la recogida sistemática de información por parte del investigador.

*Reflexividad social:* Proceso por el cual los sujetos investigados toman conciencia de los resultados de la investigación y la incorporan a sus vidas, modificando su conducta.

*Técnicas de investigación:* Se trata de las herramientas concretas con las cuales obtener los datos que se están buscando en una investigación.

*Teoría social:* Conocimiento sobre la sociedad de corte teórico o normativo, pero sin fundamentación empírica.

## Sociología para nuestra vida





## ¿Dónde consigo datos para las investigaciones sociológicas?

En el pasado, uno de los principales problemas era conseguir información sobre nuestras sociedades. Los sociólogos y las personas que querían saber como eran sus sociedades tenían que ingeniárselas para producir datos en los que fundamentar sus teorías. Hoy eso ya no es así. Más bien ocurre lo contrario. Contamos con una gran cantidad de organizaciones: universidades, centros de investigación públicos y privados, medios de comunicación o, entre otras, organizaciones no gubernamentales, que producen información sociológica. Esta proliferación hace que sea a veces complicado saber donde debemos buscar, ya que la sobreabundancia puede abrumarnos. En la siguiente lista se encuentran algunas organizaciones en las que puedes obtener datos e investigaciones sociológicas de calidad sobre la sociedad española:

1. Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS): [www.cis.es](http://www.cis.es)
2. Instituto Nacional de Estadística (INE): [www.ine.es](http://www.ine.es)
3. Las páginas web de los diversos ministerios proporcionan información estadística e informes relevantes en función del tema que se desee investigar.
4. Fundación Foessa: [www.foessa.es](http://www.foessa.es)
5. Fundación para la Investigación Social Avanzada (iS+D): <https://isdfundacion.org/>
6. Observatorio Social de la Fundación “la Caixa”: <https://fundacionlacaixa.org/es/observatorio-social>
7. BBVA Research: <https://www.bbva.com/>
8. Instituto de Estudios Sociales Avanzados del CSIC: <https://www.csic.es/es/el-csic/organizacion/institutos-centros-y-unidades/instituto-de-estudios-sociales-avanzados>
9. Una gran cantidad de revistas científicas de sociología. Un listado de las más relevantes lo encontramos en el Portal Científico Dialnet: <https://dialnet.unirioja.es/revistas/submateria/1920>

## *II. Los fundamentos de lo social*



# Tema 3

## *Interacción social y vida cotidiana: la mirada microsociológica*

---

### **Objetivos:**

Al terminar de estudiar el tema el estudiante será capaz de:

- \* Comprender el carácter social del comportamiento humano.
- \* Analizar la posición de las personas en los entramados de relaciones humanas.
- \* Interpretar la conducta cotidiana como un producto de la vida social.

39

---

### **Sumario:**

Introducción. 3.1. Interacción y acción social. 3.2. *Homo economicus* vs. *Homo sociologicus*. 3.3. Posición, rol y estatus. 3.4. Grupos y organizaciones. 3.5. La construcción social de la realidad. 3.6. Conformidad y desviación social. Conceptos clave. Sociología para nuestra vida.

---

## **Introducción**

Este tema pretende describir los conceptos de interacción y acción social. A partir de los mismos, se mostrará el modelo más habitual para describir la acción social: el *Homo sociologicus*, contraponiéndolo al modelo más habitual en economía: el *Homo economicus*. Posteriormente, se revisarán los conceptos de posición social, rol y estatus, de un lado, y de grupo y de organización, de otro. En quinto lugar, se revisará el modo en que la sociedad influye en nuestra vida cotidiana y construye la realidad que habitamos. Por último, se mostrarán las posibles respuestas de conformidad o desviación frente a las pautas sociales que tratan de organizar



la vida colectiva.

### 3.1. Interacción y acción social

La interacción social es la realidad social mínima, es la conducta social más reducida que podemos estudiar. Toda **interacción social** comienza con dos personas que toman conciencia de la existencia del otro y que adoptan una actitud frente a este. La interacción hace referencia a la actuación recíproca entre al menos dos individuos. Es el tipo de relación social más básico.

En principio, la interacción social es un proceso tan básico que puede producirse incluso entre dos animales o entre un ser humano y un animal. Solo exige una toma de conciencia recíproca y la consiguiente toma de actitudes. Cuando se produce entre seres humanos, sin embargo, no opera en el vacío. Somos seres sociales y, por tanto, las interacciones se producen en el seno de una cultura que nos proporciona marcos de referencia comunes. Es lo que el sociólogo Erving Goffman (2006) llamaba marcos de referencia (*frame*) comunes a las personas que interactúan. Los **marcos de referencia** son un conjunto de premisas y pautas comunes que permiten definir las situaciones y estructurar la experiencia. Entre seres humanos estos marcos de referencia incluyen las experiencias compartidas comunes, así como la cultura de los miembros de una sociedad. Estos hacen que sea posible una comprensión intersubjetiva. Es decir, los seres humanos dotamos de sentido a nuestras interacciones.

Estas interacciones condicionadas por los marcos de referencia comunes permiten la comunicación intersubjetiva. Dicho con otras palabras, la interacción precisa realizarse en un contexto social que proporcione marcos de referencia comunes para ser comunicativa y adquirir un significado plenamente social. Cuando las interacciones medidas por marcos de referencia comunes se vuelven comunicativas se convierten en acciones sociales. Podemos definir la **acción social** como “toda manera de pensar, de sentir y de obrar cuya orientación es estructurada de acuerdo con unos modelos que son colectivos, es decir, que son compartidos por los miembros de una colectividad de personas” (Rocher, 1990: 42). Se trata de interacciones sociales dentro de marcos de referencia comunes que se encuentran orientadas con modelos de comportamiento colectivos. La acción social presupone:

1. Una interacción comunicativa y, por tanto, significativa.
2. Marcos de referencia comunes
3. Una actuación humana subjetiva.

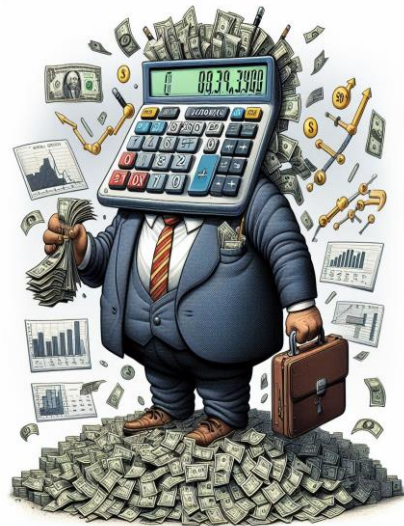


4. La orientación de la acción por modelos de comportamiento definidos socialmente.

### 3.2. *Homo economicus* vs. *Homo sociologicus*

Por lo tanto, la sociología considera que, en nuestra conducta social, las personas se encuentran orientadas por modelos colectivos. Es decir, al relacionarnos con los demás, nuestra experiencia se encuentra condicionada por modos de sentir, pensar y actuar codificados socialmente. Para describir estos moldes de pensamiento que enmarcan la acción social se han creado diferentes modelos. Quizá uno de los más famosos es el llamado *Homo economicus* utilizado por la escuela neoclásica de economía como guía para explicar la conducta humana. Según el mismo, los seres humanos al interactuar con los demás, al menos dentro de relaciones de tipo económico, actuamos del siguiendo una serie de pautas:

1. En primer lugar, procedemos racionalmente. Esto es, analizamos los pros y las contras de los cursos de acción para conseguir nuestros objetivos.
2. En segundo lugar, se considera que contamos con información suficiente sobre la acción para poder tomar estas decisiones racionales.
3. Y, en tercer lugar, tratamos de maximizar el beneficio individual fruto de la acción social. Es decir, tratamos de conseguir los objetivos que consideramos beneficiosos al menor coste posible.



Este modelo ha sido criticado porque diversos motivos. En primer lugar, porque establece una visión muy limitada de la acción social. La acción social, como veremos, incluye aspectos que van más allá de la mera racionalidad económica. En segundo lugar, por ser demasiado individualista. Olvida aquellos aspectos en que los individuos no piensan solo en la optimización de las oportunidades percibidas desde su conciencia individual. El co-

lectivo se impone, de modos diferentes, en muchos casos a los deseos individuales. Y, en tercer lugar, porque es un modelo adaptado a una economía capitalista, pero que no opera en todas las sociedades del planeta.

No todos los seres humanos han vivido o viven en sociedades capitalistas. En algunas el capitalismo aún convive con otras formas de organizar la vida. Incluso hoy, solamente la mitad de la población mundial trabaja bajo condiciones de tipo capitalista (Therborn, 2012: 242-244). El escritor y viajero Manuel Leguineche (2016) refería que, al dar una vuelta al mundo en automóvil en la década de 1960, había conocido a un técnico de una agencia de la ONU en el sudeste asiático. Este le había contado que había estado trabajando con algunas “tribus” en la selva, enseñándoles técnicas agrícolas modernas. Una vez terminado su trabajo se marchó. Dos años más tarde regresó a evaluar sus progresos y se encontró con los campos de cultivo abandonados. Al preguntarles a los lugareños por la razón y si sus enseñanzas no habían sido productivas, le comentaron que lo habían sido mucho. De hecho, le dijeron, el motivo de que ese año no hubieran cultivado es que la cosecha del año anterior fue tan abundante que, gracias a él, habían podido vivir un año sin trabajar. Esta anécdota nos muestra las lagunas de nuestra comprensión de las motivaciones de los demás. Para una mentalidad que aplique la racionalidad económica, lo lógico hubiese sido volver a plantar el campo el año siguiendo. Habríamos vendido el cereal sobrante y con lo obtenido podríamos haber invertido una parte en mejorar el cultivo y otra en adquirir bienes para vivir con más comodidad.

Los sociólogos, sin embargo, pensamos que la conducta humana no se explica solo a partir de esta motivación y de este esquema de pensamiento. De hecho, muchos economistas son conscientes de que el ser humano racional y maximizador es una simplificación de la realidad (Linares Martínez, 2018; Boudon, 2011). Un medio para analizar una interrelación social muy sencilla: el intercambio mercantil, que está regido por leyes lógicas en torno a la venta, la compra y la obtención de beneficios. Sin embargo, la sociología se ocupa de relaciones sociales no tan sencillas. Por ese motivo, el economista Paul Krugman afirmaba que: “La economía es *más dura* que la física; pero, afortunadamente, no lo es tanto como la sociología” (2013: 11).

En sociología hemos creado otro modelo: el *Homo sociologicus*, que analiza la acción social con una perspectiva más amplia sobre las motivaciones humanas y los mecanismos para tomar decisiones. El sociólogo alemán Max Weber fue quien planteo uno de los modelos más utilizados para categorizar estos esquemas de pensamiento que utilizan las personas al relacionarse con los demás. Son los criterios que utilizamos como guía de nuestra conducta. Estos pueden ser de cuatro tipos:

emotivos, tradicionales, racionales conforme a fines y racionales conforme a valores (Weber, 2002: 20-21). Pasamos a verlos.

Los primeros serían los “criterios emotivos”. Los seres humanos podemos sentir atracción, odio, ira o amor. Disponemos de un amplio abanico de sentimientos. Y nuestras relaciones con los demás vienen condicionadas en muchas ocasiones por aspectos sentimentales. A veces olvidamos esto. Pero muchas de nuestras decisiones están preñadas de sentimientos, aunque más tarde las racionalicemos. Es decir, actuamos movidos por sentimientos de ira, odio o atracción sexual, aunque nos cueste reconocerlo. De hecho, es frecuente disfrazar esos sentimientos con complicados ropajes mentales. Así, podemos rechazar a una persona para un puesto de trabajo porque nos desagradaba su aspecto físico y justificarlo alegando razones profesionales. Ocurre mucho más de lo que estamos dispuestos a reconocer.



Y lo que vale para las relaciones personales con nuestros allegados, también vale para las relaciones con la colectividad. Podemos sentir una fuerte vinculación sentimental con “órdenes imaginarios” como la nación o la religión (Harari, 2018: 121-137). Esta idea de órdenes imaginarios es muy importante. Supone que los seres humanos construimos una imagen mental compartida y le damos existencia real. Los órdenes imaginarios requieren fuertes creencias y son acompañados de entramados sentimentales. La gente se vincula sentimentalmente no solo con personas o grupos reales, sino con

estos órdenes imaginarios. Muchas personas lloraron en nuestro país cuando la selección nacional ganó el Mundial de Fútbol 2010 en Sudáfrica. Y las personas lloran cuando en Semana Santa las imágenes religiosas abandonan las iglesias y son sacadas en procesión en diversas localidades de España. Este es un aspecto que los más racionalistas tienden a olvidar.

La nación, por ejemplo, es uno de los órdenes imaginarios más importantes. La gente cree en la existencia de naciones y, en muchas ocasiones, es capaz de dar su vida o quitarle la vida a otra apelando a la misma. Las personas se sienten sentimentalmente vinculadas a su nación. De hecho, las naciones se dotan de un en-

tramado de tradiciones que permiten expresar esos vínculos emotivos. La nación no es solo una unión racional de individuos para conseguir fines que de modo individual no lograría. Implica vínculos afectivos cálidos entre sus habitantes. Por eso un español se alegra cuando ve a otro español o un francés cuando se encuentra con otro francés estando de vacaciones en otro país. Eliminar los vínculos emocionales, incluso en estas comunidades imaginarias, supondría “vivir una vida con reglas, pero sin empatía” (Collier, 2013: 291). Y eso es algo que los seres humanos no hacemos.

En segundo lugar, encontramos las “tradiciones”. Estas son criterios que marcan la acción de la persona en función de modos de actuar heredados de una comunidad humana. Cuando vestimos de una determinada forma estamos siguiendo patrones heredados de nuestra comunidad. En España, la falda es una prenda femenina, aunque no siempre lo fue. No hay ningún criterio racional para tal hecho. Simplemente aceptamos que los hombres no deben utilizar esta prenda y si alguno lo hace lo miramos con extrañeza. Cuando un hombre compra unos pantalones y no una falda está siguiendo una tradición.

En verdad, la mayoría de las tradiciones son invenciones. Algunas son creaciones fácilmente rastreables, incluso con nombres y apellidos. El *kilt* o falda escocesa, pese a lo que nos cuenten películas como *Braveheart*, es una invención bastante reciente. Fue creado en el siglo XVIII por un cuáquero inglés llamado Thomas Rawlinson. Los tartanes o telas de las cuales están fabricados los *kilt* son incluso más tardíos (Hobsbawn y Ranger, 2002). Otras surgen de actuaciones sin un artífice definido. No sabemos quién fue la primera persona que regaló algo a su amada o amado el día de San Valentín. Algunos retraen los orígenes de este día a una festividad romana de la fertilidad. Sin embargo, se ha constituido en una tradición. Y ha adquirido un marcado tinte comercial en las sociedades actuales. En España, los grandes almacenes Galerías Preciados y El Corte Inglés contribuyeron a la consolidación de dicha tradición (Cuartas, 2010). Ahora bien, el hecho de ser invenciones no las hace menos importantes para las personas. Las tradiciones suelen estar cargadas de emotividad. Y las personas suelen defenderlas con uñas y dientes.

Nosotros podemos seguir las tradiciones de un modo casi inconsciente. Actuamos porque hemos aprendido a hacerlo así y porque los que nos rodean, y apreciamos, así lo hacen. De hecho, muchas personas pueden actuar de un modo ritualista (Merton, 2002). Siguen las tradiciones, pero sin preocuparse de sus implicaciones. Algunas personas optan por bautizar a sus hijos o por casarse siguiendo un rito religioso y, sin embargo, no son verdaderos creyentes. Actúan simplemente siguiendo la tradición de su entorno, pero sin compartir los objetivos



explícitos: cumplir con un sacramento religioso. Algunos niños también cumplen el ritual de la Primera Comunión esperando el regalo de un teléfono móvil o una bicicleta. En este caso, los objetivos de los partícipes en la tradición son diferentes de los objetivos manifiestos de la misma.

Tanto las emociones como las tradiciones funcionan como automatismos sociales. Podemos defender con ahínco una tradición sin ser consciente de sus implicaciones. Podemos defender la familia tradicional, sin percatarnos de sus disfunciones. Muchas mujeres no se sienten conformes con la distribución de roles en las mismas, ya que resulta especialmente desfavorable para ellas. La gente no piensa demasiado en su actuación cuando se guía por estos criterios. En ese sentido, se ha afirmado que “estructuramos nuestras sociedades de forma que tengamos que pensar lo menos posible. Estamos obligados a tomar una decisión sólo cuando no hay convención social que la prescriba” (Ball, 2008: 362).

En tercer lugar, encontramos la “racionalidad conforme a fines” o “racionalidad instrumental”. Como vimos, el *Homo Economicus* es definido como un ser racional que capta la información disponible para decidir un curso de acción en busca del mayor beneficio posible. “El principio de la elección racional radica entonces en el supuesto de que, al hacer una elección, *algo* es maximizado por los individuos. En algunos casos ese *algo* se identifica con el beneficio económico, en otros con los votos de los electores, y aun en otros puede identificarse con el poder, el placer, etcétera” (Linares Martínez, 2018: 85). Las motivaciones y los objetivos últimos pueden ser variados, pero el criterio con el cual se tratan de llevar a cabo está basado el cálculo de costes y beneficios en aras de conseguir la mayor utilidad posible. Es lo que se denomina maximización, esto es, la idea de obtener la mayor cantidad del objetivo marcado al menor coste posible.

Este tipo de actuación para dirigir nuestra acción se diferencia de la basada en criterios emotivos o tradicionales. Cuando actuamos por amor o ira y cuando lo hacemos por seguir una tradición o una norma cultural no estamos haciendo un cálculo de los beneficios que nos reportará dicha acción. De hecho, si lo hiciésemos tal vez no actuaríamos de esa forma. Algunos amores y muchos odios pueden perjudicarnos. De igual forma, algunas tradiciones y normas pueden ser perniciosas a la hora de conseguir nuestros objetivos. Las mujeres que sufren la llamada violencia de género son un buen ejemplo. Muchas veces permanecen junto a hombre que las maltratan durante mucho tiempo. Llegan incluso a retirar denuncias previas ante la policía para seguir conviviendo con su maltratador. Su conducta puede estar conducida por motivos emocionales (“es que lo amo”, “cuando no está enfadado es un encanto”) o tradicionales (“a las mujeres siempre nos ha tocado aguantar”, “en

mi familia siempre fue así”), aunque los resultados de su conducta sean objetivamente dañinos para ellas.

Tal y como he señalado antes, en principio cualquier objetivo puede ser perseguido utilizando la racionalidad instrumental. Sin embargo, en la práctica las personas no siempre utilizan este esquema de pensamiento. En la esfera de la política, valga el caso, desde un principio de racionalidad instrumental, lo lógico marcaría que deberíamos votar por los partidos y candidatos que se ajusten más a nuestros intereses. En especial a aquellos que prometen maximizar nuestro bienestar. Siendo este último medido, sobre todo, en términos económicos. Ahora bien, la realidad no parece ajustarse del todo a este planteamiento. En Estados Unidos la victoria de Donald Trump constituyó una sorpresa para muchos analistas. Y lo fue porque las políticas defendidas por el Tea Party y la extrema derecha libertaria atacan los intereses materiales de sus votantes. El típico votante de Trump: trabajador, pobre, varón y habitante de zonas rurales, saldría más beneficiado de las políticas de actuación pública defendidas por el partido Demócrata. Pero es que, como ha analizado la socióloga Arlie R. Hochschild (2018), para esos votantes hay cuestiones más importantes que sus intereses materiales inmediatos. Temas como el aborto, la religión o los valores familiares tienen más peso en su voto que la utilidad económica del mismo. No puede decirse, sin embargo, que su voto sea irracional, basado en emociones o en formas de votar tradicionales. Tomaron esta decisión conscientemente.

En nuestro país, siguiendo este hilo, es frecuente escuchar a muchas personas la siguiente afirmación: “no entiendo como un obrero puede votar a la derecha”. En este caso se está partiendo del mismo error que en Estados Unidos. Quizá, si se aplicaran criterios de racionalidad instrumental, los obreros en efecto deberían apoyar a los partidos de izquierda. Sus políticas pueden ser más beneficiosas para mejorar su situación material. Pero, como en el caso estadounidense, se olvida que las personas no actúan solo por criterios de racionalidad instrumental. Se puede actuar racionalmente, pero en función de una escala de valores en la cual el beneficio económico no es la principal cuestión en juego.

Para finalizar, podemos actuar siguiendo criterios de “racionalidad conforme a valores” o “racionalidad axiológica”. También se la denomina acción normativa, porque implica seguir reglas y normas sociales. Las personas en este caso actúan de un modo racional, analizando los diferentes cursos de acción, pero el objetivo sería cumplir algún tipo de valor o una norma emanado de un sistema de creencias o una ideología. Así, cuando el empleado de una empresa o de una burocracia antepone su ética ante un intento de soborno, consciente de que ese dinero podría solucionarle muchos de sus problemas, está conduciendo su conducta mediante una racionalidad

dad conforme a valores. Del mismo modo, el mártir que prefiere padecer tormento antes que adorar de su religión, está anteponiendo conscientemente su fe a su propia pervivencia física. Conoce su muerte, entre fuertes dolores, pero antepone la salvación de su alma a la misma.

Actualmente este tipo de conductas pueden parecer trasnochadas. Esta forma de actuar era frecuente en el pasado. Lo cual no implica una moral superior: la Ley del Talión implica una lógica semejante y tiene consecuencias nefastas, como las *vendettas* que se perpetúan durante generaciones. En la Francia del siglo XVIII y XIX la nobleza cortesana se veía impelida a gastar más dinero del que disponían gracias a las rentas de sus tierras. Mantener el honor de la casa y el respeto de los demás nobles era el principio motor de su comportamiento. En términos puramente económicos era un estilo de vida abocado a la ruina: llevaba a gastar más de lo que se ingresaba. Además, el hecho de pertenecer a la nobleza les impedía realizar trabajos en la esfera de la economía. Eso les habría supuesto comportarse como un burgués (Elias, 1982, 2016). Sin embargo, en nuestros días aún encontramos conductas racionales basadas en sistemas de valores en diferentes aspectos de la vida social. Una persona que no acepta un tratamiento médico que podría salvarle la vida por motivos religiosos es un ejemplo de ello.

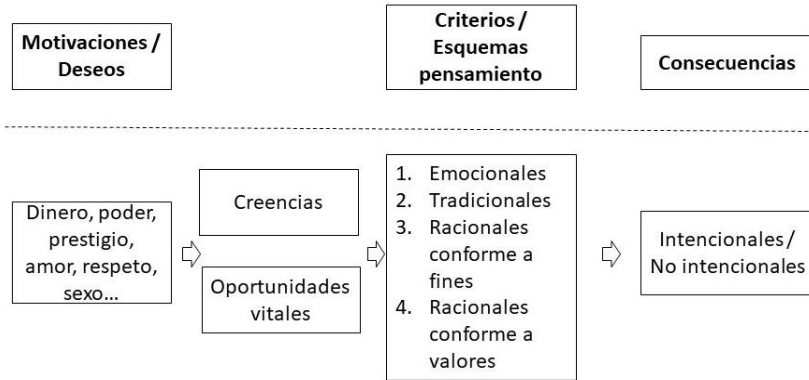
En definitiva, los seres humanos somos complejos. Según la sociología estamos motivados por cosas muy diversas y seguimos criterios diferentes a la hora de perseguir nuestros objetivos. Algunos se dejan llevar y actúan movidos por aspectos sentimentales o por lo que se ha hecho siempre. Otros deciden actuar conscientemente y buscan determinados objetivos, sean estos intereses materiales o la realización de ciertos valores. Además, las personas no somos emotivas, tradicionalistas o racionales todo el tiempo. En general, todos estos criterios de actuación se dan en las mismas personas en diferentes ámbitos y momentos de su vida.

La acción humana no puede ser analizada con recetas de cocina, es decir, a partir de motivaciones simplificadas del tipo: “el hombre es bueno por naturaleza” y “los seres humanos son buenos y altruistas” o, por el contrario, “el hombre es un lobo para el hombre” y “toda la gente es egoísta, siempre va a lo suyo”. Seguimos criterios sentimentales, tradicionales o racionales (instrumentales o axiológicos) a la hora de actuar. Es verdad que hay personas que son más sentimentales, otros más tradicionalistas y algunos más racionales, pero todos actuamos utilizando todos estos criterios en diferentes momentos de nuestra vida.

La Figura 3.1 recoge el modelo sociológico de actuación humana que hemos presentado hasta el momento. La idea es que estamos motivados por diversos factores y elegimos diferentes criterios para realizar nuestros deseos. La acción se ve influida también por las creencias de las personas. Estas limitan o potencian la

elección de un determinado criterio para conducir la acción. Y también por las oportunidades que también limitan o potencian nuestra actuación.

*Figura 3.1. Un modelo para analizar la acción social: el Homo sociologicus.  
Fuente: Elaboración propia.*



Un ejemplo de la aplicación de este modelo sería cuando analizamos la conducta de las personas que desean enriquecerse. Las creencias y las oportunidades influyen en los criterios que elegimos para conseguir nuestros objetivos, en este caso volvernos ricos. Imaginemos que Juan es una persona tradicionalista que cree que “el mundo es como es” y que “no podemos hacer nada para cambiarlo”, solo “tener suerte”. En este caso, su actuación tenderá a actuar siguiendo criterios emocionales o tradicionales. Por el contrario, María es una persona que piensa que “nuestro destino está en nuestras manos” y que “con trabajo duro, todo se consigue”. En este caso, sus acciones serán conducidas de un modo racional.

Juan optará por jugar a la lotería para conseguir su sueño. María intentará montar una empresa. En ambos casos, la sociedad en la cual vivimos marca unos límites y confiere unas oportunidades para conseguirlo. En el caso de la lotería, estas oportunidades vendrán marcadas por la propia dinámica del juego de azar. Las probabilidades de ganar son muy remotas y con mucha seguridad Juan no conseguirá su objetivo. María también está limitada por las oportunidades derivadas de sus condiciones sociales. Si vive en un país rico, proviene de una familia de clase alta, y tiene estudios superiores tiene más probabilidades de conseguir su objetivo que si su situación es la contraria.

Los resultados de nuestra actuación, fruto de nuestros deseos, de los criterios usados para conseguirlos, de nuestras creencias y de la estructura de oportunidades, además no son completamente previsibles. A veces concuerdan con nuestras intenciones. En otros casos, los resultados no tienen nada que ver con lo previsto, incluso pueden ser contrarios. Podemos montar una empresa para volvernos millonarios y tal vez nos arruinemos. En ese caso, el resultado de la acción será precisamente el contrario del deseado.

### 3.3. Posición, rol y estatus

Una imagen muy extendida a la hora de explicar la inserción de las personas en su sociedad es la de un individuo rodeado por los demás. Es una forma de contemplarlo muy individualista que reproduce, en cierta medida, el modelo geocéntrico que situaba a la tierra en el centro del universo. Solo que solemos situarnos a nosotros mismos en el centro del mundo social. Todos los demás orbitarían a nuestro alrededor.

La superación de ese modelo egocéntrico requiere que comencemos a vernos como un punto dentro de un complejo y amplio entramado de relaciones sociales. Como afirmaba Norbert Elias:

En lugar de esta visión tradicional aparece la imagen, ..., de muchas personas individuales que, por su alineamiento elemental, sus vinculaciones y sus dependencias recíprocas están ligadas unas a otras del modo más diverso y, en consecuencia, constituyen entre sí entramados de interdependencia o figuraciones con equilibrios de poder más o menos inestables del tipo más variado como, por ejemplo, familias, escuelas, ciudades, capas sociales o estados” (1999: 16).

Las personas, en consecuencia, pertenecemos a un mundo de complejas y cambiantes relaciones sociales, en la que adoptamos posiciones variables en función de los grupos a los cuales pertenecemos y de nuestro papel en los mismos (Figura 3.2).

*Figura 3.2. Del modelo egocéntrico a un modelo complejo de relaciones sociales. Fuente: Creado con Copilot.*





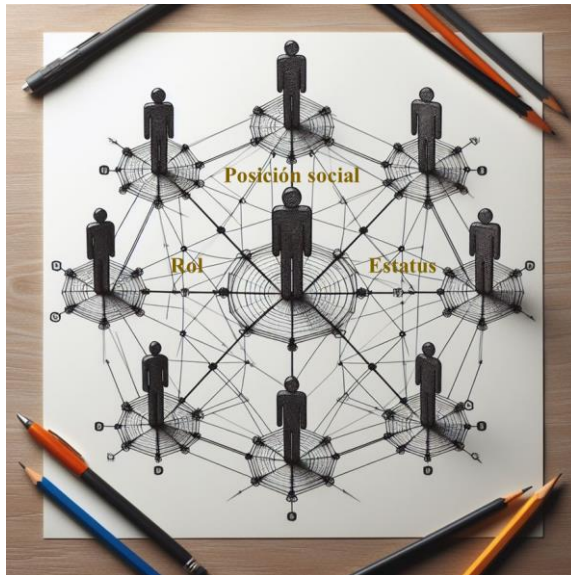
Para analizar el papel de los individuos dentro de estos entramados relacionales, la sociología ha desarrollado una serie de conceptos, entre los que destacan las nociones de posición social, de rol y de estatus. Cuando hablamos de **posición social** estamos refiriéndonos al lugar simbólico que ocupamos en una red de relaciones sociales y que condiciona nuestras relaciones con los demás. Se puede ocupar una posición social por diversos motivos. Así, se habla de posiciones adquiridas y de posiciones adscritas. Son posiciones sociales adquiridas cuando se consiguen por los esfuerzos o los deméritos de las personas. Y son posiciones sociales adscritas cuando se ocupan con independencia de la voluntad de los individuos.

Dentro de cada grupo social ocupamos una posición determinada que queda definida por el rol y el estatus asociados a la misma. Un **rol** o **papel social** es el conjunto expectativas que las personas tienen acerca de la persona que desempeña una posición social específica. Por su parte, el **estatus social** es el nivel específico de prestigio, honor y reconocimiento que tiene un individuo por ocupar una posición social. Ambos elementos son la cara y la cruz de la posición social. De este modo, un individuo desempeña un rol y tiene un estatus. El rol sería el conjunto de obligaciones que implica ocupar una posición y el estatus la recompensa o el castigo por hacerlo (Figura 3.3). El concepto de rol es muy importante en la configuración del modelo del *Homo sociologicus* que vimos antes. Es más, según el sociólogo Ralf Dahrendorf:

En el cruce del individuo y de la sociedad se halla el *Homo sociologi-*

cus, el hombre como portador de roles sociales preformados. El individuo es sus roles sociales, pero éstos son, a su vez, el hecho molesto de la sociedad. La sociología necesita siempre, para resolver sus problemas, de la referencia de los roles sociales como del análisis; su objetivo consiste en descubrir las estructuras de los roles sociales (1973: 52).

Figura 3.3. Posición social, rol y estatus. Fuente: Creado con Copilot.



Las personas no suelen desempeñar un único rol ni tener un solo estatus. En general, desempeñamos diversos roles (padre, madre, empleado, jefe...) que nos proporcionan diferentes niveles de estatus. Este conjunto de roles (*rol set*) es más o menos amplio en función del conjunto de relaciones que mantengamos y del número de grupos en los que participemos. También es cierto que del conjunto de roles es frecuente que destaque uno sobre los demás: es el rol dominante. Este nos confiere un estatus principal ante los demás y es clave a la hora de configurar nuestra identidad social. Así, el rol y el estatus dominante serían aquellos que mejor definen la identidad social de una persona y que tiene mucha influencia en su vida.

A veces, la multiplicidad de roles puede generar conflictos, ya que en cada



uno de ellos se generan expectativas sobre nuestra conducta que pueden ser contradictorias. Por ejemplo, las expectativas que se generan respecto al papel de madre o padre puede ser contradictorias con las del rol profesional.

Los distintos roles, como hemos visto, confieren diferentes niveles de estatus. El estatus puede ser positivo, cuando desempeñamos roles bien valorados por la sociedad. Serían roles con un estatus positivo y un alto prestigio social. O, por el contrario, pueden ser negativos cuando desempeñamos roles rechazados por la sociedad. Serían roles con un estatus negativo que suelen producir procesos de **estigmatización**. Las personas pueden ser estigmatizadas, es decir, pueden suscitar rechazo y reprobación social por diversos motivos: una condición, un atributo, un rasgo o un comportamiento determinado. Existen, en este sentido, ciertos roles que son estigmatizados y que tienen, en consecuencia, un prestigio nulo o muy bajo. Ejemplos de papeles sociales que han sido estigmatizados en diferentes sociedades serían las personas sin hogar, los drogodependientes, los inmigrantes indocumentados, los enfermos mentales o, entre otros muchos, los discapacitados físicos.

Para medir el prestigio de los roles profesionales los sociólogos han construido lo que se conocen como escalas de prestigio profesional. Estas son una herramienta que sirven para medir y comparar globalmente el prestigio de las profesiones (Carabaña Morales y Gómez Bueno, 1996). En la Tabla 3.x. tendríamos un ejemplo de una de estas escalas aplicada a la realidad española por CIS.

*Tabla 3.x. Las 30 profesiones con mayor prestigio medio y las 30 profesiones con menor prestigio medio para los españoles, 2013. Fuente: CIS, Estudio 3004.*

<b>Profesión</b>	<b>Media</b>
<b>30 profesiones con mayor prestigio</b>	
Médicos especialistas	84,02
Bomberos	82,59
Ingenieros aeronáuticos (ingenieros superiores)	78,86
Catedráticos de universidad	78,52
Profesores de universidad	78,44
Ingenieros técnicos en telecomunicaciones	77,22
Pilotos de aviación	76,96
Ingenieros técnicos aeronáuticos	76,60
Ingenieros en telecomunicaciones (ingenieros superiores)	76,17
Matemáticos	76,09
Arquitectos	75,85
Ingenieros industriales (ingenieros superiores)	75,72
Ingenieros de caminos (ingenieros superiores)	75,25
Catedráticos de enseñanza secundaria	75,13





Maestros de enseñanza primaria	74,93
Farmacéuticos	74,79
Ingenieros técnicos agrícolas (antiguos peritos)	74,51
Maestros de educación infantil	74,22
Técnicos especialistas en radiología	74,01
Profesores de enseñanza secundaria	73,81
Profesores de educación especial por dificultades de aprendizaje	73,56
Técnicos en laboratorio de diagnóstico clínico	73,17
Controladores del tráfico aéreo	73,08
Enfermeros	72,94
Químicos	72,86
Deportistas	72,63
Analistas programadores (diseñadores de software, ingenieros informáticos de aplicaciones)	72,46
Ingenieros técnicos industriales (antiguos peritos)	72,04
Programadores informáticos (programan software y aplicaciones informáticas)	72,03
Analistas de redes informáticas (ingenieros informáticos en redes)	71,96
<b>30 profesiones con menor prestigio</b>	
Peones de la construcción	45,16
Acupuntores	44,99
Promotores de venta (demostradores de producto en comercio)	44,94
Operadores de máquinas tejedoras	44,76
Agentes de seguros	44,72
Sacerdotes	44,49
Lectores de contadores (luz, gas...)	43,66
Reponedores (de productos en supermercados, etc.)	43,08
Miembros del gobierno de una comunidad autónoma	42,73
Mozos de equipaje	42,20
Operadores de telemarketing	42,06
Promotores inmobiliarios	40,61
Teleoperadores	39,62
Telefonistas	39,52
Limpiadores de vehículos	39,25
Sacristanes	38,97
Empleados de sala de juegos y afines	38,64
Empleados de casas de empeño y de préstamos	38,57
Cobradores de facturas, deudas y empleados afines	38,18
Empleados en salas de venta de apuestas	38,06
Vendedores en mercadillos	37,95
Parlamentarios autonómicos	37,69
Dirigentes de un sindicato	36,74
Repartidores de publicidad	36,45
Cazadores (trabajadores cualificados en actividades de caza)	36,20
Vendedores a domicilio	34,64

Concejales	34,51
Vendedores callejeros	33,54
Diputados del Congreso (nacional)	32,55
Miembros del gobierno central	30,38
Astrólogos o adivinadores	26,74

### 3.4. Grupos y organizaciones

Las personas además de relacionarse de modo personal con los demás de modo puntual, tendemos a establecer relaciones estables y duraderas. A veces lo hacemos con una única persona, como con nuestra pareja sentimental, pero en otras lo hacemos con un conjunto de personas. Para estudiar estas relaciones estables con un conjunto de personas se utiliza el concepto de **grupo social**. Este puede ser definido como “una pluralidad de individuos que se hallan en contacto los unos con los otros, que tienen en cuenta la existencia de unos y otros, y que tienen conciencia de cierto elemento común de importancia” (Olmsted, 1972: 17). La existencia de un grupo social implica una serie de elementos típicos:

1. Un determinado número de miembros. No es sencillo establecer los límites cuantitativos a la conformación de grupos. En el tramo inferior, se puede decir que dos personas serían una pareja, por lo tanto, no constituirían un grupo como tal. En el superior tampoco está claro el límite. Sin embargo, y de modo convencional, se puede afirmar que un grupo pequeño suele tener entre tres y ocho miembros. Los grupos mayores a ese número suelen tener divisiones internas que conforman subgrupos.
2. Unos objetivos y motivaciones comunes. En general, los grupos presentan algún tipo de objetivo o de motivación compartida por sus miembros, que los estructura y da forma.
3. Un sentimiento de “nosotros”. Los miembros de los grupos, incluso en aquellos más formales como los grupos laborales, suelen presentar algún tipo de vinculación afectiva y de sentimiento de pertenencia al mismo.
4. Un sistema de normas y valores comunes. También, y de un modo significativo, los grupos generan normas y valores comunes. En algunos casos incluso subculturas específicas (véase Tema 4).
5. Un entramado de roles y estatus sociales interdependientes. En un grupo pequeño, por ejemplo, se pueden distinguir roles sociales como el del co-mediante, el organizador, el dominador o crítico o, entre otros, el desviado

(González-Anleo, 1991: 233).

Los grupos se pueden clasificar en base a diversas tipologías. Una de las más famosas es la que distingue entre grupos primarios y secundarios. Fue desarrollada por el sociólogo estadounidense Charles Horton Cooley. Sostenía que los grupos primarios, que llamó así por ser los primeros que aparecen en la vida de las personas, se caracterizaban por las relaciones de proximidad, emocionales y por su estabilidad en el tiempo. Los grupos secundarios, que aparecen más tarde, eran impersonales, no emocionales y con una menor permanencia.

Un tipo de grupo particular son las **organizaciones sociales**. Estas se pueden definir como un grupo de personas se unen para conseguir una serie de fines determinados. Para ello, coordinan sus actividades formalizándolas y reglamentándolas, así como constituyendo roles específicos que se organizan en una estructura jerarquizada. La vocación de las organizaciones es la de constituirse en formas estables y duraderas. Ejemplos de estas serían las burocracias estatales, los ejércitos, las empresas capitalistas o, entre otras muchas, las Organizaciones no gubernamentales.

### 3.5. La construcción social de la realidad

55

---

La sociología, como hemos visto durante el tema, sostiene que las personas viven en una relación social constante con los demás. Los individuos al relacionarse los unos con los otros construyen un mundo simbólico en el que habitan y que condiciona su percepción de la realidad. La formulación más famosa de esta idea proviene de la obra de Peter L. Berger y Thomas Luckmann, *La construcción social de la realidad* (2003). En este libro se afirma que las personas construyen su propio mundo vivencial, definiendo la realidad o situación en que se encuentran, cuando interaccionan cotidianamente. El mundo en el que vivimos es un mundo construido socialmente, pero que nosotros **naturalizamos** y damos por sentado. Así, valga el caso, el modo en que se relacionan hombres y mujeres varía de una sociedad a otra. Cada sociedad construye de un modo diferente este tipo de relaciones. Sin embargo, los miembros de dichas sociedades las naturalizan y consideran que ese modo de comportarse es el único posible.

Según estos autores, las personas se ven condicionadas por el modo en el cual la sociedad define la realidad. Sin embargo, afirman que tenemos cierta capacidad de manipular la realidad haciendo uso o cambiando estas percepciones comunes. De este modo, las personas son construidas por la sociedad y estas, a su vez, hacen



sociedad en un proceso de naturaleza dialéctica.

La idea de que la sociedad es básica en la percepción del mundo y en el modo en el que vivimos la vida cotidiana ha sido ampliamente explotada por la sociología. Destacan dos grandes aplicaciones de esta idea: la teoría del yo espejo y el llamado teorema de Thomas.

En primer lugar, el sociólogo Charles Horton Cooley desarrolló el concepto de **yo espejo** (*Looking Glass Self*) en 1902. Con este concepto sostenía que la imagen y la autoestima que desarrollamos de nosotros mismos deriva de las interacciones que mantenemos con los demás. Nuestra identidad descansaría en tres elementos.

1. En primer lugar, imaginamos como nos deben percibir los demás. Es decir, como creemos que nos ven los demás.
2. En segundo lugar, imaginamos el juicio que les merece a los demás esa imagen.
3. Finalmente, creamos una imagen de nosotros mismos sobre esas percepciones imaginadas. Si creemos que los demás nos ven y nos juzgan de manera positiva, seguramente tendremos una imagen positiva de nosotros mismos. Y, por el contrario, si consideramos que los demás nos ven y nos juzgan de modo negativo, terminaremos teniendo una autoimagen negativa de nosotros.

En definitiva, la sociedad sería clave a la hora de contemplarnos a nosotros mismos. Solamente mediante el reflejo que recibimos de los demás al interactuar con ellos somos capaces de construir un juicio sobre nuestra propia persona.

Y, en segundo lugar, el **teorema de Thomas** formulado originalmente en 1928 por William Isaac Thomas sostiene que, si las personas definen una situación social como real, esta tendrá consecuencias reales. La interpretación de la realidad, por lo tanto, termina teniendo consecuencias objetivas. Puede ocurrir que las percepciones o interpretaciones sean errónea o incorrectas, pero que con independencia de este hecho tengan consecuencias reales en la vida. Así, si en una comunidad creen en la existencia de brujos, con independencia de que tales seres existan, esa creencia puede tener efectos importantes en la vida de los miembros de dicha comunidad.

Un ejemplo de la aplicación del teorema de Thomas serían las llamadas profecías autocumplidas (que se mencionaron en el Tema 1). Una profecía autocumplida implica que la definición de la situación por parte de los actores termina generando el resultado esperado. Existen varios ejemplos de este tipo de profecías autocumplidas.



1. El efecto Pigmalión. En este caso, se trata de un fenómeno psicológico que se produce cuando las altas expectativas sobre una persona terminan generando un alto rendimiento por su parte. Si un maestro, valga el caso, cree que un alumno tiene un gran potencial, las expectativas que pone sobre el mismo pueden incentivarle a trabajar más duro lo que terminará generando un mayor rendimiento por su parte.
2. Los pánicos bursátiles. Si los inversores comienzan a creer que un valor puede caer con motivo de la difusión de un rumor sobre la solvencia de esa empresa, se dedicarán a vender activamente ese valor y pueden hacer que su precio caiga muy fuerte. El mercado puede, finalmente, terminar desplomándose. La creencia inicial, que puede muy bien ser falsa, termina generando el resultado esperado de modo que se convierte en una profecía autocumplida.

Tanto el teorema de Thomas como el yo espejo nos muestran que nuestras relaciones con los demás condicionan el modo en el cual nos autopercebimos y que la percepción de la realidad, creada socialmente, tiene consecuencias reales en nuestra vida, con independencia de su veracidad.

### 3.6. Conformidad y desviación social

Hasta el momento, hemos visto que la acción social supone una serie de reglas que estructuran la actuación de las personas. Estas, sin embargo, no siempre aceptan las normas y valores sociales. Cuando una persona rechaza las normas y valores de una sociedad se habla de **desviación social**. Por el contrario, cuando las aceptan hablaríamos de **conformidad social**. El sociólogo estadounidense Robert King Merton elaboró una tipología en la que clasificaba la respuesta de las personas a las normas y valores de una sociedad. Para ello, sostuvo que existían cinco posibles respuestas en relación con las metas culturales (los valores y las normas) y los medios que una sociedad institucionaliza para alcanzarlos.

1. Conformismo. Los individuos aceptan tanto las metas culturales, como los medios para alcanzarlas. Estas personas aceptarían los valores y las normas de la sociedad, así como las vías para ponerlos en práctica.
2. Ritualismo. Los individuos no aceptan las metas culturales, pero sí los mecanismos para conseguirlas. Es decir, las personas ritualistas aceptan los



- valores y siguen las normas de la sociedad, sin compartirlas realmente.
3. **Innovación.** Los individuos aceptan las metas culturales, pero rechazan los medios para conseguirlas. En este caso, se pueden buscar vías alternativas, a veces ilegales, para lograr realizar las metas de una sociedad.
  4. **Retraimiento.** Los individuos rechazan tanto las metas culturales como mecanismos para lograrlas, retirándose de la sociedad. Se busca, por lo tanto, la autoexclusión de la comunidad.
  5. **Rebelión.** Los individuos rechazan tanto las metas culturales como mecanismos para lograrlas, pero en este caso tratan de cambiar tanto las metas como los medios para conseguirlas.

La desviación social será más probable cuando los individuos sienten que no pueden alcanzar las metas socialmente establecidas utilizando los canales institucionales preestablecidos. Pero incluso personas que pueden alcanzar las metas socialmente establecidas, pueden rechazarlas porque no se encuentran conformes con las mismas. Es decir, pueden rechazar los valores y las normas sociales, aunque tengan la posibilidad de utilizarlas a su favor.

## Conceptos clave

*Acción social:* Se trata de interacciones dentro de marcos de referencia comunes que se encuentran orientadas con modelos de comportamiento colectivos.

*Conformidad social:* Aceptación de las normas y los valores establecidos en una sociedad.

*Desviación social:* Rechazo de las normas y los valores establecidos en una sociedad.

*Estatus social:* Es el nivel de honor, prestigio y reconocimiento que tiene un individuo por el hecho de ocupar una posición social determinada.

*Estigmatización:* Proceso por el cual se rechaza y se reprueba a una persona por diversos motivos: una condición, un atributo, un rasgo o un comportamiento determinado.

*Grupo social:* Es un conjunto de individuos que interaccionan entre sí con cierta continuidad y que tienen un cierto elemento común de importancia que les hace dotarse una estructura de roles, normas y valores comunes, generando un sentimiento de pertenencia.

*Homo economicus:* Modelo que trata de explicar la acción social en torno a la idea de que las personas actúan racionalmente tratando de maximizar los cursos de

acción para conseguir los objetivos que previamente se habían planteado.

*Homo sociologicus*: Modelo que trata de explicar la acción social utilizando diversos esquemas de pensamiento que enfatizan la influencia de la sociedad. Uno de los más extendidos considera que la acción puede estar conducida por criterios emotivos, tradicionales, racionales conforme a fines y racionales conforme a valores.

*Interacción social*: Hace referencia a la actuación recíproca entre al menos dos individuos que toman actitudes frente al otro.

*Marcos de referencia*: Son un conjunto de premisas y pautas comunes que permiten definir las situaciones y estructurar la experiencia.

*Naturalización*: Proceso social por el cual las relaciones construidas socialmente son aceptadas como hechos de la naturaleza.

*Organizaciones sociales*: Son grupos organizados de personas se unen para conseguir una serie de fines determinados. Para ello, coordinan sus actividades formalizándolas y reglamentándolas, así como constituyendo roles específicos que se organizan en una estructura jerarquizada. La vocación de las organizaciones es la de constituirse en formas estables y duraderas.

*Posición social*: Es el lugar simbólico que ocupamos en una red de relaciones sociales y que condiciona nuestras relaciones con los demás.

*Rol/papel social*: Es el conjunto de expectativa que se tienen acerca de las personas que ocupan una posición social específica.

*Teorema de Thomas*: Es una proposición lógica que afirma que, si las personas definen una situación social como real, esta deviene real en sus consecuencias.

*Yo espejo (Looking Glass Self)*: Teoría que sostiene que la imagen y la autoestima que desarrollamos de nosotros mismos deriva de las interacciones que mantenemos con los demás.

## Sociología para nuestra vida

### ¿Influye la sociedad en el amor y las relaciones íntimas?

Habitualmente se considera que las relaciones íntimas son propias de cada persona en particular. Nos cuesta aceptar que estén condicionadas por la sociedad en la que vivimos. Sin embargo, desde la sociología se ha mantenido que las relaciones amorosas también están influidas por las pautas sociales. La elección de pareja y su consolidación a través del vínculo del matrimonio, valga el caso, se ve influida por los valores y las normas de la sociedad. En las sociedades tradicionales el matrimonio solía ser una unión entre familias,

en las que el amor podía estar presente, pero en las cuales existían toda una serie de criterios sociales que iban más allá de este. En las sociedades actuales, sin embargo, las pautas matrimoniales tienden a estar conducidas por lo que el sociólogo Anthony Giddens (1995) llamaba “pura relación”. Es decir, el vínculo matrimonial se fundamenta en las relaciones afectivas entre dos personas y se excluyen otras consideraciones sociales y económicas del mismo. Esto sería una muestra de la destradicionalización de las sociedades y llevaría una mayor democratización de las relaciones íntimas.

Sin embargo, aunque la elección de pareja recae ahora en las decisiones personales, esto no significa que la sociedad no influya en la misma. Si aplicamos el modelo propuesto en el capítulo para explicar la acción social al matrimonio podemos ver esto. En principio algunas personas pueden tener el deseo de tener una pareja y contraer matrimonio con el objetivo de fundar una familia. El modo en que intentará conseguirlo variaría en función de sus creencias –incluso el mismo hecho de desear casarse se ve influido por las creencias acerca del matrimonio y la familia–. Pueden creer en el amor romántico (Illouz, 2009) o pueden ser más prácticos y buscar una persona con determinadas características sociales semejantes a las suyas. Algunas personas desean casarse enamoradas y otras “hacer un buen casamiento”.

En función de estas creencias se actuará de una forma u otra. Las primeras seguirán criterios más emocionales o tradicionales, mientras que las segundas perseguirán su objetivo de un modo más racional. Incluso pueden utilizar una mezcla de criterios. Pueden, por tanto, esperar que el amor los encuentre o iniciar una búsqueda activa de pareja a través de las redes sociales especializadas. En todo caso, las personas se verán limitadas o impulsadas por las oportunidades vitales surgidas de la situación social en la cual se encuentren.

Habitualmente contraemos matrimonios con personas de nuestro mismo entorno geográfico y de nuestra misma posición social. En España aproximadamente el 85% de los españoles se casan con otros españoles. Además, diversos estudios muestran que tendemos a emparejarnos con personas de nuestra misma clase social, nivel de estudios y edad (Cuevas Hernández, 2013; Rodríguez, 2016). Se dan, por tanto, pautas homofílicas, esto es, de relación con personas semejantes a nosotros. La estructura de oportunidades favorece este hecho, ya que las personas tienden a relacionarse con personas semejantes a ellos y de estas relaciones surgen las parejas sentimentales. A esto se podría sumar que las personas, en su búsqueda de pareja, también pueden adoptar de modo consciente estrategias para mantener su clase social.

En todo caso, las consecuencias de nuestros actos tampoco están claras. Podemos tener la intención de casarnos con una persona maravillosa y fundar una gran familia, donde reine la armonía, la paz y el amor durante toda nuestra vida. Sin embargo, no siempre se logra. Aunque nos empeñemos, las consecuencias de nuestros actos pueden estar muy alejadas de nuestros deseos. Las cifras de divorcios así lo atestiguan: la duración media del matrimonio en España es de unos 16 años.



# Tema 4

## *Cultura, socialización e identidad: la mirada simbólica*

---

### **Objetivos:**

Al terminar de estudiar el tema el estudiante será capaz de:

- \* Distinguir el papel de la cultura en la conducta humana.
- \* Conocer los elementos y características de la cultura.
- \* Comprender el papel de la socialización en la vida de las personas.

61

---

### **Sumario:**

Introducción. 4.1. Naturaleza y cultura. 4.2. Definición de cultura. 4.3. Elementos de la cultura. 4.4. La cultura en las sociedades actuales. 4.5. El proceso de socialización. 4.6. Identidad social. Conceptos clave. Sociología para nuestra vida.

---

## **Introducción**

Este tema pretendemos distinguir los rasgos hereditarios de la conducta humana de aquellos adquiridos de la sociedad a través de la cultura. Definiremos el concepto de cultura, central en la sociología y en las ciencias sociales, y mostraremos sus características y elementos distintivos. También analizaremos su lugar en la sociedad actual. Además, describiremos el proceso de adquisición de la cultura, esto es, el proceso de socialización. Y, por último, mostraremos la importancia de la cultura a la hora de construir la identidad social de las personas.



## 4.1. Naturaleza y cultura

A lo largo de la historia del pensamiento ha existido una polémica entre aquellos que pretendían explicar el comportamiento humano a partir de nuestra naturaleza, esto es, de rasgos innatos, y aquellos que lo hacía de la cultura o de rasgos adquiridos. Rene Descartes desde posiciones racionalistas mantenía que el conocimiento poseía características innatas. Por el contrario, empiristas como John Locke sostenían que el ser humano era una página en blanco que debía ser completada a lo largo de su vida (Alonso, 2023). Este debate tuvo su continuación dentro de las ciencias de la vida, de un lado, y de las ciencias sociales, de otro. Ambas disciplinas han tratado de indagar en la “naturaleza humana” y describir si es fruto de nuestra herencia biológica o si es construida a través del proceso de socialización.

Dentro de las ciencias biológica ha destacado la **sociobiología**, que ha investigado sobre las relaciones de la cultura con la herencia biológica. Su objetivo es encontrar los rasgos culturales comunes a toda la humanidad que se encuentran inscritos en nuestro código genético (Eibl-Eibesfeldt, 1977). Autores como Richard Dawkins en su obra *El gen egoísta* (1995) pensaban que el ser humano era un vehículo para nuestro material genético y establecía unas bases estrechas entre biología y el comportamiento humano. En definitiva,

En la batalla, vieja como el mundo, entre la naturaleza y la crianza, los sociobiólogos se alinean con la escuela de pensamiento que da la primacía a aquella y argumentan que la conducta humana está asociada más íntimamente a la herencia biológica que al entorno (Rifkin, 1999: 145).

Por su parte, desde la sociología ha sido una constante confrontar lo instintivo, hereditario, endógeno, no social y no aprendido, con lo cultural, no hereditario biológicamente, exógeno, social y aprendido. Entre estas dos posiciones, la sociología se ha alineado con los que piensan que la conducta humana debe explicarse sobre todo por factores sociales y culturales. De hecho, para los sociólogos la cultura en el ser humanos tendría “la misma función de adaptación a sí mismo y al entorno que el instinto desempeña en el animal” (Rocher, 1990: 120). Para fundamentar esta posición, la sociología ha analizado experiencias de aislamiento natural con seres humanos (Curtis, 1977; Lane, 1976) y experimentos de aislamiento social con animales (Harlow y Harlow, 1962). Tanto las experiencias como los experimentos sobre aislamiento social han mostrado la absoluta dependencia cultural del ser humano.



utilizado dos grupos de experimentos y de experiencias. De un lado, las experiencias y experimentos de aislamiento social y, de otro, la investigación sobre gemelos.

También es posible argumentar desde la biología que la conducta humana no es una mera proyección de nuestra herencia genética. Así, para John Maynard Smith es posible encontrar dos corrientes principales dentro de la biología (2000). Por un lado, una mantiene un reduccionismo genético, según el cual el desarrollo embrionario de los organismos se produce sólo mediante transmisión de información genética. Y, de otro lado, la corriente de la autoorganización mantiene que el desarrollo embrionario es un proceso dinámico, confluencia de la interacción de los genes con el entorno. Dicho de otro modo, incluso el entorno y la cultura influirían en el desarrollo biológico.

En definitiva, no existen grupos humanos sin cultura y la existencia de una personalidad no es posible sin la misma. Por tanto, “es cierto que la cultura en que nos hemos socializado constituye un limes para nosotros, pero gracias a ella existe nuestra sociedad y, sobre todo, existe una parte, al menos, de nosotros mismos, de nuestra personalidad” (Beltrán Villalva, 2004: 44). Y, viceversa, nuestra personalidad es capaz de modificar la cultura en la cual existimos. Sin descartar la influencia de la biología y la herencia genética a la hora de explicar la conducta humana, la sociología ha prestado especial atención al entorno para hacerlo. La cultura se convierte en un elemento clave en la explicación del comportamiento de las personas en sociedad. Es más, las propias pautas instintivas hereditarias son moldeadas por la cultura.

Una vez que se ha desarrollado el ser humano, sus instintos pasarían a estar controlados por su mente y las pautas culturales que esta ha adquirido. En este sentido, “el control de sus pulsiones innatas se efectúa precisamente, en lo esencial, mediante normas culturales. En los animales no sucede esto. (...) El reemplazo de los controles innatos por los culturales significó una ganancia en capacidad de adaptación” (Eibl-Eibesfeldt, 1995: 31). Por lo tanto, dejando de lado planteamientos exagerados por su extremo reduccionismo, sociobiólogos como Edmund O. Wilson (1981) defienden que la evolución y el comportamiento humano contemplan tantos aspectos biológicos como culturales.

## 4.2. Definición de cultura

La cultura tradicionalmente ha sido definida de dos modos. El primero considera que la Cultura, con mayúscula, hace referencia al cultivo de las capacidades intelectuales y estéticas de los seres humanos. Se define la cultura de un modo restringido oponiendo las mejores realizaciones de los seres humanos a lo bárbaro o incivilizado. La Cultura sería, en este sentido, la adquisición de la civilización. Cuando se habla de una persona “culto” o “cultivada” o se usa la expresión “música culta” para referirse a la ópera se está usando este significado del término.

El segundo, que es el más habitual dentro de las ciencias sociales, considera que la cultura, en minúscula, se refiere a las realizaciones, sean del tipo que sean, y al modo de vida específico de un grupo humano. Cuando se habla de la cultura de los yanomamis o de los lapones se utiliza de esta forma. Para esta posición, la Cultura (en mayúsculas) sería solamente un aspecto particular de la cultura de una sociedad. La ópera es tan cultura como el reguetón y una persona analfabeta no carece de cultura.

Se podría definir la **cultura**, siguiendo esta segunda tradición, como un conjunto de contenidos mentales (símbolos, lenguajes, valores, creencias, ideologías o, entre otros, normas sociales) compartidos y transmitidos por los miembros de una comunidad humana que generan toda una serie de prácticas culturales y una cultura material específica (Martín-Cabello, 2011: 53). Utilizando una metáfora informática, podría decirse que la cultura es el *software* que posibilita la emergencia de relaciones sociales dentro una colectividad humana encauzando su comportamiento. La cultura se caracteriza por ser aprendida, acumulativa y, en lo fundamental, “una cuestión de ideas y valores, un molde mental colectivo” (Kuper, 2001: 262).

De esta definición podemos extraer una serie de características propia de todas las culturas humanas:

1. En primer lugar, la cultura se constituye a partir de aquello que adquirimos del entorno. No es una cuestión instintiva o genética, aunque sin duda como vimos la capacidad cultural humana tiene bases biológicas. La cultura concreta que se adquiere depende del entorno en el cual se socializan las personas.
2. En segundo lugar, es acumulativa, pues supone cierto avance. La acumulación no implica necesariamente un progreso “moral”, pero sí técnico.
3. Por último, la cultura es un entramado simbólico, que termina generando prácticas culturales y una cultura material concreta. La cultura, por tanto, establece un “software mental colectivo” o un “molde mental colectivo” a



través del cual los individuos viven sus relaciones interpersonales y se relacionan con el mundo que los rodea.

### 4.3. Elementos de la cultura

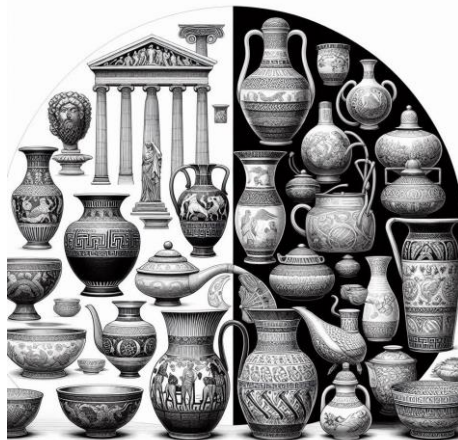
Aunque la cultura engloba un entramado simbólico variado, rico e inabarcable, desde la sociología se tiende a prestar especial atención a algunos elementos clave. Si continuamos utilizando la metáfora informática que planteamos antes, si la cultura es un *software* mental, estos elementos clave de toda cultura serían los sistemas operativos y las *apps* que nos permiten operar dentro de las sociedades en las cuales vivimos. Los principales elementos de las culturas serían: los lenguajes, los valores, las creencias, las normas, la cultura material y las prácticas culturales.

1. Lenguajes. La principal herramienta del ser humano para transmitir información y, por tanto, para comunicarse y crear una cultura es la lengua. Todas las culturas se desarrollan en una lengua, en principio oral y en algunas sociedades con mayor complejidad escrita. La lengua es fundamental en el proceso de circulación de la cultura y también en el de socialización, ya que es el instrumento básico que permite la conformación de la personalidad.
2. Los **valores** son ideas abstractas sobre lo deseable, esto es, sobre cómo deberían ser las cosas. Sirven para aglutinar a una sociedad en torno a ciertas ideas y sirven para fijar metas colectivas. Los valores cambian de una sociedad a otra, siendo un producto del desarrollo de cada una de ellas. Aunque suelen existir valores compartidos por la mayor parte de la sociedad, siempre hay individuos y grupos que no los apoyan o que los interpretan de un modo diferente al resto de la sociedad. Los valores suelen expresarse de un modo abstracto, por lo que están sujetos a interpretación y evaluación de modo permanente.
3. Las **creencias** son juicios acerca de la realidad que se adquieren, habitualmente de un modo no formal, de la sociedad. Suelen operar de un modo inconsciente y sirven para establecer mapas mentales que ayudan a los individuos a conocer e interpretar su mundo vivencial. Pueden ser de muchos tipos, siendo las religiosas alguna de las creencias más conocidas. Pero también existen múltiples creencias seculares. En general, las personas tienden a naturalizar (véase el Tema 3) sus creencias, es decir, consideran que son algo preexistente propio del modo en que son o en cual funcionan

la realidad. Se oculta de este modo que las creencias, como los valores y el resto de los elementos de la cultura, son una creación de los colectivos humanos.

4. Las **normas** son un conjunto de reglas construidas socialmente que regulan la conducta de los individuos. Cada sociedad, en función de sus valores y creencias, tiende a desarrollar normas específicas. Estas pueden ser informales, entonces las llamamos costumbres o tradiciones, o formales, que denominamos leyes. Las normas se caracterizan porque tiene asociado un aparato sancionador. Las sanciones suelen establecer una gradación en relación con la importancia que una sociedad confiere a su incumplimiento. Ocurre que en algunas sociedades se imponen sanciones gravísimas a delitos que en las nuestras nos parecen poco importantes. Entre las sanciones encontramos la murmuración, el ostracismo, la multas, la privación de libertad o, entre muchas otras, la pena de muerte.
5. La **cultura material**, o artefactos, se refiere a la plasmación de una cultura en objetos y productos físicos. Serían los objetos y herramientas que son típicos de cada sociedad. Para los arqueólogos es posible, valga el ejemplo, conocer la cultura a la que pertenecen unos restos simplemente observando el tipo de objetos que se encuentran en la excavación. Cada cultura tiende a producir objetos específicos que nos permiten distinguirla de las demás. El vestido tradicionalmente marcaba la pertenencia a una cultura (Figura 4.1).

*Figura 4.1. La materialización de la cultura: cerámica griega y china clásica.*  
*Fuente: Elaborado con Copilot.*



6. Finalmente, las **prácticas culturales** se refieren a la actuación específica de los actores sociales en una cultura. Engloba un conjunto de ritos, rituales o estilos de vida propios de cada cultura. Los ritos matrimoniales o funerarios, valga el caso, son diferentes en cada cultura. Son prácticas que expresan los valores, creencias y normas de una cultura y que encauzan los sentimientos, pensamientos y la conducta de los miembros de esa cultura.

#### 4.4. La cultura en las sociedades actuales

El concepto de cultura, como hemos visto hasta el momento, es central dentro de las ciencias sociales. Todos los seres humanos forman parte de sociedades y de culturas específicas. Sin embargo, las culturas presentan un grado de complejidad diferente en función del tipo de sociedad en la que se desarrollan (véase el Tema 5). Existen sociedades simples, con culturas simples, y sociedades complejas con culturas diversas y fragmentadas.

Las sociedades con una baja complejidad suelen estar compuestas por pocos individuos y, en consecuencia, no hay una excesiva división del trabajo, ni roles y organizaciones específicos. Como consecuencia, la cultura suele ser un todo compartido oralmente por los miembros de esa sociedad. No hay especialistas culturales y, claro está, la cultura suele ser bastante homogénea. Eso no significa que todos piensen o actúen igual, ni que los relatos sean exactamente los mismos. Siempre hay cierto grado de interpretación y de disenso en torno a los elementos que componen la cultura. Pero sí es cierto que la cultura suele ser bastante parecida y con pocas diferencias sustanciales.

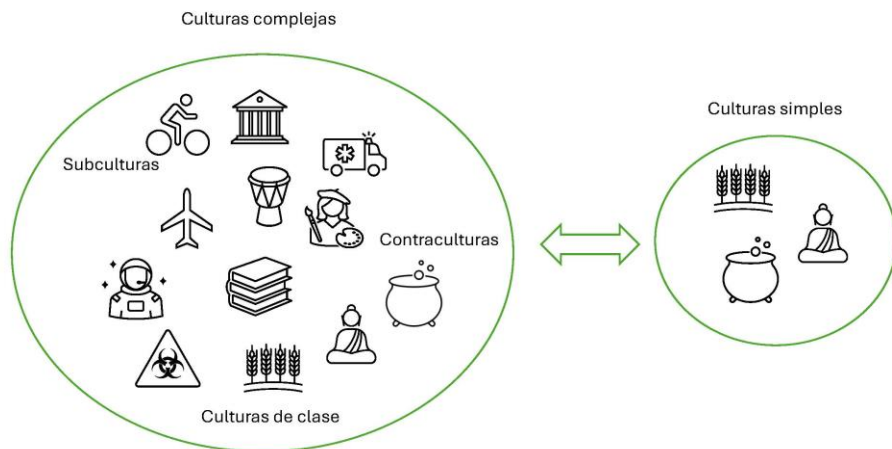
Por el contrario, las sociedades complejas suelen estar compuestas por miles e incluso millones de individuos. En las mismas hay una gran división del trabajo, muchos roles diferenciados y una infinidad de organizaciones dedicadas a temas diversos. La cultura, por lo tanto, también se hace más compleja. Aparecen personas especializadas en el mundo de la cultura, y también roles y organizaciones culturales. De hecho, la misma aparición de organizaciones de diverso tipo significa que se produce una mayor complejidad cultural, ya que cada organización desarrolla una versión específica de la cultura de la que forma parte. Para estudiar esa cultura de las organizaciones, los sociólogos utilizamos el concepto de **institución social**. Estas son:



el modelo simbólico de las organizaciones. Comprenden el conjunto de reglas, escritas o informales, que gobiernan las relaciones entre los que ocupan roles en organizaciones tales como la familia o las escuelas, así como en otras áreas importantes institucionalmente estructuradas de la vida social: la política, la economía, la religión, las comunicaciones y la información o el ocio (Portes, 2013: 91).

Además del concepto de institución, en las sociedades complejas se utilizan los de subcultura, contracultura y culturas de clase para tratar de explicar las diferentes versiones de la cultura común o general que se desarrolla en la misma (Figura 4.2).

Figura 4.2. Culturas simples y culturas complejas. Fuente: Elaboración propia.



Las **subculturas** pueden ser definidas como rasgos culturales de un colectivo concreto dentro de un grupo cultural más amplio del cual son una variante (Picó y Sanchís, 1996: 73). En líneas generales, las subculturas suponen un subconjunto en torno a las posibilidades generales que confiere la cultura de la cual forman parte. Por su parte, las **contraculturas** serían un tipo específico de subcultura. En concreto, son una subcultura que se enfrenta a la cultura dominante en una sociedad y que tiene una propuesta cultural alternativa para sustituirla.



Además, en las sociedades modernas, el sistema de clases establecería líneas o subdivisiones dentro del sistema cultural (véase el Tema 6). Es lo que se denominan **culturas de clase**. La novela, por ejemplo, es un género presente en la cultura occidental. La cultura de los países occidentales contendría este género. Ahora bien, dentro del mismo se ha hablado de novela obrera o proletaria y de novela burguesa. Estas divisiones serían marcarían la existencia de culturas de clase. De igual modo, cuando se plantea la existencia de un habla o dialecto de clase obrera, de clase media o de clase alta se hace referencia a las divisiones producidas por la estratificación social en la cultura de esa sociedad (sobre la cultura de clase véase el apartado *Sociología para nuestra vida*).

#### 4.5. El proceso de socialización

Un rasgo básico de la cultura, como se ha afirmado más arriba, es que se adquiere a través del proceso de socialización. Es un concepto que no debe confundirse con el de educación o el de enseñanza como veremos a continuación. La socialización incluye la educación, pero esta última pasa por alto muchos aspectos de una cultura. La **socialización** es el proceso por el cual las personas interiorizan a lo largo de su vida la cultura de la sociedad en la que viven. Presenta dos grandes etapas.

1. En primer lugar, la socialización primaria, que ocupa los primeros años de la vida de las personas, esto es, desde su nacimiento hasta la madurez sexual. Es la fase más importante, porque en ella se interiorizan el lenguaje y los valores más profundos.
2. En segundo lugar, tenemos la socialización secundaria, que ocupa la vida adulta de los individuos. Sigue siendo importante, pues la socialización es un proceso que ocupa toda la vida de los individuos, si bien no afecta tan profundamente su personalidad.

En algunos casos se produce un fenómeno que se denomina **resocialización**. En este caso, se trata de un proceso de socialización que cambia las estructuras profundas de la personalidad durante la vida adulta. Generalmente requiere de algún tipo de experiencia que saque a las personas de su vida cotidiana y los incorpore en un nuevo tipo de entorno social. El caso de las instituciones sociales, como prisiones, el servicio militar o, entre otras, los hospitales psiquiátricos es un buen ejemplo de experiencias que pueden producir una resocialización (Goffman, 1992). La experiencia de migrar y vivir en otro país puede producir también efectos reso-

cializadores, sobre todo cuando la cultura del país de acogida es muy distinta del de origen.

La socialización se produce durante toda la vida del individuo y en todos los ámbitos sociales en los cuales se encuentra. Existen, sin embargo, algunas instituciones sociales que están íntimamente ligadas al proceso de socialización. La socialización primaria se suele producir, sobre todo, en la familia, la escuela y dentro de los grupos de pares o iguales (el grupo de amigos). La socialización secundaria se produce sobre todo en el mundo del trabajo. Además, en las sociedades actuales, los medios de comunicación se han convertido en importantes agentes socializadores durante toda la vida de las personas.

Hay que distinguir, como hemos dicho, el concepto de socialización del de **educación**. Esta última es un proceso, formal e informal, mediante el cual una sociedad transmite a las generaciones futuras aquellos valores, habilidades y conocimientos que considera necesario para perpetuarse. El objetivo de la educación sería conseguir un “tipo de persona” específico (Moore, 1996: 59), marcado por la sociedad que intenta producirlo; y es un medio para preparar a los jóvenes para la vida y el mundo que han de vivir (Bauman, 2013). Puede hacerse a través de un sistema educativo formal (la escuela, los institutos de formación profesional o, entre otros, la universidad) o en entornos menos formales (familia, grupos religiosos...). Como afirmaba Emile Durkheim:

Cuando se miran los hechos tal como son y han sido siempre, salta a los ojos que toda la educación es un esfuerzo continuo para imponer al niño maneras de ver, sentir y actuar, a las que no hubiera llegado espontáneamente. Desde los primeros momentos de la vida, lo compulsamos a comer, a beber, a dormir dentro de horarios regulares, lo constreñimos a la limpieza, a la calma, a la obediencia, más tarde lo obligamos a tener en cuenta a los otros, a respetar las costumbres, las conveniencias, lo forzamos a trabajar, etc. (1991: 38).

La educación es, pues, parte del proceso de socialización, pero es más restringida porque supone un trabajo de transmisión selectivo. El mismo Durkheim, al hablar de educación reconocía su carácter de transmisión y de selección, puesto que suponía “la acción ejercida por las generaciones adultas sobre aquellos que no han alcanzado todavía el grado de madurez necesario para la vida social” (2013: 60). Así, un individuo puede ser socializado en valores o adquirir conocimientos que la sociedad no considera necesario transmitir mediante el proceso educativo. Por ejemplo, los jóvenes en la sociedad española se socializan mediante las redes

sociales, aunque el sistema educativo no las contempla en su currículo, y a través de las interacciones con el grupo de iguales, que incluso puede transmitir valores contrarios a los del sistema educativo.

Por último, la **enseñanza** es un proceso de transmisión formal de contenidos educativos que se produce en entornos escolares, es decir, se trataría de una educación mediante un sistema educativo. Se centra habitualmente en conocimientos y habilidades técnicas.

#### 4.6. Identidad social

Un último concepto importante dentro del universo de la cultura es el de **identidad social**. Por la misma entendemos el modo en el cual los individuos se definen y se comprenden a sí mismos en función de ciertas categorías sociales compartidas. Es importante porque supone la unión de los mitos, relatos e imaginarios sociales, es decir, de la cultura, con la subjetividad humana. Es el modo, por lo tanto, en el cual se entrelaza la cultura con nuestra personalidad. Suele fundamentarse en la dicotomía “nosotros/vosotros”. Es decir, la identidad social se construye por adhesión a un grupo cultural (endogrupo) y por rechazo a los demás grupos (exogrupo). Mi identidad es una adhesión a una categoría de personas y el consecuente rechazo de las demás categorías.

Debe distinguirse la identidad social de la identidad personal. Esta última, se refiere a la visión que una persona tiene de si misma en función de sus características personales. Mientras que la identidad social depende de categorías sociales a las que nos adscribimos. Aunque es cierto que ambas identidades están íntimamente relacionadas, pues nuestra personalidad siempre se construye en relación con los demás.

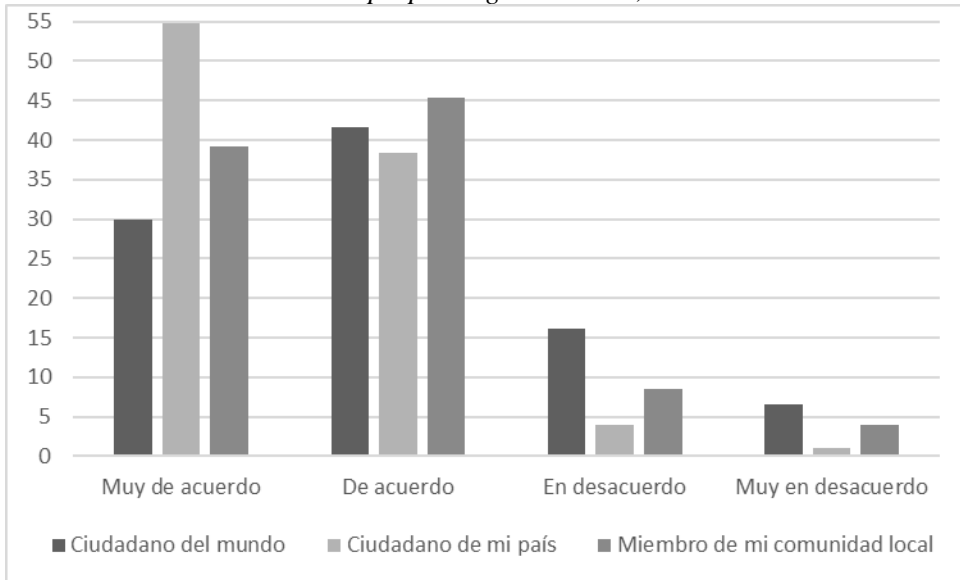
La identidad social se construye a lo largo de la vida y depende de la posición que ocupamos en sociedad. En general, existen una serie de fuentes desde las cuales construimos nuestra identidad social:

1. Las relaciones personales con los otros: la familia o la comunidad local.
2. La religión.
3. La ciudadanía y la pertenencia a una nación.
4. La clase social.
5. La raza social y el grupo étnico.
6. El sexo, el género y la orientación sexual.



Existen, sin duda, otros criterios a la hora de configurar nuestra identidad social, pero estos suelen ser los más habituales y los que tienen una mayor importancia. Un ejemplo lo encontramos en la Encuesta Mundial de Valores, en la cual se preguntaba por el sentimiento de pertenencia al mundo, a la nación y a las comunidades locales. La afirmación de sentirse como ciudadanos de su país es la que recibe un mayor nivel de acuerdos y un menor nivel de desacuerdos (93,2% vs. 5%). El 84,5% dice sentirse muy de acuerdo o de acuerdo con el hecho de percibirse como miembro de su comunidad local, frente al 12,4% que está en desacuerdo o muy en desacuerdo. Por último, el 71,7% se verían como ciudadanos del mundo, frente al 22,7% que no lo hace (Figura 4.3). La opción nacional es la que suscita más adhesiones y menos rechazos, mientras la cosmopolita es la que suscita menos adhesiones y mayores rechazos.

Figura 4.3. Sentimiento de pertenencia a nivel mundial, 2010-2014. Fuente. Elaboración propia. Inglehart et al., 2014.



## Conceptos clave

**Contraculturas:** Son subculturas que se enfrentan a la cultura dominante en una sociedad y que tiene una propuesta cultural alternativa para sustituirla.



*Creencias*: Son juicios acerca de la realidad que se adquieren, habitualmente de un modo no formal, de la sociedad.

*Cultura*: Término utilizado para designar un conjunto de contenidos mentales (símbolos, lenguajes, valores, creencias, ideologías o, entre otros, normas sociales) compartidos y transmitidos por los miembros de una comunidad humana que generan toda una serie de prácticas culturales y una cultura material específica

*Cultura material (artefactos)*: Se refiere a la plasmación de una cultura en objetos y productos físicos

*Educación*: Es un proceso, formal e informal, mediante el cual una sociedad transmite a las generaciones futuras aquellos valores, habilidades y conocimientos que considera necesario para perpetuarse

*Enseñanza*: Es un proceso de transmisión formal de contenidos educativos que se produce en entornos escolares, es decir, se trataría de una educación mediante un sistema educativo.

*Identidad social*: Es el modo en el cual los individuos se definen y se comprenden a sí mismos en función de ciertas categorías sociales compartidas.

*Institución social*: Es el modelo simbólico de las organizaciones. Comprenden el conjunto de reglas, escritas o informales, que gobiernan las relaciones entre los que ocupan roles en organizaciones.

*Normas*: Son un conjunto de reglas construidas socialmente que regulan la conducta de los individuos.

*Prácticas culturales*: Se trata de la actuación específica de los actores sociales en una cultura. Engloba un conjunto de ritos, rituales o estilos de vida propios de cada cultura.

*Resocialización*: Se trata de un proceso de socialización que cambia las estructuras profundas de la personalidad durante la vida adulta.

*Socialización*: Proceso por el cual las personas interiorizan a lo largo de su vida la cultura de la sociedad en la que viven

*Sociobiología*: Es una rama de la biología que ha investigado las relaciones de la cultura con la herencia biológica.

*Subculturas*: Son rasgos culturales de un colectivo concreto dentro de un grupo cultural más amplio del cual son una variante.

*Valores*: Son ideas abstractas sobre lo deseable, esto es, sobre cómo deberían ser las cosas.

## **Sociología para nuestra vida**



## ¿Qué se entiende por cultura popular y cultura de élite?

En la actualidad, aunque sería más propio hablar de culturas de clase, suele seguir utilizándose los términos de cultura popular y cultura de élite o alta cultura. Son denominaciones que provienen de las sociedades premodernas, donde había solamente dos grandes culturas: la del pueblo llano y la de la élite dirigente. El término cultura popular nace en oposición a la cultura de la elite premoderna. De hecho, fue el movimiento romántico en el siglo XIX quien reavivó el interés por las culturas populares. Antes eran simplemente un contrapunto a la Cultura, con mayúscula, de las elites sociales. Se tendía a identificar la cultura popular como algo autónomo del poder, algo del pueblo frente a la corte. Así,

el folklore, la cultura popular, fue descubierta por algunos intelectuales europeos cuando creían que estaba a punto de desaparecer. (...) La cultura popular fue inventada por la Modernidad e inmediatamente absorbida por ella. Su recuperación no era estrictamente tal. Consistió fundamentalmente en un tratamiento “cultural”, es decir, en pasar a colecciones y museos, un conocimiento inventariable y patrimonial (Velasco, 1992: 18-19).

Esta cultura popular preindustrial fue, por lo tanto, fue recreada por los intelectuales de la élite para oponerla a la cultura de masas, esto es, de la clase trabajadora que apareció en las sociedades modernas. De hecho, se tiende hoy día a oponer la cultura popular preindustrial a la cultura de masas. Por tanto, se diferencia de la cultura de masas que algunos consideran la auténtica cultura popular moderna. De esta división deriva una oposición entre una cultura popular clásica creativa y autónoma y una cultura de masas, ajena al pueblo e introducida por los medios de comunicación en audiencias pasivas.

En cierto sentido, este término enlaza con el de “contracultura” o “subcultura” que vimos antes en oposición al concepto cultura de masas, creadas por los medios de comunicación masivos, y al de cultura elitista. El término cultura popular es definido contra la cultura de la elite. Se vincula, pues, la cultura a una clase o grupo social específico: el pueblo. Por el contrario, la cultura de elite se referiría a las manifestaciones de las clases altas o grupos privilegiados de una sociedad: del pueblo frente a la corte.

Esta distinción se hizo más compleja con la aparición de los medios de comunicación de masas y la cultura popular empezó a ser entendida de tres modos diferentes (Lobeto, 2000). En primer lugar, como reflejo de los medios de comunicación, es decir, como cultura de masas. El individuo es privado de expresión y se piensa que es receptor pasivo de la cultura creada por los medios de comunicación. En segundo lugar, como freno de la cultura oficial. Ciertas clases crean una “subcultura” o “contracultura” capaz de generar significados que pueden oponerse al poder. Y, por último, como expresión de ciertas “temáticas” populares. Se trata de una aproximación folclórica a la cultura de un pueblo, que suele fijarse en sus expresiones sin dar demasiada importancia al contexto. Vemos pues, que tanto el concepto de cultura popular como el de cultura de elite no dejan de ser ambiguos.

El concepto de cultura popular puede ser entendido tanto como sinónimo de cultura de masas como de contracultura o subcultura y, de modo clásico, como cultura tradicional activa del pueblo frente a la corte. Debemos prestar especial atención a dichos conceptos, que en función del paradigma teórico e ideológico desde el cual opere el autor, pueden adoptar un sentido u otro. Como reconoce Honorio M. Velasco:

Quienes descubrieron y quienes descubren la “cultura popular” eran y son en realidad mediadores que configuran o contribuyen a dibujar una imagen de “pueblo” a veces idealizada, otras miserable (...); a veces atribuyéndole protagonismos, otras dándole un mero papel de espectador ingenuo o indiferente, pero en todo caso homogeneizándole, pues, la mediación se hace asumiendo los términos y procedimientos de una superior cultura” (1992: 24).

# Tema 5

## *Sociedad: la mirada macrosociológica*

---

### **Objetivos:**

Al terminar de estudiar el tema el estudiante será capaz de:

- \* Comprender la utilidad del concepto de sociedad y sus relaciones con otros conceptos como el de Estado o el de nación.
- \* Entender la dinámica social y los principales modelos históricos de sociedad.
- \* Analizar las principales teorías sociológicas sobre el proceso de modernización.

### **Sumario:**

Introducción. 5.1. Concepto de sociedad. 5.2. Poder y sociedad. 5.3. Tipos de sociedades. 5.4. Tres explicaciones de la sociedad moderna: Durkheim, Marx y Weber. Conceptos clave. Sociología para nuestra vida.

---

## **Introducción**

Este tema pretendemos, en primer lugar, definir el concepto de sociedad y mostrar cómo ha sido hecho operativo a través de la noción de estructura social. Posteriormente, mostraremos sus vínculos y diferencias con los conceptos de nación y de Estado. Para ello, revisaremos la noción de poder, de política y de autoridad. En tercer lugar, se presentarán las tipologías más habituales dentro de la sociología para clasificar las diferentes clases de sociedades. Y, por último, describiremos las





teorías sobre la modernización de las sociedades de Emile Durkheim, Karl Marx y Max Weber.

## 5.1. Concepto de sociedad

Las ciencias sociales basan su Una primera aproximación al concepto de **sociedad** es la que proporciona Scott Gordon, cuando dice que una sociedad son individuos de una misma especie que “cooperan entre sí para conseguir colectivamente objetivos que no podrían conseguir como individuos” (1995: 13). Esta es, sin embargo, una acepción muy limitada, que no encaja con el concepto más usado por los sociólogos.

Desde la sociología se han intentado establecer una serie de definiciones acerca del concepto central de la disciplina. Valgan, a modo de ejemplo, las siguientes.

Sociedad resulta hoy clara en dos sentidos principales: como nuestro término más general para designar el cuerpo de instituciones y relaciones dentro del cual vive un grupo relativamente grande de personas; y como nuestro término más abstracto para la condición en que se forman dichas instituciones y relaciones (Williams, 2003: 302).

Aquello que llamamos “sociedad” no es una abstracción de las peculiaridades de unos individuos sin sociedad, no un “sistema” o una “totalidad” más allá de los individuos, sino que es, más bien, el mismo entramado de interdependencias constituido por los individuos (Elias, 2016: 70).

Se utiliza para designar una agrupación estable de personas cuyo fin último es procurar satisfacer sus necesidades comunes mediante la colaboración mutua, es decir, se trata de un grupo de sujetos, localizado geográficamente y con una alta densidad de relaciones entre sus miembros (Mora, 2004: 1326-1327).

En la mismas encontramos dos elementos claves de toda sociedad: las relaciones producidas en los grupos de personas y las instituciones que surgen y a la vez condicionan dichas relaciones. Una definición operativa de sociedad podría incluir al menos los siguientes tres grandes elementos (Uña Juárez y Martín-Cabello, 2009: 134):



1. En primer lugar, una sociedad implica la existencia de una población en un territorio determinado.
2. Esa población posee una cultura común que, si bien no debe ser completamente homogénea, supone la existencia de un marco simbólico compartido por la mayor parte de las personas y la presencia de una estructura de roles reguladora de las acciones sociales.
3. Existe un sistema institucional de poder unificado que conforma las estructuras económica, social y política que regulan la vida de esa población y las relaciones entre los individuos estableciendo una estructura social determinada.

Podemos, por lo tanto, definir la sociedad de un modo operativo como un conjunto de personas que ocupan un territorio y desarrollan una alta densidad de relaciones sociales que conforman y a la vez son conformadas por la cultura y la estructura social. Es el concepto más general que ha desarrollado la sociología para analizar la sociabilidad humana.

### *5.1.1. Estructura social*

El concepto de sociedad resulta tan general que, en la práctica, los sociólogos han creado otro más operativo: **estructura social**. El concepto de estructura social, pese a ser central en la sociología, no presenta una definición unívoca y consensuada dentro de la disciplina. Su uso ha sido un préstamo de dos disciplinas: la biología, que habla de estructuras orgánicas, y la lingüística, que lo hace de estructuras lingüísticas (Rocher, 1990: 342 y ss.). Aunque también es cierto que prácticamente todas las ciencias, tanto naturales como sociales, utilizan algún concepto de estructura.

Según William H. Sewell (1992), el concepto de estructura social funciona porque es una metáfora útil para las ciencias sociales más que por ser un concepto definido de un modo preciso. En líneas generales, el concepto de estructura se utiliza de un modo muy vago para referirse a la sociedad en su conjunto y a los elementos que no cambian en la misma. Pese a esta vaguedad en su definición, es cierto que existen algunos rasgos comunes a la hora de entender lo que es una estructura y de definir lo social.

Cuando se habla de “estructura” se está haciendo referencia a un grupo conjunto de elementos relacionados que guardan una ordenación lógica y mantienen cierta permanencia en el tiempo. Y, por otra parte, al hablar de lo “social” lo esta-

mos haciendo de las interrelaciones que mantienen las personas. Por lo tanto, la noción de estructura social implica un conjunto de personas que mantienen relaciones estables en el tiempo y ordenadas según un conjunto de reglas o leyes lógicas. O, como afirma Miguel Beltrán:

Una noción básica de estructura social la definiría como el modo en que las partes de un sistema social (individuos, organizaciones, grupos) se relacionan entre sí y forman el todo, pudiendo eventualmente presentar sucesivas y diferentes conformaciones o transformaciones sin que sea por ello otro el sistema social en cuestión (2004: 10).

Y, como mantiene Rafael Feito, es posible identificar una serie de rasgos comunes en las definiciones de estructura social:

Generalmente el término estructura social se refiere a las características de las colectividades, los grupos y las sociedades, rasgos no imputables a los individuos y que ejercen un efecto constrictivo sobre las creencias y acciones de estos. Las variables estructurales son definidas como propias de los agregados o de los sistemas sociales. A veces se denominan condiciones sociohistóricas (1995: 3).

Por último, y para cerrar un recuento que podría ser mucho más, amplio, sería posible entender que, como plantea Salvador Giner, la estructura de la sociedad es

el conjunto, relativamente estable de las interrelaciones o interacciones entre sus diversas partes, más la distribución de estas partes según un orden dinámico (1996: 66).

La estructura social delimita la acción de los individuos, ya que establece un conjunto de posiciones (estatus) y de papeles sociales (roles) que enmarcan la acción. En mayor o menor medida, más o menos formalizada, todos los grupos humanos poseen una estructura, de modo que cada miembro del grupo ocupa una “posición” (estatus) determinada, a la que se le asocian un conjunto de “papeles” (roles), es decir, pautas de comportamiento recurrentes y estables que pretenden responder a las expectativas asociadas a cada estatus (véase Tema 3). La cooperación entre los individuos y los grupos se encauza a través de los roles, que son las unidades básicas mínimas en una institución social. Rol es la unidad básica que usamos para definir el concepto de institución, e institución es la unidad básica que

utilizamos, junto con grupo, para construir el concepto de estructura (Martínez, 1999: 22).

Este concepto básico de estructura social, esto es, un conjunto de relaciones sociales ordenado según reglas lógicas y con una cierta estabilidad en el tiempo, ha tendido históricamente a ser analizado recurriendo a la noción de **subestructuras**. Estas serían las dimensiones que se articulan en el todo que conforma la estructura social. Partiendo de esta base, en este temario se propondrá definir la estructura social de una sociedad en cuatro grandes estructuras: ecológica, económica, político-administrativa y sociocultural (Bretones, 2001). Las instituciones y procesos tratados en cada uno de las subestructuras y el tema en el que son recogidas en el presente temario quedan reflejados en la Tabla 5.1.

*Tabla 5.1. Las diferentes estructuras de la sociedad. Fuente: Elaboración propia a partir de Bretones, 2001.*

<i>Subestructuras</i>	<i>Instituciones</i>
Ecológica	Población Asentamiento en el territorio
Económica	Producción Mercados
Político-administrativa	Gobierno Sistemas de organización Ámbitos de actuación política
Sociocultural	Educación Tecnología cultural Familia Relaciones sociales Religión Sistemas de desigualdad

Estas subestructuras operan, como se ha mantenido antes, de modo paralelo y ejerciendo múltiples y simultáneas influencias recíprocas. Así, las TIC influyen en el mercado de trabajo y este en la estratificación social o la cultura y, al contrario, la cultura influye en la economía o en los modelos familiares. El peso de cada estructura variará en función de las circunstancias históricas concretas.

## 5.2. Poder y sociedad

Una vez planteados los conceptos de sociedad y de estructura social es necesario



establecer sus relaciones con los conceptos de nación y de Estado, pues en muchas ocasiones se confunden. Para ello, es necesario en primer lugar establecer el sentido sociológico del poder, la política y la autoridad.

### ***5.2.1. Poder, política y autoridad***

El concepto de **poder** es central para la sociología, como lo es también para el resto de las Ciencias Sociales. Es posible definir el poder, tal como hacía Max Weber, como:

La probabilidad de imponer la propia voluntad, dentro de una relación social, aun contra toda resistencia y cualquiera que sea el fundamento de esa probabilidad (2002: 43).

Es decir, es la capacidad que tiene una persona, un grupo o una organización de conseguir sus objetivos pese a la oposición de otras personas, grupos u organizaciones. El poder puede revestir varias formas, pero es habitual distinguir entre poder político propiamente dicho, poder económico, poder social y poder simbólico o cultural.

La actuación que tiene como finalidad la consecución del poder es lo que se denomina **política**. Esta sería, por tanto, “la institución social donde se distribuye el poder, se establecen las prioridades de la sociedad y se toman decisiones” (Macionis y Plummer, 2011: 429). O, según otra definición,

La política también se puede entender como la distribución del poder en un espacio determinado, en esta lógica, sería un conjunto de actividades públicas que tienen que ver con todos aquellos factores que tienen como finalidad dirigir una sociedad y administrarla (Díaz-Regañón, 2004: 1095).

La política se caracteriza por: ser una actividad libre y creadora, fuente de cambio; ser una actividad conflictual, como consecuencia de la libertad con la que se realiza; estar orientada hacia la realización de ciertos fines y a la selección de unos medios para alcanzarla; y organizar la dinámica de las sociedades en función de las desigualdades presentadas en el cuerpo social.

El poder puede basarse en la fuerza o coerción o en el consenso, esto es, en el acuerdo entre las partes sometidas a la relación de poder. Esto último implica siempre cierto grado de legitimación, es decir, de acuerdo explícito o tácito entre



las partes. Max Weber (2002) sostenía que el poder que es percibido como legítimo se llamaba **autoridad**. Esta era la clave de la estabilidad social, es decir, la autoridad supone cierto consenso entre gobierno y gobernados. Mientras que el poder descarnado no necesita del mismo. Suele ser, sin embargo, más inestable, porque los gobernados pueden reaccionar contra los que ejercen violencia contra ellos.

La autoridad, esto es, el poder legitimado, puede ser de tres tipos, siguiendo la conocida tipología elaborada por Weber (2002):

1. Autoridad de tipo tradicional. En este caso el poder es legitimado gracias a pautas culturales establecidas en el pasado. En la antigüedad, por ejemplo, las familias gobernantes decían descender de dioses o semidioses. En general, las monarquías suelen apelar a esta forma de legitimación de su poder.
2. Autoridad legal-racional. Aquí el poder está legitimado por reglas aprobadas legalmente. La autoridad legal-racional es legitimada por el gobierno o por las organizaciones formales que rigen la vida política de una sociedad. La burocracia sería un claro ejemplo de este tipo de autoridad. El poder del burócrata se legitima en una serie de reglas y leyes establecidas de antemano. Las actuales democracias de derecho de los países desarrollados se fundamentan en este tipo de autoridad.
3. Autoridad carismática. Por último, en la autoridad carismática el poder está legitimado por cualidades personales excepcionales del líder, que inspiran devoción y obediencia. Se diferencia de las anteriores por el hecho de que la autoridad no descansa en un hecho social, sino en la personalidad de un individuo concreto. Este último aspecto produce que este tipo de autoridad esté ligada a la persona y que, por tanto, no sea transmisible, como ocurre con la autoridad carismática (monarquías) o legal-racional (gobierno democrático). En este caso, si la autoridad carismática desea pervivir, suele someterse a lo que Weber llamaba la “rutinización del carisma”, que termina convirtiéndola en una forma de autoridad tradicional o legal-racional.

### ***5.2.2. El Estado***

La forma de organizar el poder político ha variado a lo largo de la historia, si bien algunos modelos han tenido una importancia clave. Entre ellos es posible citar los grupos tribales, las ciudades-estado, los imperios clientelares y los burocráticos, el feudalismo o la monarquía estamental (Vallés, 2000). En todos ellos, el poder se va convirtiendo en una esfera semiautónoma –es decir, aparecen organizaciones, grupos y roles específicamente políticos–, se despersonaliza y cada vez controla más



aspectos de la violencia en un territorio determinado.

Con la llegada de la modernidad, la forma de organización más importante es el llamado Estado-moderno. De hecho, en la actualidad el orden político mundial está estructurado en torno a este tipo de organización política. De nuevo es posible recurrir a Max Weber nos proporciona una definición clásica del **Estado moderno**:

Es una asociación de dominación con carácter institucional que ha tratado, con éxito, de monopolizar dentro de un territorio la violencia física legítima como medio de dominación y que, a este fin, ha reunido todos los medios materiales en manos de su dirigente y ha expropiado a todos los funcionarios estamentales que antes disponían de ellos por derecho propio, sustituyéndolos con sus propias jerarquías supremas (1994: 92).

Los rasgos que caracterizan a este tipo de organización de la vida política serían (Pierson, 1996: 8-34):

1. El monopolio del uso de la violencia física legítima. El Estado “reclama”, es decir, se confiere a sí mismo, el control de la violencia. Un asunto distinto es el grado de consecución de ese ideal. Pero para el Estado moderno cualquier forma de violencia fuera de la establecida por su regulación es ilegítima.
2. El control de un territorio. Todo Estado reclama el control de un territorio determinado.
3. La soberanía o capacidad de controlar el territorio como máxima autoridad frente a la intromisión de terceros actores.
4. Constitucionalidad. Los estados, incluso los gobernados por líderes dictatoriales, establecen un corpus legal en el cual basan su actuación (aunque luego puedan no cumplirlo).
5. El poder en el Estado moderno se impersonaliza, es decir, se buscan mecanismos que lo separen de las decisiones personales de sus gobernantes.
6. Suelen establecer una burocracia pública que cumple los mandatos del gobierno.
7. Tratan de establecerse como sistemas legítimos y constituyen el poder en base a la autoridad.
8. El pueblo gobernado por los Estados modernos tiende a ser visto como ciudadanos.

9. Por último, los Estados modernos tienden a establecer un sistema tributario estable para asegurar su mantenimiento financiero.

### 5.2.3. Nación y nacionalismo

Otro concepto relacionado con los de sociedad y Estado es el de nación. Por **nación** entendemos un grupo étnico que, por un lado, ocupa con cierto grado de efectividad un territorio y, por otro, reclama el control de la política y la economía (Smith, 2008: 28). El grado de control político y económico del territorio es, no obstante, variable. Las naciones se relacionan con el Estado porque en el Estado moderno suelen operar al mismo tiempo. De hecho, la forma típica del Estado moderno es el llamado **Estado-nación**. Por el mismo, se haría referencia a un estado que controla un territorio y una población étnicamente homogénea, o al menos mayoritaria en ese territorio.

En torno a las naciones y al Estado-nación ha surgido una ideología política denominada nacionalismo. El **nacionalismo** puede describirse como:

Un principio político que sostiene que debe haber una congruencia entre la unidad nacional y la política (...). El nacionalismo es una teoría de legitimidad política que prescribe que los límites étnicos no deben contraponerse con los políticos, y especialmente (...) que no deben distinguir a los detentadores del poder del resto dentro de un Estado dado (Gellner, 2008: 13-14).

Por tanto, para un nacionalista los límites de las sociedades y los Estados deben coincidir con los de la nación, en lo que se conoce como Estado-nación. Un asunto diferente es el grado de consecución de dicho ideal, pues la realidad es que existen pocos Estados compuestos por un único grupo étnico. En la práctica, los Estados suelen ser multiétnicos y, en muchas ocasiones, plurinacionales. El ideal nacionalista sería que cada grupo nacional contase con su propio Estado. Esta situación, sin embargo, no es la habitual y los Estados-nación suelen albergar en su seno diferentes grupos étnicos y nacionales. La monoculturalidad de la población es, en este sentido, más un presupuesto teórico que una realidad empírica. Aunque, también es cierto, que los Estados-nación suelen ser más pequeños y suelen albergar culturas más homogéneas que formas de organización pasadas como el feudalismo o, entre otras, los imperios burocráticos o clientelares.



No debe, en definitiva, confundirse el concepto de sociedad con el de nación o con el de Estado. El concepto de nación es un concepto cultural, el de Estado un concepto político, mientras que el de sociedad sería un concepto sociológico. Una misma sociedad puede albergar varios Estados en su seno. También diferentes grupos culturales. Y un Estado, por ejemplo, puede regir sobre sociedades y grupos culturales diferenciados.

### 5.3. Tipos de sociedades

Desde la sociología se han intentado clasificar los diferentes tipos de sociedades que han surgido a lo largo de la historia. El objetivo es analizar el cambio social, mostrando como se han transformado las diferentes instituciones de cada sociedad. No existe, sin embargo, ninguna tipología universalmente aceptada. Aquí mostramos algunas de las más habituales.

#### 5.3.1. Algunas tipologías para clasificar las sociedades

Presentamos en este apartado dos tipologías que han sido aplicadas para clasificar la diversidad de tipos de sociedades que se encuentran presentes en el mundo real. En primer lugar, se pueden ordenar en función de su grado de complejidad. La **complejidad social** es un concepto que hace referencia a la diferenciación y segmentación en el seno de una sociedad. Habitualmente también implica diferencias cuantitativas. Esto es, las sociedades simples suelen tener una baja diferenciación y segmentación interna, de un lado, y, de otro lado, un pequeño tamaño. Por el contrario, las sociedades complejas son muy diferenciadas y segmentadas y tienen un gran tamaño. La Tabla 5.2 muestra una tipología de sociedades en función de su nivel de complejidad social. Siendo el nivel 1 el de menor y el 7 el de mayor complejidad.

*Tabla 5.2. Tipos de sociedades en función de su complejidad, de menor a mayor.*

*Fuente: Christian, 2007: 304.*

<i>Nivel</i>	<i>Escala y tipo de estructura</i>	<i>Tamaño (población)</i>
1	<i>Grupos parentales o familiares:</i> madre con hijos que suele vivir en el mismo habitáculo que el padre.	2-8 personas
2	<i>Grupos locales o de subsistencia/aldeas/hordas:</i> grupos emparentados que viajan o viven juntos.	8-50 personas
3	<i>Grupos reproductivos/grupos de aldeas:</i> grupos locales que están informalmente relacionados por la	50-500 personas



	genealogía y la cultura y cuyos miembros suelen casarse entre sí.	
4	<i>Culturas/tribus/pueblos y aldeas próximas</i> : grupos reproductivos relacionados, a veces con jefatura única: “grandes hombres” o jefes.	Entre 500 y varios miles
5	<i>Estados/naciones/ciudades/alianzas supertribales</i> : grandes sistemas económicos y militarmente poderosos, con estado o estructuras proto-estatales.	Entre miles y cientos de miles
6	<i>Sistemas internacionales e imperios</i> : comprende grandes regiones relacionadas cultural, económica y, a veces, políticamente.	Entre cientos de miles y millones
7	<i>El sistema global moderno</i> : comprende todas las sociedades del mundo dentro de jerarquías de influencia, riqueza y poder.	+ 6.000 millones

En segundo lugar, se han establecido múltiples clasificaciones en función de la estructura económica de la sociedad. Estas quizá sean las tipologías más exitosas y con mayor difusión (Runciman, 1999: 121 y ss.). La tipología expuesta en la Tabla 5.3 es un buen ejemplo de este tipo de clasificaciones basadas en la estructura productiva. En primer lugar, encontraríamos las sociedades de cazadores y recolectores, que sería el tipo más simple. Una vez que surge la agricultura, se desarrollaron en un primer momento las sociedades horticultoras y, más tarde, las agrarias. Finalmente, la Revolución Industrial impulsó la aparición de sociedades industriales y, recientemente, de las sociedades posindustriales.

*Tabla 5.3. Diferentes tipos de sociedades históricas en función de su estructura productiva. Fuente: Basado en Tezanos, 2008: 109; y Macionis y Plummer, 2012: 78-79.*

<i>Tipos sociedades</i>	<i>Cazadores y recolectores</i>	<i>Horticultora</i>	<i>Agrarias</i>	<i>Industrial</i>	<i>Posindustrial</i>
Tecnología productiva	Jabalinas, arcos, cañas y redes.	Azada	Arado	Máquina	Ordenador
Recurso básico	Forrajeo	Tierra	Tierra	Capital	Capital
Energía	Humana	Humana	Animal y natural (viento, agua)	Fósiles, nuclear	Fósiles, nuclear, renovables
Tamaño mercado	Local	Local	Regional	Nacional	Global
Tamaño sociedad	25-40 personas	Varios cientos de personas	Millones	Millones	Millones



Tipo de asentamiento	Nómadas	Agricultores semipermanentes y ganaderos nómadas.	Sedentaria rural	Sedentaria urbana	Sedentaria urbana
Tipo unidad política	Líderes tribales	Jefaturas, proto-Estados	Ciudades Estado, Reinos, Imperios.	Naciones	Naciones y agrupaciones supranacionales

### 5.3.2. *Sociedades tradicionales y sociedades modernas*

Aunque existen, como hemos visto múltiples tipologías, lo más habitual es describir el cambio y la evolución social de las sociedades complejas en tres grandes etapas. Se habla de sociedades tradicionales, para englobar a las sociedades preindustriales, de sociedades modernas a partir del siglo XVII y XVIII y de sociedades posmodernas surgidas en el último tercio del siglo XX. Este modelo funciona al modo de un tipo ideal, que no se presenta de modo puro en ninguna sociedad humana, pero resulta necesario para dibujar una imagen comprensible del cambio social (Tabla 5.4). Se fundamenta en el análisis de los cambios que se han producido en las grandes subestructuras y en las diferentes áreas institucionales de las sociedades estudiadas. En este tema se tratarán las sociedades tradicionales y las sociedades modernas, dejándose las posmodernas para para el Tema 9.

En primer lugar, las **sociedades tradicionales** se caracterizaban por una población estable que vivía asentada en núcleos rurales de pequeño tamaño. La razón era que la economía pivotaba en torno al sector primario. Además, los deficientes sistemas de comunicación limitaban el intercambio económico –al menos en su mayor parte– a un entorno regional. Los sistemas de gobierno eran de carácter autocrático, organizados en torno a redes de parentesco y vínculos de tipo clientelar. El gobierno, sin embargo, era muy descentralizado, dadas las limitadas posibilidades de control existentes.

En este tipo de sociedades, las familias, de tipo extenso, ejercían toda una serie de funciones clave y la mayor parte de la vida se realizaba dentro de un entorno comunitario. Las castas o estamentos condicionaban en buena media las posibilidades vitales de los individuos. La cultura era predominantemente oral, estando limitada la técnica de la lectoescritura y la educación formal a las elites sociales. La religión permeaba todos los ámbitos de la vida y era fundamental para mantener la cohesión social.

*Tabla 5.4. El cambio de la sociedad tradicional a la sociedad moderna. Fuente:*



<i>Subestructuras</i>	<i>Instituciones</i>	<i>Sociedad tradicional</i>	<i>Sociedad moderna</i>
Ecológica	Población Asentamiento en el territorio	Estable Rural	Aumenta Urbano
Económica	Producción Mercados	Sector primario Regional	Sector secundario Nacional
Político-administrativa	Gobierno	Autocrático	Democrático
	Sistemas de organización Ámbitos de actuación política	Parentesco-Clientelar Descentralizado	Burocrática Centralismo-nación
Sociocultural	Educación	Reducida a elites sociales	Generalizada primaria
	Tecnología cultural Familia Relaciones sociales	Oral, lectoescritura Extensa Comunitarias	Audiovisual Nuclear Individualistas y capitalistas (productivas)
	Religión Sistemas de desigualdad	Religiosidad Castas, Estamentos	Secularización Sistema de clases

### 5.3. Tres explicaciones de la sociedad moderna: Durkheim, Marx y Weber

La sociología clásica se centró en la explicación del paso de la sociedad tradicional a la moderna. Esta explicación se hizo a través de modelos de carácter dicotómico (Solé, 1998). Es decir, se contraponían las características de la sociedad tradicional a la de la sociedad moderna y se buscaba un motor o mecanismo que explicase el tránsito de la primera a la segunda. Aunque hubo muchos intentos de explicación, vamos a centrarnos en los tres que han tenido un mayor recorrido dentro de la tradición sociológica: las teorías de Emile Durkheim, de Karl Marx y de Max Weber.

#### 5.3.1. Emile Durkheim: *solidaridad mecánica vs. solidaridad orgánica*



Como vimos en el primer tema, Emile Durkheim (1858-1917) es el gran representante del paradigma funcionalista. Este sociólogo francés es conocido por la publicación de las obras: *La división del trabajo social* (1893), *Las reglas del método sociológico* (1895), *El suicidio* (1897) o *Las formas elementales de la vida religiosa* (1912). Sostenía que el fundamento de las sociedades descansaba en modos de obrar, sentir y pensar, que eran externos al individuo y que le coaccionaban al tiempo que facilitaban su acción. Es decir, consideraba que la sociedad operaba como una conciencia colectiva externa a los individuos que heredamos de la sociedad en la cual hemos nacido. Esta conciencia colectiva se encargaría de limitar la conciencia individual y sería la base que permitiría la existencia de la sociedad. Sin la existencia de la conciencia colectiva no habría ninguna cohesión social. La sociedad, por lo tanto, se fundamenta en esta conciencia colectiva que permite el consenso. La sociedad, sostenía, no era fruto de una suma de conciencias individuales, sino que tenía existencia real externa. No era una suma de psicologías individuales.



Durkheim elaboró una tipología de sociedades que distinguía entre sociedades de solidaridad mecánica y sociedades de solidaridad orgánica en 1893 (1987). Con la misma trataba de explicar el paso de las sociedades tradicionales a las sociedades modernas. En las primeras existía una escasa división del trabajo y la cohesión social se lograba a través de una conciencia colectiva compartida por todos los miembros de la sociedad. En las segundas, había una mayor división del trabajo y la cohesión se lograba a través de la interdependencia funcional. En estas la conciencia colectiva seguía operando, pero no debía ser tan opresiva como en las sociedades tradicionales (Figura 5.5). Por lo tanto, el motor del cambio social para Durkheim era la división social del trabajo. Creía que el paso de la solidaridad mecánica a la orgánica tenía la enorme ventaja de producir libertad, esto es, de dar libertad a los individuos.

Sin embargo, este mayor grado de libertad y tolerancia puede generar disfunciones. Para explicar las disfunciones de las sociedades modernas creó el concepto de **anomía** (del griego “sin ley”). Con el mismo quería explicar que la relajación de la conciencia colectiva en las sociedades modernas, favorecida por una mayor interdependencia funcional, producía que algunos individuos pudiesen sentirse perdidos en una sociedad donde las normas sociales eran menos claras y donde existían normas y valores contrapuestos. Es decir, los individuos podían quedar sin

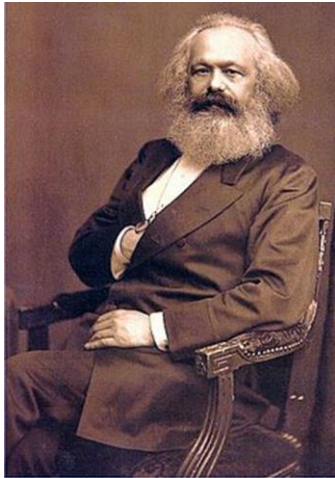
referentes sociales ante la falta de una conciencia colectiva fuerte y unitaria tal y como la que estaba presente en las sociedades tradicionales.

*Tabla 5.5. Tipología de sociedades según Emile Durkheim. Fuente: Elaboración propia.*

<b>Tipo de sociedad</b>	<b>Denominación</b>	<b>Fundamento</b>
<b>Tradicional</b>	<i>Solidaridad mecánica</i>	Similitud entre sus miembros. Las relaciones sociales se estructuran en torno a una moral y una visión del mundo compartida.
<b>Moderna</b>	<i>Solidaridad orgánica</i>	Diferenciación e interdependencia entre sus miembros. Las relaciones sociales se fundamentan en la especialización y la división del trabajo.

### **5.3.2. Karl Marx: feudalismo vs. capitalismo (y la llegada del comunismo)**

La segunda gran teoría enunciada para explicar el tránsito de la sociedad moderna a la sociedad posmoderna se la debemos al filósofo, sociólogo y economista alemán



Karl Marx (1818-1883). Entre sus obras pueden citarse: *Una contribución a la crítica de la economía política* (1859), *El manifiesto comunista* (1848) y *La ideología alemana* (1845) escritas con Friedrich Engels, o *El capital* (1867-1894). Además de su actividad como intelectual tuvo una activa vida dedicada a la política. Así lo atestigua su papel como organizador del movimiento obrero y en la creación de las Internacionales Obreras. Marx pensaba que el fundamento de la sociedad es un conjunto de relaciones económicas. Estas serían la base real o infraestructura y estarían basadas en el conflicto entre los poseedores de los medios de producción, los capitalistas, y lo que trabajaban para los mismos, los trabajadores o proletarios. La base económica real deter-

minaría, es decir, explicaría la superestructura ideológica de la sociedad: la política, el aparato judicial, el arte o, entre otros aspectos, la cultura. Para Marx, por tanto, era la esfera material de la vida, es decir, la producción y la economía la base de la sociedad.

Marx (2004) elaboró una tipología de sociedades más compleja que, en primer lugar, hablaba de sociedades tradicionales (tribal, modo antiguo de producción, feudal y modo asiático de producción) y sociedades modernas (capitalistas o burguesas). A las que seguirían en el futuro las sociedades socialistas, en una primera etapa, y comunista, en una última etapa (Tabla 5.6). En este caso, el fundamento de cada tipo de sociedad era el sistema productivo predominante, los conflictos que se producían en su seno y el reparto de la riqueza producida. Dentro de las sociedades modernas con una economía capitalista, existía una lucha entre los capitalistas (propietarios de las fábricas y empresas) y los proletarios (que trabajan en dichas fábricas y empresas). Este conflicto, sostenía Marx, era inevitable debido al modo en el que funciona el capitalismo, porque estaba basado en la explotación del proletariado. El capitalista buscaba aumentar su beneficio a costa de los salarios de los proletarios y estos buscan aumentar su salario a costa del beneficio del capitalista.

*Tabla 5.6. Tipología de sociedades según Karl Marx. Fuente: Elaboración propia.*

<b>Tipo de sociedad</b>	<b>Denominación</b>	<b>Reparto de beneficios</b>	<b>Fundamento</b>
<b>Tradicionales</b>	<i>Modo antiguo de producción</i>	El beneficio lo centralizan los dueños de los esclavos	Conflicto entre amos y esclavos
	<i>Feudalismo</i>	El beneficio lo centralizan los dueños de la tierra	Conflicto entre señores y siervos
<b>Modernas</b>	<i>Capitalismo</i>	El beneficio lo centralizan los dueños del capital	Conflicto entre capitalistas y proletarios
<b>Futuras</b>	<i>Socialismo</i>	Cada uno trabajaría según su capacidad y recibiría según su aportación	Ausencia de conflicto
	<i>Comunismo</i>	Cada uno trabajaría según su capacidad y recibiría según sus necesidades	Ausencia de conflicto

El motor del cambio social, y del paso de un tipo de sociedad a otro, era el conflicto entre los diferentes actores económicos. Este conflicto, según Marx, solamente desaparecerá sustituyendo el sistema capitalista por sociedades organizadas en torno a un sistema económico distinto: las sociedades socialistas y comunistas. Las sociedades, por tanto, pasan por una serie de etapas en función del conflicto en la base económica de la sociedad.

En las sociedades modernas, es decir, capitalistas, se producen disfunciones que afectan negativamente a las personas. Para explicarlas, Marx creó el concepto de **alienación**. Esta sería una experiencia vital que implica que las personas se sien-



ten controlada por fuerzas externas y extrañas a ellos mismos. Las personas no tendrían el control de sus propias vidas y destinos.

### 5.3.3. Max Weber: comunidad vs. asociación

El sociólogo alemán Max Weber (1864-1920) es el creador de la tercera gran teoría que trata de explicar el proceso de modernización. Entre sus obras fundamentales se encuentran: *La ética protestante y el espíritu del capitalismo* (1901), *El político y el científico* (1919), *Economía y sociedad* (1921) o *Historia económica general* (1924). Weber partía de una posición interaccionista a la hora de entender lo que era una sociedad. Desde su punto de vista esta se constituía en las relaciones que mantenemos los unos con los otros siempre que estén presididas por un valor. Esto es, como vimos en el Tema 3, el parte de la sociedad como un conjunto de personas interaccionando conforme a moldes mentales colectivos. El conjunto de esas relaciones significativas conforma la sociedad. Obviamente, algunas de estas relaciones se vuelven estables y dan estabilidad al entramado social. Permiten la existencia de grupos, organizaciones e instituciones sociales.



Max Weber utilizó la tipología de sociedades que en 1887 había elaborado el también sociólogo alemán Ferdinand Tönnies (2009). Este habló de la sociedad tradicional como comunidad (*Gemeinschaft*) y de la sociedad moderna como asociación o sociedad (*Gesellschaft*). Entendía por comunidad una agrupación humana ligada por vínculos afectivos y sentimentales, mientras que en la asociación o sociedad las personas se encontraban vinculadas por el interés. Max Weber en 1922 (2002) aceptó esta tipología societaria, interpretándola como el paso hacia formas más racionales de relación social (Tabla 5.7). Para Weber, las sociedades cambiaban básicamente en función de la visión del mundo de sus miembros, es decir, de los mecanismos a través de los cuales conducían la acción social. En este sentido, fue el paso de la tradición a la racionalidad, lo que llamó la racionalización del mundo, lo que impulsó la aparición de las sociedades modernas. Las personas comenzaron a relacionarse las unas con las otras siguiendo criterios básicamente racionales, fueran estos conforme a fines o a valores (Tema 3), en detrimento de los criterios emotivos y tradicionales.



Tabla 5.7. Tipos de sociedad según Max Weber. Fuente: Elaboración propia.

Tipos de sociedad	Denominación	Fundamento
Tradicionales	Comunidad	Formas de pensamiento tradicionales
Modernas	Asociación	Formas de pensamiento racionales

Las sociedades modernas eran, afirmaba Weber, más predecibles, ya que se volvían más racionales en todos sus aspectos. Esto producía que apareciesen más organizaciones formales, que se extendiese la división del trabajo, que las personas fuesen más autodisciplinadas y que tuviesen una mayor conciencia del tiempo. Las relaciones se volvían así más impersonales y se basaban más en la competencia técnica que en la adscripción a los grupos primarios. Puso la burocracia, tanto la Estatal como la de otras organizaciones, como el ejemplo máximo del espíritu racionalizador de la modernidad. Todo esto, por otra parte, conducía a un **desencantamiento del mundo**. Esto es, creía que la racionalidad terminaría arrinconando el pensamiento mítico y mágico, y los modos de pensamiento habituales en las sociedades tradicionales.

## Conceptos clave

*Alienación:* Esta sería una experiencia vital que implica que las personas se sienten controlada por fuerzas externas y extrañas a ellos mismos

*Anomía:* Situación que se produce en las sociedades modernas en la cual el debilitamiento de la conciencia colectiva puede suponer que algunos individuos se encuentren perdidos y faltos de referentes.

*Autoridad:* Es un tipo de poder que es considerado legítimo tanto por el gobierno como por los gobernados.

*Complejidad social:* Es un concepto que hace referencia a la diferenciación y segmentación en el seno de una sociedad.

*Desencantamiento del mundo:* Teoría weberiana que sostiene que el pensamiento racional termina arrinconando al pensamiento mítico y mágico propio de las sociedades tradicionales.

*Estado moderno:* Es una organización política que trata de monopolizar la violencia física legítima para dominar un territorio utilizando los medios materiales y humanos necesarios para tal fin. Supone la sustitución de los grupos estamentales del Estado antiguo por una burocracia estatal autónoma.

*Estado-nación:* Se refiere a un Estado que controla un territorio y una población étnicamente homogénea, o al menos mayoritaria en ese territorio.



*Estructura social:* Es un conjunto de relaciones sociales ordenado según reglas lógicas y con una cierta estabilidad en el tiempo. Es un concepto que se utiliza para hacer operativo el concepto general de sociedad.

*Nación:* Se trata de un grupo étnico (cultural) que, por un lado, ocupa con cierto grado de efectividad un territorio y, por otro, reclama el control de la política y la economía.

*Nacionalismo:* Es una ideología política que establece que debe existir una conexión entre la nación y el Estado, esto es, que el Estado debe estar gobernando por los miembros de la nación.

*Poder:* Capacidad de imponer la voluntad dentro de una relación social.

*Política:* Es la institución social donde se distribuye el poder.

*Sociedad:* Es un conjunto de personas que ocupan un territorio y desarrollan una alta densidad de relaciones sociales que conforman y a la vez son conformadas por la cultura y la estructura social. Es el concepto más general que ha desarrollado la sociología para analizar la sociabilidad humana.

*Sociedades tradicionales:* Tipología que se usa para clasificar las sociedades previas a la Revolución Industrial.

*Sociedades modernas:* Tipología que se usa para clasificar las sociedades posteriores a la Revolución Industrial.

*Subestructuras:* Serían las dimensiones que se articulan en el todo que conforma la estructura social.

## Sociología para nuestra vida

### ¿La policía ejerce la violencia legal?

La teoría del Estado moderno como organización que reclama el monopolio de la violencia física legítima se la debemos, como hemos visto antes, a Max Weber. Te proponemos que veas el siguiente video en Youtube:

<https://www.youtube.com/watch?v=KFyRTmYY5ew>

En el mismo, en el minuto 5:00 el mando de la policía catalana Sergi Plà afirma, ante la cara de incredulidad o de incomprensión de Jordi Évole, el periodista que le entrevista, que la policía ejerce “la violencia legal”. Esta es otra forma de afirmar lo mismo que Max Weber: la policía, como brazo armado del Estado para el interior de la sociedad, es la encargada de ejercer la violencia física legítima. En otro punto de la entrevista sostiene el mando de la policía que ejercen una violencia conforme a lo que dictan las leyes. Por tan-

to, vuelve a sostener la teoría weberiana: en el Estado moderno el tipo de legitimidad deriva de las leyes, en lo que Weber llamaba la legitimidad legal-racional.

Te pedimos que reflexiones sobre estas cuestiones: ¿sería legítimo oponerse a una ley aprobada por un parlamento democrático mediante el recurso a la violencia?, ¿hasta dónde puede llegar la policía para mantener el orden público?, ¿se puede equiparar la resistencia pacífica, como hace este policía, con otras formas de violencia?, ¿qué ocurre cuando los Estados modernos tienen crisis de legitimidad, continúa siendo su actuación válida para la mayoría de los ciudadanos? Las respuestas, claro está, no son sencilla ni unitarias, pero son muy importantes para nuestra vida.

# *III. Desigualdades sociales*



# Tema 6

## *Estratificación y clases sociales*

---

### **Objetivos:**

Al terminar de estudiar el tema el estudiante será capaz de:

- \* Distinguir el fenómeno de la diferenciación social de la desigualdad social.
- \* Conocer los principales sistemas de estratificación social, especialmente el sistema de clases.
- \* Comprender las causas de la persistencia de la desigualdad social en las sociedades complejas.

### **Sumario:**

Introducción. 6.1. Desigualdad y estratificación social. 6.2. Tipos de estratificación social. 6.3. Principales sistemas históricos de estratificación. 6.4. El sistema de clases. 6.5. Élite. 6.6. Teorías sobre la estratificación social. Conceptos clave. Sociología para nuestra vida.

---

## **Introducción**

En este tema se definirán, en primer lugar, los conceptos de desigualdad y de estratificación social. Posteriormente, se propondrá una tipología para clasificar los diferentes tipos de estratificación social. Esto permitirá revisar los principales sistemas históricos de estratificación social. Acto seguido se describirá el sistema de clases, su estructura y su evolución. Después se describe el concepto de élite. Por último, se recogen las principales teorías sociológicas que han tratado de explicar la causa de la existencia de sistemas de estratificación en las sociedades complejas.



## 6.1. Desigualdad y estratificación social

El análisis de la desigualdad debe partir de desligar dos conceptos que muchas veces se confunden: diferenciación social, por una parte, y desigualdad social, por otra. La **diferenciación social** hace referencia a los rasgos que distinguen a unas personas de otras. Su antónimo sería el concepto de uniformidad. Las personas son diferentes, por ejemplo, debido a la variabilidad genética: unos son hombres y otros mujeres, altos o bajos, delgados o gruesos. Estas diferencias históricamente han dado lugar a un cierto grado de división del trabajo: en las sociedades comunales-primitivas, por ejemplo, los hombres cazaban con más frecuencia y las mujeres recolectaban en mayor medida.

Las diferencias pueden ser adscritas o adquiridas. Es decir, pueden ser independientes de la actuación de los individuos si son adscritas, o depender de esta actuación si son adquiridas. Las diferencias biológicas: el sexo o la altura, valga el caso, son factores adscritos, pues no tenemos control sobre los mismos. La disposición a realizar ciertas tareas o estudiar determinadas materias depende, en buena medida, de las decisiones de las personas y serían adquiridas. En principio, la diferenciación social no dice nada acerca de la posición de las personas en una sociedad. Ser alto o bajo, hombre o mujer en sí mismo puede no tener ningún impacto en las recompensas que reciben las personas.

Mientras que el concepto de **desigualdad social** hace referencia a que las personas en la mayor parte de las sociedades han tendido a recibir recursos desiguales en función de las posiciones sociales que desempeñan. “La desigualdad social es la condición por la cual las personas tienen un acceso desigual a los recursos, servicios y posiciones que la sociedad valora” (Kerbo, 2003: 11). Las desigualdades sociales se caracterizan por cuatro rasgos: son hereditarias; dependen del entramado de roles y posiciones de una sociedad concreta, esto es, son una construcción social; son independientes del desempeño y mérito individual; y generan fuertes controversias entre los miembros de esa sociedad. Es decir, las desigualdades sociales tienden a ser adscritas, o a tener un componente principal adscrito.

Esto se puede ver mediante un ejemplo. La altura que alcanza una persona viene determinada, en similares condiciones económicas y sociales, por su herencia genética. Dos individuos alimentados y criados de modo similar tenderán a alcanzar una altura en función de las características genéticas heredadas de sus progenitores. Sin embargo, las condiciones sociales no siempre son iguales. De hecho, durante buena parte de la historia las clases altas solían ser de media mucho más altas que las clases populares, lo que se explica en buena medida por diferentes

patrones alimenticios durante la infancia y juventud. En este caso, la diferencia de talla se convierte en una desigualdad de carácter social.

El antónimo de la desigualdad social sería la igualdad. La desigualdad social, como se ha comentado, no es un hecho natural, sino un producto del modo en el cual se organiza una sociedad. En este sentido, “las desigualdades son una construcción social y, por lo tanto, son susceptibles de deconstrucción” (Therborn, 2015: 161). Por lo tanto, no está establecido de modo “natural” que deba existir desigualdad social ni, en caso de que exista, cuál debe ser su grado.

El filósofo estadounidense John Rawls (1979) sostenía que una “lotería natural” condicionaba la desigual distribución de las recompensas sociales. Esta lotería incluye, de un lado, la herencia genética de los individuos como la altura, las capacidades mentales o las discapacidades. Es lo que hemos denominado diferencias sociales. Y, de otro lado, la herencia social, en la que se incluiría la clase social de la familia, su nivel educativo o el entorno geográfico en el cual se crece. Que es lo que denominamos desigualdades sociales.

Las desigualdades sociales se han solidificado en estructuras estables que permanecen en el tiempo y organizan la desigual distribución de recompensas materiales y simbólicas. Estas estructuras en sociología se conocen como sistemas de **estratificación social**, esto es, sistemas de desigualdades sociales estructuradas y permanentes en el tiempo.

Todas las sociedades complejas se caracterizan, en un grado variable, por la desigual distribución de las recompensas materiales y simbólicas. Es también el caso de que nunca ha existido una estructura persistente de desigualdad económica y social sin que hubiera también algún tipo de sistema(s) de significados que persiguieran tanto explicar cómo justificar la desigual distribución de los recursos societales. El de estratificación social es un término general que describe estas estructuras sistemáticas de desigualdad (Crompton, 1994: 17).

La estratificación social cumple una serie de funciones sociales (Barber, 1991: 17-22). En primer lugar, tiene una función de integración, ya que establece un sistema de legitimación que hace aceptable la desigualdad (sobre la legitimación véase el Tema 7). En segundo lugar, tiene una función adaptativa, ya que incentiva a los individuos a realizar tareas socialmente deseables. Sin embargo, también presentan rasgos disfuncionales. El más importante tiene que ver con la ausencia de legitimación para el conjunto de la sociedad, pues no todos los grupos comparten

los valores en los que esta se sustenta, y por tanto la estratificación puede producir conflictividad social.

## 6.2. Tipos de estratificación social

A nivel analítico es posible distinguir dos grandes tipos de estratificación social: horizontal y transversal (Figura 6.1). La estratificación horizontal, en primer lugar, hace referencia a la principal variable que estructura el sistema de desigualdades de una sociedad determinada. Obviamente, no es la única variable que condiciona las desigualdades sociales en esa sociedad, pero es la que estructura la dinámica social. Los principales sistemas de estratificación horizontal son el comunal-primitivo, el esclavista, el de castas, el estamental y el sistema de clases. El primer corresponde a las sociedades de cazadores y recolectores, los tres siguientes a las sociedades agrarias tradicionales y el último, el sistema de clases, a las sociedades industriales.

*Figura 6.1. Tipos de estratificación social. Fuente: Uña Juárez y Martín-Cabello, 2009: 175.*





horizontal. Los principales son el sexo, el género y la orientación sexual, la edad y la raza y la etnicidad. Como se ha mantenido, los sistemas de estratificación transversal operan dentro de un sistema de estratificación horizontal. Así, dentro de las sociedades industriales y capitalistas, las desigualdades sexuales y genéricas operan a la par que las producidas por el sistema de clases. La teórica feminista Virginie Despentes cuenta la siguiente anécdota en torno a la **interseccionalidad** del sexo-género y la clase social:

Cuando Paris Hilton se pasa de la raya, se presenta a cuatro patas y aprovecha la difusión de la imagen para hacerse mundialmente famosa, entendemos algo importante: ella pertenece a su clase social, antes que a su sexo. Así, en el plató de televisión del programa francés *Nulle Part Ailleurs*, frente al cómico de origen popular Jamel Deboze, sucede una escena interesante. El joven cómico busca inmediatamente el modo de reasignarla, de ponerla en su lugar de mujer caída: “Tú, yo te conozco, te he visto, te he visto por Internet”. Él habla en nombre de su sexo, cuenta con su superioridad intrínseca para ponerla en una posición delicada. Pero Paris Hilton no es una actriz porno local, antes de ser la chica a la que hemos visto el coño, es la heredera de los hoteles Hilton. Para ella, resulta impensable que un hombre de clase social inferior la ponga en peligro, ni siquiera un segundo. Ni se inmuta, apenas lo mira. Cero desestabilizada. No porque tenga un carácter especial. Simplemente nos indica a todos que ella puede permitirse el lujo de follarse delante de todo el mundo. Pertenece a esta casta que tiene históricamente el derecho al escándalo y a no adecuarse a las reglas que se aplican al pueblo. Antes de ser una mujer, sometida a la mirada del hombre, es una dominante social, con capacidad para acallar el juicio de los menos privilegiados (2018: 124-125).

### 6.3. Principales sistemas históricos de estratificación

Los criterios para fundamentar la desigualdad social han ido variando a lo largo de la historia. En consecuencia, se han descrito diferentes formas de estratificación horizontal. En las sociedades preindustriales se generaron los sistemas comunales-primitivos, esclavista, de castas y estamental. Y en las sociedades industriales, el sistema de clases (Kerbo, 2003: 51-57). A continuación, se describen los principales sistemas de estratificación social en las sociedades preindustriales.



### ***6.3.1. Estratificación en las sociedades comunales-primitivas***

En las sociedades comunales primitivas las diferencias suelen establecerse en torno al concepto de **honor**, que confiere un estatus importante a la persona que desempeña una función valiosa para el grupo. Las diferencias de poder y riqueza suelen ser pequeñas, pues son grupos poco numerosos con escasa acumulación material y donde no existen mecanismos coactivos importantes. Se practica en sociedades de cazadores y recolectores. Por ese motivo, el prestigio social suele ser la principal recompensa a los individuos que realizan logros notorios para el grupo social. Es un sistema con un grado de desigualdad social muy bajo, ya que el estatus se consigue mediante el logro individual y no existen estructuras hereditarias arraigadas.

### ***6.3.2. Sociedades esclavistas***

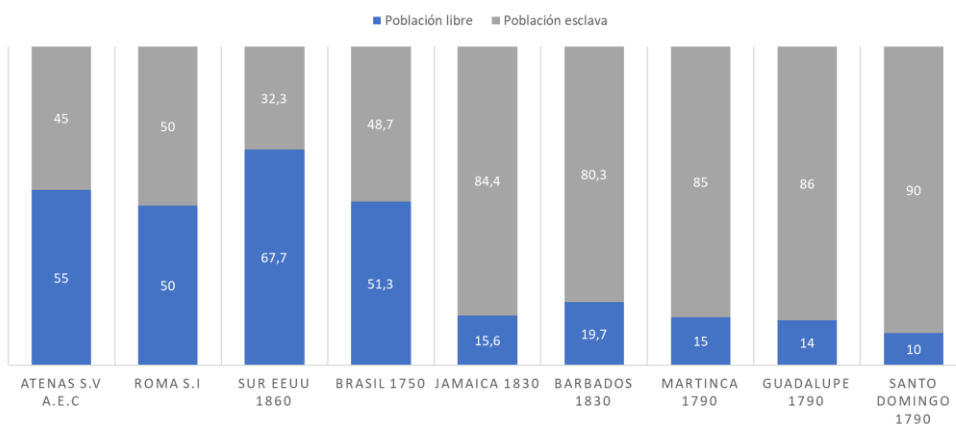
Por otro lado, existieron (y aún existen, aunque no como principal sistema) estratificaciones sociales basadas en la **esclavitud**. Esta puede definirse como una situación en la que:

con la protección y el consentimiento de las instituciones, el cuerpo de una persona (hombre, mujer, niño o niña) se encuentra bajo el control de un amo (o propietario de esclavos) que, por la fuerza, le priva de movilidad y libertad de elección y se apropia del rendimiento de su trabajo (producción de bienes o energía, prestación de servicios, sexo, reproducción, protección), de partes de su cuerpo (eunucos) e incluso de su vida (esclavos para sacrificios, para apaciguar a los muertos o prevenir rebeliones). Estos cuerpos también son capital. Los “propietarios de esclavos” pueden ser mujeres, grupos de personas, corporaciones o instituciones (casas de gobernantes, palacios, templos, ejércitos, sociedades anónimas o incluso el propio Estado) (Zeuske, 2018: 49).

Es un sistema de estratificación típico de la antigüedad, practicándose sobre todo en sociedades de carácter agrario. Aunque también se ha producido en sociedades de carácter industrial. Debe distinguirse, asimismo, las sociedades esclavistas, esto es, las sociedades en las cuales el principal criterio de desigualdad social era la esclavitud, de las sociedades con otros sistemas de estratificación en las cuales también había una pequeña porción de la población esclavizada. Entre las socieda-

des esclavistas pueden mencionarse las ciudades-estado de la antigua Grecia, Roma o, entre otras, algunos estados coloniales en América durante el siglo XIX (Figura 6.2).

*Figura 6.2. Porcentaje de población libre y esclava en diferentes sociedades esclavistas. Fuente: Piketty, 2019: 253, 266.*



La esclavitud como sistema de estratificación se caracteriza por los siguientes rasgos:

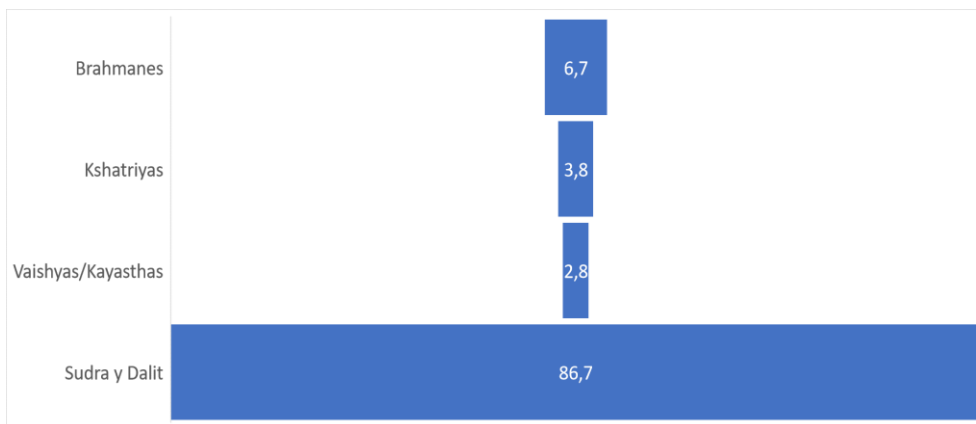
1. Convive con otros criterios de desigualdad, tanto entre los esclavos como entre las personas libres.
2. Los motivos por los que se podía entrar en la esclavitud eran diversos. Entre los mismos destacaban: ser apresado en una guerra o en una incursión comercial, incumplimiento de la ley, deudas, ser hijo de una persona esclavizada o incluso se podían dar casos de autoesclavización.
3. Habitualmente estaba sometida a una regulación legal.
4. Contaba con criterios de legitimación en base al derecho de conquista o a una supuesta naturaleza del esclavo, considerado menos que humano o con características diferentes a las del ser humano libre.
5. Por último, en algunas sociedades la condición del esclavo era reversible. Podía ser manumitido por la libre voluntad del dueño o por que el esclavo comprara de su libertad. Sin embargo, en otras se impedía que los esclavos pudieran salir de su condición.

### 6.3.3. *El sistema de castas*

El **sistema de castas** es un modelo de estratificación social propio de sociedades agrarias que se ha desarrollado fundamentalmente en la India, en el cual se adscribe a los individuos por nacimiento a diferentes clases socioeconómicas por motivos de pureza ritual. La palabra casta proviene del portugués. En la India se utilizan los términos *varna* (color) en y *jāti* (nacimiento), que podríamos traducir como casta y subcasta. Las castas se ordenan jerárquicamente en función de criterios de estatus y honor. La pertenencia a las mismas, además, no puede cambiarse y apenas existe movilidad social dentro del sistema (Pániker, 2014). Las prerrogativas de cada casta se establecen en función de criterios religiosos, ideológicos y de costumbre. La casta se asocia a ciertos trabajos, se impide el matrimonio entre personas de castas diferentes, las amistades y relaciones se restringen a la propia casta y existe un fuerte entramado de creencias culturales que apoyan el funcionamiento del sistema de castas.

En la India existen cuatro grandes castas, que se asociaban tradicionalmente a diferentes grupos socioeconómicos. En la cúspide del sistema los Brahmanes que desempeñaban labores de religiosos, escribas o maestros. Debajo de ellos los Kshatriyas, que eran príncipes, nobles o guerreros. Más abajo los Vaishyas tradicionalmente comerciantes, artesanos, agricultores y terratenientes. Y en la base del sistema de castas los Sudra, que eran campesinos. Fuera del sistema de castas se encuentran los Dalit (literalmente, oprimidos), que por su nivel de impureza ritual se sitúan fuera del sistema. Desempeñaban los trabajos y tareas rechazados por el resto de las castas. En la Figura 6.3 se puede observar el peso en el conjunto de la población de las diferentes castas en la India según un censo realizado por las autoridades coloniales británicas en 1871. El sistema contaba con una fuerte legitimación en clave religiosa.

*Figura 6.3. El sistema de castas en la India, 1871. Fuente: Piketty, 2019: 415.*



#### 6.3.4. *Sistemas estamentales*

En cuarto lugar, el **sistema estamental** está basado en grupos sociales cerrados y adscriptivos. Los estamentos son agrupaciones de individuos diferenciados por el tipo de función pública que desempeñan. Esta se encuentra definida claramente por el poder político y suele tener un refrendo legal. El hecho de pertenecer a un estamento confiere al individuo una posición jurídica y de honor determinada adscrita al estamento (Ferrando Badía, 1974: 30). La sociedad estamental absolutista, precedida por la feudal, estaba ordenada jerárquicamente, con el Rey en la cúspide, seguido:

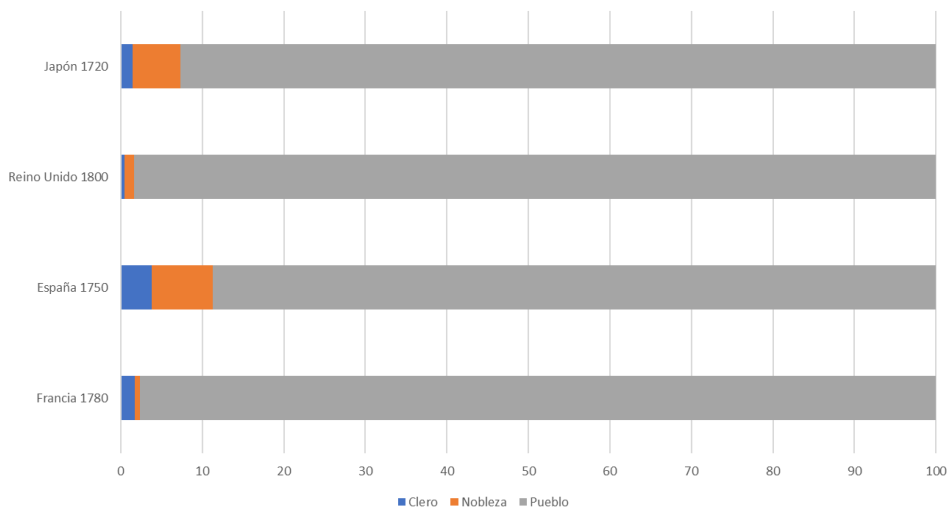
Después de los otros miembros de la casa real, siguen las tres formaciones de punta: la nobleza de espada, el alto clero y el cuerpo de los altos funcionarios de la administración y la judicatura, cuya ordenación interna es jerárquica. Después de estos, asimismo en orden jerárquico, se sitúan las capas medias y bajas de cada una de las tres formaciones. Un poco fuera de fila, marchan los financieros, burgueses que se ha hecho muy ricos. Entre sus más prominentes representantes, figuran los arrendatarios de tributos y otros que financian la empresa estatal. El “tercer estado” no es, en absoluto, un auténtico estamento, sino más bien un receptáculo de diversos grupos profesionales (Elias, 1982: 84-85).



El sistema estamental clásico era un orden trifuncional. Estaba compuesto por tres estamentos en relación con su función social: nobleza, clero y pueblo. Los dos estamentos dominantes eran la nobleza y el clero, siendo el pueblo el estamento más numeroso y subordinado. El pueblo, o tercer estado, no era una representación del conjunto de la población, sino habitualmente de los habitantes más adinerados de las ciudades o burgueses, que tenían representación política por su contribución monetaria al Estado (Figura 6.4). La pertenencia a cada colectivo confería una serie de prerrogativas económicas (posesión de tierras, actividades permitidas), políticas (posibilidad de participar o influir en el Estado), sociales o culturales específicas. Los estamentos tenían tres características básicas (Bottomore, 1992: 185-187):

1. Los estamentos estaban definidos por la ley.
2. Los individuos eran clasificados por su posición en la estructura productiva.
3. Era cuerpos políticos con representación ante el Estado.

*Figura 6.4. El sistema estamental en cuatro sociedades: porcentaje de población en cada estamento. Fuente: Piketty, 2019.*



## 6.4. El sistema de clases



Las poblaciones de las sociedades industriales se encuentran divididas en categorías que denominamos clases sociales. Estas condicionan el acceso a los recursos materiales y simbólicos de una sociedad. El de clases es un sistema en el cual, en lo fundamental, la posición ocupada por los individuos se encuentra en función de su situación en la estructura económica de la sociedad. Podemos definir una **clase social** como una categoría de individuos que comparten una posición similar en la estructura productiva de una sociedad que condiciona sus oportunidades vitales, es decir, que tienen un nivel semejante de acceso a los bienes y servicios producidos por esa sociedad (Wallner, 1975; Wright, 2015). La pertenencia a una clase no tiene solamente una dimensión de carácter económico, aunque esta sea fundamental. También posee una dimensión política y sociocultural.

Es un sistema típico de las sociedades modernas, industriales y capitalistas. Esto, obviamente, no implica que en las sociedades modernas no existan otras formas de estratificación social, sino que la clase es la forma predominante. Este sistema se caracteriza por cuatro grandes rasgos:

1. La clase no viene impuesta por ley. De hecho, los ciudadanos son formalmente iguales ante la ley. La desigualdad es entendida en función de criterios de mérito, oportunidad o situación, y no de imposiciones de carácter reglamentario.
2. Pese a lo anterior, la clase continúa siendo hereditaria en buena medida, ya que la movilidad social, aunque mayor que en otros sistemas, es reducida. (Portes, 2013). Un estudio mostró que en Canadá aproximadamente el 40% de los hombres jóvenes habían estado empleados por alguien con el que trabaja o trabajaba su padre. Esto era especialmente marcado entre las familias de mayores ingresos. Prácticamente el 70% de los hijos de padres que se situaban en el 1% de mayores ingresos habían trabajado o trabajaban en la misma empresa que sus padres (Corak y Piraino, 2010). Y esta dinámica no parece algo que pueda limitarse solo a ese país
3. Aunque tenga rasgos heredados, la clase social no es estática, pues depende del desempeño de los individuos y sus familias. Es, por lo tanto, un sistema más abierto que otras formas históricas de desigualdad. Permite, en consecuencia, un mayor grado de movilidad social, en función del éxito o logro individual o colectivo en la esfera de la economía.
4. Por último, debe señalarse que las barreras sociales entre estratos son más flexibles que en otros sistemas. Al no venir impuestas por ley, estas barreras dependen del uso social que se haga de las mismas. Lo cual no evita, claro está, que no existan. En todas las sociedades divididas en clases exis-

ten marcadores de clase, como el habla, el vestido o, entre otros, los modales que indican a cuál pertenece cada individuo.

La pertenencia a una clase condiciona en buena medida las oportunidades que tenemos en la vida y el acceso a los recursos. Los miembros de las clases altas suelen vivir más años y tener mejor salud que las clases bajas. Estas últimas, por ejemplo, en los países más ricos suelen tener índices de obesidad mayores que las clases altas. La comida basura, los altos precios de la comida saludable o la menor práctica deportiva explican, en parte, este fenómeno. El Informe Black realizado en el Reino Unido los años 80 del siglo pasado concluía que:

El individuo medio de los grupos socioeconómicos superiores está más sano, es más alto y fuerte, y vive más tiempo que las personas que pertenecen a grupos inferiores; y que las mayores diferencias se encontraban en la mortalidad infantil y en los individuos con menos recursos económicos (en Bleda, 2005-2006: 152).

El sistema de clases aun siendo estructural, no es una realidad inmutable. La clase social condiciona el modo de relacionarse de los miembros de las sociedades donde opera, pero lo hace de un modo histórico. Así, las relaciones entre una persona de clase alta y una persona de clase baja no son iguales hoy que a comienzos del siglo XIX. Simplificando la realidad, es posible dibujar tres grandes configuraciones del sistema de clases en la mayor parte de las sociedades industriales: el sistema de clases de la primera modernidad, que se extendió desde el siglo XVIII hasta la mitad del siglo XX; el sistema de clases de la modernidad madura, desde mediados hasta las últimas décadas del siglo XX; y el sistema de clase posmoderno, en cual nos encontramos inmersos actualmente.

### ***6.4.1. El sistema de clases en la primera modernidad***

En un primer momento, en los países industriales se estableció un sistema de clases rígido y jerárquico en función de la posición en la estructura económica. Se estructuraba, *grosso modo*, en torno a cuatro grandes clases en función de su grado de control de la estructura productiva de la sociedad. En primer lugar, la **burguesía**, compuesta por los propietarios de los medios de producción, los políticos o los aristócratas terratenientes. En segundo lugar, las clases medias o pequeña burguesía, en la que se encuadraban pequeños propietarios urbanos y rurales, comerciantes, funcionarios estatales o las clases intelectuales al servicio de la burguesía. En

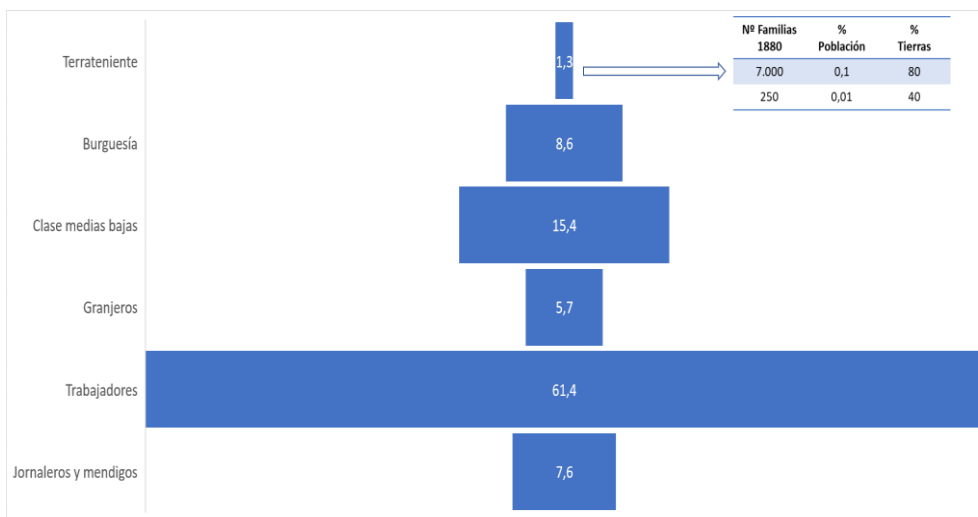




tercer lugar, la **clase obrera, trabajadora o proletariado** que encuadraba a los trabajadores por cuenta ajena. Era la clase social más numerosa. Y, en último lugar, la **subclase, infraclase o lumpemproletariado**, que se encontraba, por uno u otro motivo, excluida del sistema de producción. Esta división se reflejaba en todas las facetas de la vida: el vestido, la educación, el habla, el acceso a la vida pública o la salud. Las líneas que separaban las clases eran muy visibles y marcadas.

La Figura 6.5 muestra esta estructura típica del sistema de clases en Inglaterra y Gales a mediados del siglo XIX. Las clases altas suponían en torno al 10% de la población, las clases media sobre el 20% y las clases trabajadoras y la subclase el 70% restante. Era un sistema de reparto de la riqueza muy desigual, como muestra que el 0,1% de la población era propietaria del 80% de las tierras y tan solo el 0,01% de un 40% de ellas.

*Figura 6.5. Sistema de clases en la primera modernidad: Inglaterra y Gales, 1846.*  
*Fuente: Allen, 2018: 18; Piketty, 2019: 205.*



#### 6.4.2. El sistema de clases en la modernidad madura

Posteriormente, sobre todo tras la Segunda Guerra Mundial, se difundieron una serie de cambios, entre los que destaca: la creación del Estado de Bienestar, el consenso político en torno a la democracia, la institucionalización de los partidos y



sindicatos obreros y el enriquecimiento general de la población, que hicieron volverse más complejo el sistema de clases. El mayor cambio fue la ampliación de las **clases medias**, que pasaron a ser las clases socialmente más numerosas o, al menos, a competir con la clase obrera. De hecho, los cambios señalados hicieron que se comenzara a hablar incluso del aburguesamiento de la clase obrera (Goldthorpe y Lockwood, 1963). Según esta tesis, la clase obrera adoptaba las estrategias y los estilos de vida de las clases medias dominantes. El resultado sería la aparición de unas clases medias hegemónicas (Del Campo, 1989).

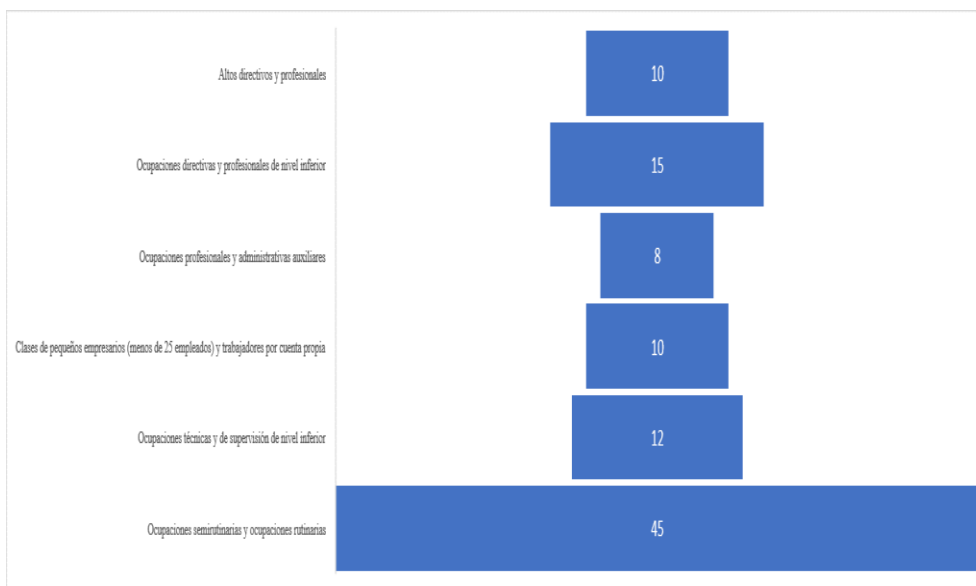
En todo caso, y aunque la clase obrera no desapareció como tal (Hernández de Frutos, 2007: 89), las barreras entre clases se difuminaron y aparecieron muchos más estratos que hicieron necesarios un análisis de clase más complejo. Se comenzó a hablar de clase muy alta, clase alta, clase media-alta, clase media, clase media-baja, nuevas clases medias, viejas clases medias, clase de servicios, clase obrera cualificada, clase obrera no cualificada o, entre otros muchos tipos, de subclases.

En la Figura 6.6 se muestra la población masculina británica en el año 1971 según clasificación socioeconómica de las estadísticas nacionales el Reino Unido. Se dividía a la población en 7 grandes clases. Las dos primeras, los altos directivos y las ocupaciones directivas y profesionales de nivel inferior a las anteriores serían las clases medias-altas y altas de la sociedad. Eran el 25% de la población. La ocupaciones profesionales y administrativas auxiliares, los pequeños empresarios y autónomos y las ocupaciones técnicas y de supervisión de nivel inferior serían las clases medias. Entre las tres agrupaban al 30% de la población. Finalmente, las ocupaciones semirutinarias y rutinarias eran las propias de la clase obrera, que sumaba el 45% de la población.

*Figura 6.6. Sistema de clases en la modernidad madura: Inglaterra, 1971.*

*Fuente: Goldthorpe, 2016. (Nota: Se refiere a la distribución porcentual de la población masculina económicamente activa utilizando el esquema de siete clases de la National Statistics Socio-Economic Classification, NS-SEC).*





### 6.4.3. El sistema de clases posmoderno

A partir de la década de 1980 se produjeron una serie de cambios en las economías y las sociedades industriales, de hecho, pasan a denominarse posindustriales, que están produciendo la modificación de la estructura de clases. Entre estos cambios pueden citarse: los nuevos sistemas de producción posfordista, la desregulación de los mercados, la aparición de la globalización, el debilitamiento de los Estados de bienestar y de los partidos y sindicatos obreros o las políticas neoliberales. Como consecuencia de estos, algunos analistas pronosticaron la desaparición de las otrora opulentas clases medias (Gaggi y Narduzzi, 2006). De modo paralelo, se ha teorizado la aparición de una nueva clase social, el denominado **precariado** (Standing, 2010), que estaría compuesta por miembros de las clases obreras y medias que no han podido seguir el ritmo del cambio económico y social o, simplemente, no han podido integrarse en un mercado de trabajo cada vez más dualizado entre empleos de alto y bajo valor añadido.

En el otro extremo de la estructura social, se habla de la emergencia de una nueva clase social que estaría aprovechando las ventajas de la nueva economía y de la globalización para enriquecerse (Robinson, 2013; Sklair, 2001). Sería una **clase capitalista transnacional** con un alto grado de autoconsciencia, basada en el co-

nocimiento experto (Florida, 2010) y en la posesión de capital que invierte en todo el planeta (Piketty, 2014). Los problemas de las clases medias, el aumento de las clases precarias y la emergencia de unas clase creativas y globales conduce a la aparición de una sociedad dual. Estaría construida en torno a dos grandes clases con posibilidades vitales diferentes, aunque convivan en un mismo territorio.

En la figura 6.7 se mostraría el sistema de clases posmoderno del Reino Unido durante el año 2013. Este estaría construido en torno a la posesión de capital económico, social y cultural. La élite poseería un capital económico, social y cultural muy alto. Las clases medias establecidas un capital económico y social alto y un capital cultural emergente. Y las clases medias técnicas un capital económico y social alto, pero solo un capital cultural medio. Entre los cuatro suman el 37% de la población.




En cuarto lugar, los nuevos trabajadores pudientes poseen un capital económico moderadamente bueno, un capital social moderadamente pobre y un capital cultura emergente. Son el 15% de la población. Finalmente, la clase obrera tradicional tiene un capital económico moderadamente pobre, poco capital social y un capital cultural emergente. Los trabajadores emergentes de servicios poseerían un capital económico moderadamente pobre, contactos sociales medios y un alto capital cultura emergente. Por último, el precariado tendría bajos niveles de capital económico, social y cultural. Estas tres últimas clases serían el 47% de la población.

*Figura 6.7. El sistema de clase posmoderno: Reino Unido, 2013. Fuente: BBC-Asociación Británica de Sociología. Savage et al., 2013: 230.*



La evolución del sistema de clases en las sociedades industriales desde sus orígenes hasta la actualidad queda resumida en la Figura 6.8. En la misma se muestra el paso de un sistema de clases con forma de pirámide, con diferencias muy marcada entre las clases altas y bajas en un primer momento, a un sistema con forma de diamante en el cual predominan las clases medias en una segunda etapa. Posteriormente, la estructura del sistema de clases pasa a tener una forma dual en las sociedades posmodernas, en la que existen dos grandes grupos: los favorecidos y los perjudicados.

*Figura 6.8. Evolución de la estructura de clases. Fuente: Modelo simplificado del presentado por Tezanos, 2008: 331.*

Tipo	<i>Estructura piramidal</i>	<i>Estructura en diamante</i>	<i>Estructura dual</i>
			
<b>Sociedad de referencia</b>	Sociedades industriales tempranas	Sociedades industriales maduras	Sociedades posindustriales o posmodernas
<b>Rasgo distintivo</b>	Jerarquización social y piramidal, antagonismo entre clases.	Gran expansión de las clases medias y mayor complejidad de clases.	Dos sistemas con poca comunicación. Superior con clases medias ordenadas de modo meritocrático y el inferior de excluidos e infraclases (precaria-do).

## 6.5. Élites

El concepto de **élite** está estrechamente emparentado con el de clase social, aunque presentan diferencias significativas. Cuando hablamos de élites nos referimos “a una minoría que en una sociedad cualquiera ejerce las funciones directoras de la comunidad” (Aron, 1989: 156). Es decir, se trataría de un grupo de hombres y mujeres que en una sociedad determinada ejercen el poder político, económico, social y cultural (Tuñón de Lara, 1973). El modo en el cual ejercen el poder variará, lógicamente, de una sociedad a otra, en función de su sistema político o económico. Sin embargo, las élites se caracterizan por ser grupos con una cierta uniformidad

fruto de procesos de socialización compartidos que generan vínculos internos fuertes, una cierta comunidad de intereses y un afán de permanencia en el poder. Esto no implica que las élites sean absolutamente homogéneas, que no existan discrepancias e intereses contrapuestos o que consigan perpetuarse en el poder de modo efectivo. Pero si supone una cierta confluencia en el intento de conseguir estos objetivos (Wright Mills, 2013). La élite ha sido llamada también la casta, el *establishment*, el 1% o, entre otras denominaciones, la oligarquía.

Las élites sociales suelen surgir de la clase alta. Esto es, las personas que componen esta clase social tienen mucho más fácil acceder a los puestos en los cuales se ejerce el poder económico, político, social o cultural en una sociedad determinada. Sin embargo, no todas las personas que forman parte de la élite provienen de la clase alta. De las clases medias surgen miembros de las élites –accediendo sobre todo desde profesiones técnicas y especializadas o al incorporarse a las burocracias estatales o empresariales– y, en menor medida, también de la clase obrera –suelen ser los representantes más destacados de las organizaciones y partidos políticos obreros–. Sin embargo, una vez llegan a formar parte de la élite suelen acceder a las clases altas y tratan de consolidar su posición entre las mismas.

## 6.6. Teorías sobre la estratificación social

Hasta el momento hemos visto los principales sistemas de estratificación, con un especial énfasis en el sistema de clases ya que es el propio de las sociedades actuales. Puedes encontrar un resumen de sus características en la Tabla 6.1. En el mismo se resumen el carácter más o menos abierto de los distintos rangos de cada sistema de estratificación, la característica principal de la ubicación de los individuos en cada rango, cual es la forma de legitimación más frecuente en cada sistema y cuál sería el fundamento primordial de la desigualdad social en cada sistema de estratificación.

La pregunta que debemos hacernos ahora es porqué existen las desigualdades sociales. Esto es, una pregunta lógica sería la que se interesara por las causas de la existencia de la estratificación social ya que se encuentra presente en la mayor parte de las sociedades del planeta y en todas las sociedades complejas. Dentro de la sociología, desde los tres grandes paradigmas teóricos se han sugerido diferentes respuestas a esta pregunta (Giddens y Sutton, 2022; Macionis y Plummer, 2011; Uña Juárez y Martín-Cabello, 2009).



*Tabla 6.1. Características de los sistemas de estratificación. Fuente: Kerbo, 2003: 57.*

<i>Tipo de sistema</i>	<i>Rangos</i>	<i>Ubicación</i>	<i>Forma de legitimación</i>	<i>Fundamento de la desigualdad</i>
Comunal-primitivo	Abiertos	Logro	Tradicición	Estatus-honor
Sistema esclavista	Por lo general cerrados	Usualmente adscripción	Ideología legal	Económico
Sistema de castas	Cerrados	Adscripción religiosa	Ideología	Estatus-honor
Feudal estamental	Primordialmente cerrados	Primordialmente adscripción	Ideología legal	Económico
Clase	Primordialmente abiertos	Mezcla de logro y adscripción	Ideología legal	Económico, autoridad burocrática

### **6.6.1. Teoría funcionalista**

Las teorías funcionalistas suelen explicar la existencia de desigualdad social planteando que esta desempeña algún tipo de función positiva para la sociedad. Este planteamiento surge del trabajo de Emile Durkheim. Este entendía que en las sociedades industriales se producía una gran división del trabajo, que producía un gran número de roles sociales interdependientes. Cada uno de los roles ocupacionales cumplía una función destacada para conseguir que el cuerpo social consiguiera llevar a cabo sus fines. Además, existían normas comunes que reforzaban la cooperación social. Por lo tanto, la desigualdad era un producto de la división social del trabajo y de la necesidad de integración social (Harvey y Macdonald, 1993: 10-11).

Estas ideas fueron desarrolladas más tarde por Kingsley Davis y Wilbert Moore (1945), que postularon una tesis bautizada en su honor como “la tesis de Davis y Moore”. Esta tesis planteaba que todas las sociedades tienen una serie de roles socialmente relevantes y necesarios, pero que desempeñarlos supone un gran esfuerzo y sacrificio para las personas que deciden hacerlo. Desempeñar la profesión de médico, valga el caso, es muy costoso en tiempo, esfuerzo y económicamente para quien quiera hacerlo, ya que requiere unos estudios largos, difíciles y normalmente caros. La desigualdad sería un mecanismo que cumpliría la función de incentivar a las personas a desempeñar este tipo de roles. Quizá hacerlo suponga un gran esfuerzo, pero se recompensa generosamente este esfuerzo para que los individuos decidan hacerlo.

Esta tesis hace legítima, por lo tanto, la desigualdad social basándose en el mé-



rito de las personas que ocupan los roles sociales más prestigiosos y mejor recompensados. Es una tesis meritocrática (véase el Tema 7). Los críticos han considerado que, sin embargo, olvida los rasgos hereditarios propios de las desigualdades sociales. Consideran que no se puede justificar que todas las desigualdades sean producto del esfuerzo, sino que la herencia o, simplemente, la suerte, pueden explicar muchas de ellas.

### **6.5.2. Teoría conflictivista**

La teoría conflictivista considera que el origen de la desigualdad social hay que buscarlo en la estructura económica de la sociedad. El deseo de acaparar los bienes necesarios para la vida estaría en el centro de la aparición de las desigualdades presentes en las sociedades complejas. Una de las plasmaciones más famosas de esta idea la realizó Jean-Jacques Rousseau en 1754, para el cual las desigualdades sociales surgen de la apropiación de los bienes comunes, esto es, de la institución de la propiedad privada.

El primer hombre a quien, cercado un terreno, se le ocurrió decir es mío y halló gentes simples para creerle fue el verdadero fundador de la sociedad civil. ¡Cuántos crímenes, guerras, asesinatos; cuántas miserias y horrores habría evitado el género humano aquel que hubiese gritado a sus semejantes, arrancando las estacas de la cerca o cubriendo el foso: “¡Guardaos de escuchar a este impostor; estáis perdidos si olvidáis que los frutos son de todos y la tierra de nadie!” (2013: 97).

Pero fue, sin duda, Karl Marx quien más hizo por difundir la idea de que la desigualdad social provenía de la forma en que estaba construido el sistema económico (véase Tema 1). Marx sostenía que las sociedades estaban compuestas por clases sociales con una posición diferente en la estructura económica de la sociedad. En su modelo más sencillo, sugería que existían dos grandes clases sociales. Por un lado, los burgueses que controlaban los medios de producción y, como consecuencia de ello, conseguía apropiarse del trabajo de sus empleados. Su nivel de vida superior descansaba en la apropiación de los beneficios producidos por los trabajadores.

Por otro lado, consideraba que la otra clase, el proletariado, no tenía el control de los medios de producción. Eso hacía que fuese explotada por los burgueses, que fundamentaban su riqueza y posición en este hecho. El mecanismo clave, por lo tanto, que explicaba la desigualdad social era el control de los medios de produc-





ción. Para conseguir legitimar su posición, la burguesía contralaba una superestructura ideológica que hacía pasar la explotación por el estado natural de las cosas. Sin embargo, Marx pensaba que el sistema no era sostenible a largo plazo y que los trabajadores conseguirían revertir la situación y cambiar las bases del sistema económico. De este modo se acabaría la explotación y se llegaría a un sistema más justo.

### **6.5.3. Teoría del interaccionismo simbólico**

El interaccionismo simbólico, por último, también ha desarrollado algunas teorías que tratan de explicar la desigualdad social. Sin bien esta corriente se ha centrado mayoritariamente en los aspectos microsociológicos de la desigualdad y en el modo en que los actores la interpretan, autores como Max Weber intentaron crear una explicación más general de esta.

Max Weber consideraba que la desigualdad era un fenómeno ampliamente extendido en todas las sociedades complejas. Creía también como Marx, que la desigualdad producía una gran conflictividad social. Sin embargo, consideraba que el modelo de Marx era demasiado simplista, pues la desigualdad no surgía solo de la esfera de la economía. Para Weber, la fuente prioritaria de la desigualdad eran las luchas por el poder en tres esferas: la economía, la sociedad civil y el Estado.

En la primera de ellas, las clases eran fundamentales. Estas se derivaban de divisiones en la economía, pero no se producían por el control de los medios de producción, sino por diferencias educativas y de habilidades valoradas en el mercado. Era precisamente las diferentes posiciones de acceso al mercado, y las recompensas que este producía, las que estructuraban las diferencias entre las clases sociales. Tenía una visión menos unitaria de las clases sociales y consideraba que los individuos luchaban por acaparar las mejores posiciones en el mercado.

En la segunda, consideraba que existían distintas posiciones de estatus. Esto es, los individuos también peleaban por conseguir las posiciones que les conferían una mayor honorabilidad. Eran unas valoraciones y unas recompensas más subjetivas, pero igualmente deseadas por las personas. Finalmente, en la esfera de la política, los individuos luchaban por conseguir el poder político a través de su participación en partidos políticos, sindicatos o grupos de presión. Consideraba que las personas que triunfaban en alguna de estas esferas tendían a acaparar poder en las otras, pero que no siempre ocurría así.

Para los interaccionistas simbólicos, en general la desigualdad social es vista como un producto de la competencia entre personas. Los ganadores, ya sea en el mercado, en la competencia por las posiciones de alto estatus o en la lucha por el

poder en el Estado, tienden a acaparar las recompensas sociales. También sostienen que crean ideologías legitimadoras que justifican su triunfo en la “lucha por la vida” sosteniendo que los triunfadores merecen las recompensas porque son los que hacen avanzar y mejorar la sociedad. Un resumen de las tres posiciones queda recogido en la Tabla 6.2.

*Tabla 6.2. Teorías sobre la estratificación social. Fuente: Elaboración propia.*

	<i>Fuente de la desigualdad</i>	<i>Papel de la desigualdad</i>	<i>Sistema de legitimación</i>
Teoría funcionalista	Diferenciación de roles	Impulsar el desempeño de los roles socialmente necesarios. Integración social.	Meritocracia. Valores compartidos.
Teoría conflictivista	Sistema económico	Apropiación del beneficio económico.	Ideología de las clases dominantes (superestructura).
Teoría del interaccionismo simbólico	Luchas por el poder	Producto de la competencia.	Lucha por la vida y triunfo de los más aptos en el mercado, el estado o la sociedad. Los mejores hacen avanzar la sociedad.

## Conceptos clave

*Castas*: Sistema de estratificación social en el cual se adscribe a los individuos por nacimiento a diferentes grupos por motivos de pureza ritual.

*Clase alta-burguesía*: Clase social que se caracteriza por agrupar a las personas que tienen el control de los medios de producción en la sociedad.

*Clase capitalista transnacional*: Clase social compuesta por miembros de las clases altas y medias-altas de las sociedades más desarrolladas que en función a su capital económico, político o cultural utilizan las ventajas que les otorga el proceso de globalización para desarrollar trabajos globales y llevar un estilo de vida global.

*Clase obrera o trabajadora-proletariado*: Clase social que engloba a los individuos que trabajan por cuenta ajena para los propietarios de los medios de producción y que no tienen control sobre los mismos.

*Clase social*: Es una categoría de individuos que comparten una posición similar en



la estructura productiva de una sociedad que condiciona sus oportunidades vitales, es decir, que tienen un mismo nivel de acceso a los bienes y servicios producidos por esa sociedad.

*Clases medias-pequeña burguesía:* Clase social compuesta por personas que no ejercen el control de los medios de producción, pero que realizan tareas técnicas especializadas y de dirección y organización de la producción. Se sitúa entre la clase alta y la clase obrera o trabajadora.

*Diferenciación social:* Conjunto de rasgos que distinguen a unas personas de otras en función de características adscriptivas o adquiridas. No tienen por qué implicar un reparto desigual de los recursos socialmente valiosos.

*Desigualdad social:* Reparto desigual de los recursos económicos, políticos, sociales y culturales en una sociedad en función de la posición que ocupan las personas en los grupos de la sociedad.

*Elites:* Grupo de personas que ocupan las posiciones que permiten ejercer el poder en las esferas de la economía, la política o la cultura.

*Esclavismo:* Sistema de estratificación social basado en que algunos individuos controlan, con la protección de la organización social, el cuerpo de otras personas.

*Estamentos:* Sistema de estratificación que agrupa a los individuos por el tipo de función pública que desempeñan, establecido legalmente dichas funciones y dándoles una posición jurídica y de honor adscrita al estamento.

*Estratificación social:* Concepto que se refiere a los sistemas estructurados de desigualdades sociales persistentes en el tiempo.

*Honor:* Alto estatus conferido a las personas que desempeña funciones valiosas para la colectividad.

*Interseccionalidad:* Modo de contemplar la estratificación social como un hecho producido por la superposición de diferentes sistemas de desigualdad como el sexo-género, la raza-etnia o la clase social.

*Precariado:* Clase social emergente compuesta por miembros de las clases obreras y medias que no han podido seguir el ritmo del cambio económico y social o, simplemente, no han podido integrarse en un mercado de trabajo cada vez más dualizado.

*Subclase-lumpemproletariado:* Clase social compuesta por las personas excluidas del sistema productivo.

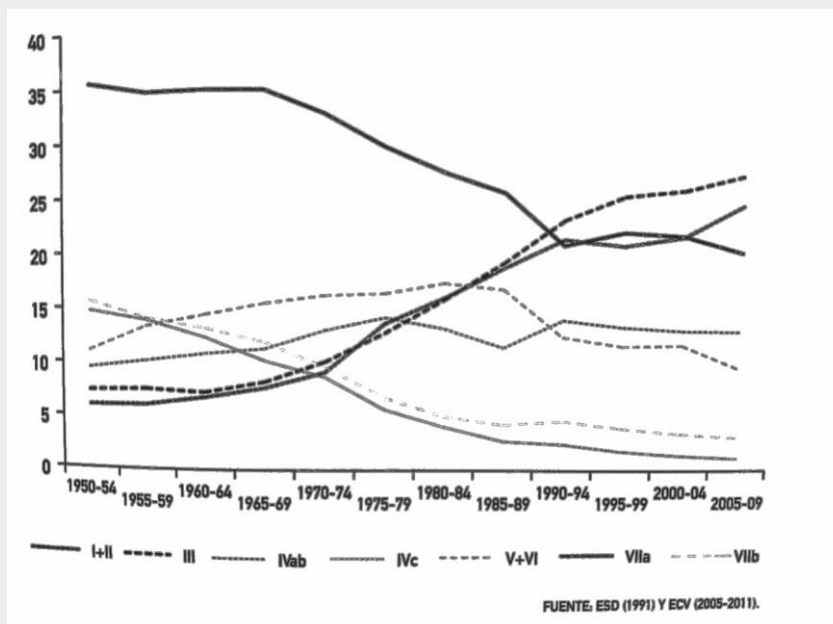
## Sociología para nuestra vida



## La estructura de clases en España

La estructura de clases en España muestra el paso de una sociedad eminentemente agraria a una sociedad de industrial y de servicios. También el tránsito por las tres etapas de desarrollo de la estructura de clases que se señalaban con anterioridad. Como muestra la Figura 6.9, hasta la década de 1950 España era un país eminentemente rural, donde la industrialización había tenido un alcance limitado. Hasta el año 1950 los trabajadores agrarios, jornaleros y pequeños agricultores, junto con los obreros no cualificados suponía prácticamente el 70% de la población. Estas clases, además, tenían unos niveles de formación muy bajos. Las clases medias eran muy reducidas y las clases altas, en buena lógica, también lo eran. La estructura de clases tenía una forma marcadamente piramidal.

Figura 6.9. Estructura de clases en España, 1950-2009. Fuente: Marqués Perales, 2015: 65. (Clave: I+II: Directivos y profesionales (clase de servicio); III: Administrativos y empleados que atienden al público; IVab: Pequeños empresarios y autónomos; IVc: Pequeños propietarios agrícolas; V+VI: Obreros cualificados; VIIa: Obreros no cualificados; y VIIb: Jornaleros).



Desde los años 1950 se produjo un aumento de la clase de servicio –esto es, de la clase que trabaja en puestos técnicos y de gestión, habitualmente altamente cualificados, para

los propietarios de los medios de producción-, de la clase administrativa y de empleados que atienden al público, la más numerosa. Los obreros cualificados también aumentaron, si bien el tamaño de esta clase retrocedió en la década de 1980 como consecuencia de la reconversión industrial. Esa última década marca el fin del periodo en el cual la estructura de clases tenía una estructura en forma de diamante, esto es, del predominio de las clases medias.

A partir de la década de 1980 la estructura de clases se vuelca hacia los servicios, reduciéndose el peso de las clases relacionadas con la agricultura y la industria. Así, de modo lógico en un país que sumido en un proceso de desruralización, han disminuido las clases agrarias (jornaleros y pequeños propietarios agrícolas) y los obreros no cualificados. Por el contrario, aumentaron los directivos y profesionales (clase de servicio), los administrativos y empleados que atienden al público y los pequeños empresarios y autónomos. Esta estructura adquirió rasgos propios de una estructura dual.

En este último periodo, en especial a partir de la gran crisis económica del año 2008, se ha abierto un debate en torno al aumento general de la desigualdad económica en el periodo. Algunos analistas argumentan que el aumento ha sido real e importante (Manera, 2015; Martínez García, 2013), mientras que otros minimizan su alcance (Carabaña, 2016). En todo caso, el periodo vio un aumento de la precariedad y de los empleados con bajos sueldos (los, en un primer momento, llamados “milleuristas”) y a un cierto debilitamiento de las clases medias. Como afirma José Félix Tezanos:

En pocos años sectores significativos de las *clases medias* vieron cómo a su deterioro económico de fondo se unían serios problemas de endeudamiento (a veces no solvente) y una experiencia de *movilidad social descendente* entre buena parte de sus hijos, que no encuentran empleos en consonancia con sus cualificaciones y expectativas, o simplemente que no encuentran ningún *trabajo*. Lo cual está abriendo la perspectiva de un fenómeno de *movilidad social descendente intergeneracional*, que no tienen precedentes sociológicos en países como España (2015: 742).

De hecho, se ha afirmado que en España conviven dos grandes grupos de clases sociales en una estructura polarizada:

Existen, grosso modo, al menos dos Españas. Una, constituida por el 30-35% de la población, con las rentas superiores (la burguesía, la pequeña burguesía y las clases medias profesionales de renta alta) y una enorme influencia a la hora de configurar la cultura mediática y política el país, así como su sabiduría convencional, de tendencias conservadoras y liberales en su mayoría. Los grandes temas que se debaten en los medios son, por lo general, los que interesan más a esta España, que es también la que utiliza los servicios privados, es decir, envía a sus hijos a las escuelas privadas (de donde la gran mayoría procede) y es atendida por la sanidad privada cuando cae enferma o va a la pública y recibe un trato preferencial.

La otra España es la España popular, que incluye aproximadamente el

otro 60-65% de la población (y que está constituida principalmente por la clase trabajadora y las clases medias de renta media y baja). Su influencia en el Estado ha sido históricamente menor, lo que explica el escaso desarrollo del Estado de bienestar en España. Esta, la *otra España*, es la que utiliza preferentemente los servicios públicos. Sus hijos van a las escuelas públicas y ellos y sus familias utilizan la sanidad pública cuando necesitan atención médica. Ni que decir tiene que no ha una división clara entre estas dos Españas y hay áreas de gran permeabilidad. Pero ello no niega su existencia (Navarro, 2015: 30-31).

# Tema 7

## *Desigualdades socioculturales, legitimación y movilidad social*

---

### **Objetivos:**

Al terminar de estudiar el tema el estudiante será capaz de:

- \* Distinguir las desigualdades sociales producidas por el sexo, género y la orientación sexual, por la edad y por la raza o la etnia.
- \* Comprender los procesos de legitimación social.
- \* Entender los procesos y las estrategias de movilidad social.

123

---

### **Sumario:**

Introducción. 7.1. Sexo, género y orientación sexual. 7.2. Edad. 7.3. Raza y etnia. 7.4. La legitimación de la desigualdad. 7.5. Movilidad social. Conceptos clave. Sociología para nuestra vida.

---

## **Introducción**

En este tema se revisarán los principales criterios de estratificación transversal. En primer lugar, la desigualdad relacionada con el sexo, el género y la orientación sexual. Después se hará lo propio con la relativa a la edad. En tercer lugar, se analizará la desigualdad producto de la raza y de la etnicidad. Los fenómenos de la pobreza y la exclusión se describirán brevemente a continuación. En quinto lugar, se describirán los principales mecanismos a través de los cuales se asegura la legi-



timidad de los sistemas de desigualdad social. Finalmente, los procesos de presentan los procesos de movilidad social.

## 7.1. Sexo, género y orientación sexual

En primer lugar, es necesario distinguir tres realidades diferenciadas: el sexo, el género y la orientación sexual. El **sexo** se refiere a las diferencias biológicas entre hombres y mujeres. También incluiría las situaciones de intersexualidad y de transexualidad. La primera describe a las personas que, en diferente grado, poseen rasgos sexuales masculinos y femeninos. Mientras que la segunda afecta a las personas que adquieren caracteres sexuales del otro sexo utilizando algún tipo de tratamiento médico. Según las estimaciones disponibles, entre el 0,05% y el 1,7% de la población mundial tendrían algún tipo de condición intersexual (Battaglino, 2019: 42). Si tomamos el porcentaje mayor, eso indicaría que el año 2023 en España habría unas 826.000 personas intersexuales. Se han realizado algunos estudios que han tratado también de estimar el número de personas transexuales en España. Para el año 2008, se calculó que había un total de 2.292 personas transexuales entre la población mayor de 15 años (Herrero y Díaz de Argandoña, 2009: 68).

Por su parte, el concepto de **género** hace referencia a las connotaciones sociales y culturales asociadas a la pertenencia a un sexo biológico. Englobaría tanto los roles como la identidad social asociados al sexo biológico. En las sociedades patriarcales ha sido frecuente que se asignasen rasgos muy diferentes a hombres y mujeres, que debían asumir como propios si no quería recibir el rechazo y la discriminación por parte del resto de miembros de la comunidad (Tabla 7.1).

Las situaciones más comunes en las que se presenta el género serían las siguientes:

1. Cisgénero. Se trataría de hombres o mujeres que perciben su género según los rasgos típicos que la sociedad confiere a su sexo biológico.
2. Transgénero. Son personas que se identifican con el género opuesto a su sexo biológico.
3. No binarias. Son personas que no se incluyen en ninguno de los géneros tradicionales. Existen muchas situaciones, entre las que destacan el género fluido o incierto, en el cual la persona se identifica con un género dependiendo de sus circunstancias personales y del momento concreto en el cual se encuentre. También las personas agéneros, que no se identifican con ningún género concreto.



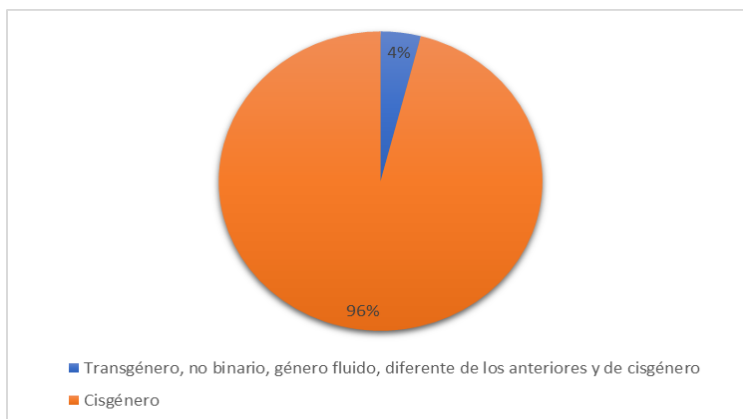


*Tabla 7.1. Rasgos asociados al género femenino y masculino en sociedades patriarcales. Fuente: Elaboración propia.*

Rasgos femeninos	Rasgos masculinos
Sumisa	Dominante
Dependiente	Independiente
Incapaz	Inteligente y competente
Emocional	Racional
Receptiva	Enérgico
Intuitiva	Analítico
Débil	Fuerte
Tímida	Valiente
Conformista	Ambicioso
Pasiva	Activo
Cooperativa	Competitivo
Sensible	Frío
Fetichismo sexual	Sexualmente agresivo
Atractiva por su físico	Atractivo por sus méritos

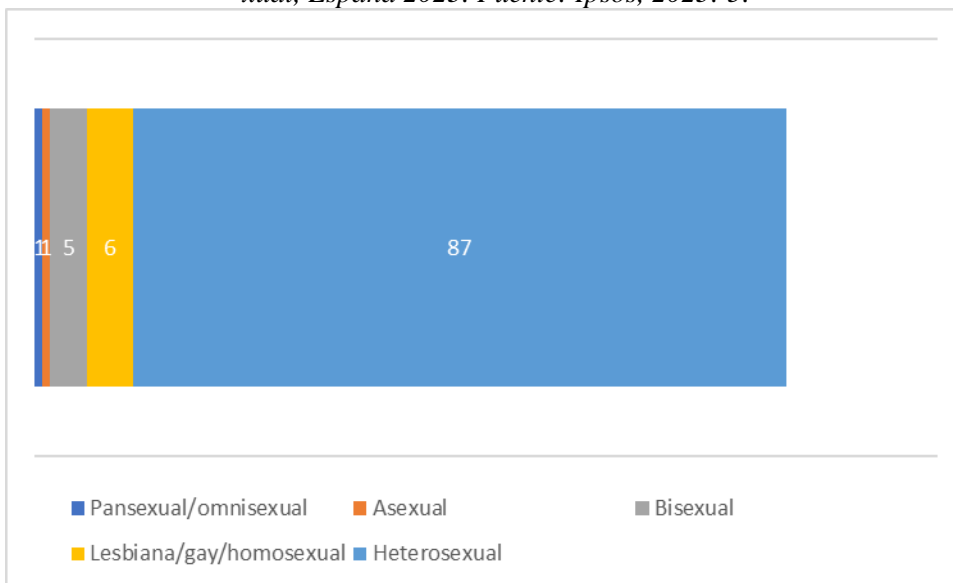
En la Figura 7.1 se muestra el porcentaje de población que en España se considera cisgénero, un 96%, y el que se encuentra en otras situaciones, un 4%, según una encuesta internacional reciente.

*Figura 7.1. Porcentaje de población entre 16 y 74 años según su identidad de género, España 2023. Fuente: Ipsos, 2023: 7.*



Por último, la **orientación sexual** “de un sujeto designa la dirección de sus deseos” (Bernini, 2017: 52). Las categorías con las cuales se describe más habitualmente la orientación sexual son la de heterosexualidad, homosexualidad (gay y lesbiana), bisexualidad, asexualidad o pansexualidad. La heterosexualidad hace referencia a una persona que se siente atraída por una persona del sexo opuesto. La homosexualidad a una persona que se siente atraída por una persona del mismo sexo. En el caso de la bisexualidad indicaría que una persona se siente atraída tanto por personas de su mismo sexo como del opuesto. La asexualidad indica la falta de deseo y atracción sexual. Y, finalmente, la pansexualidad describiría a las personas que se sienten atraídas por otras personas con independencia de su sexo o género. Como se muestra en la Figura 7.2, producto de una encuesta del año 2023, el 1% de los españoles se declara pansexual, otro 1% asexual, el 5% bisexual, el 6% homosexual y un 87% se declaran heterosexuales.

Figura 7.2. Porcentaje de población entre 16 y 74 años según su orientación sexual, España 2023. Fuente: Ipsos, 2023: 5.



En las sociedades occidentales, y en muchas otras, los hombres cisgénero, es decir, en los que coincide el sexo masculino y el género hombre, y heterosexuales, por tanto, que desean a mujeres cisgénero y heterosexuales, han gozado una posición de privilegio frente a hombres y mujeres con otros géneros y orientaciones sexuales. Esto es lo que se denomina **patriarcado**, que es una forma de organización social en la cual los hombres, habitualmente cisgénero y heterosexuales, concentran todo el poder público y privado. Esto ha supuesto que las mujeres y los hombres con otras orientaciones sexuales o conceptos del género han sido invisibilizados, cuando no perseguidos. Además, en la sociedad patriarcal, las mujeres eran impulsadas a ocuparse de las tareas reproductivas y de la vida doméstica, frente a las tareas productivas y públicas con mucho más reconocimiento simbólico y material monopolizadas por los hombres.

Las sociedades patriarcales acostumbran a desarrollar ideologías machistas. El **machismo**, en un sentido estricto, sería la ideología que afirma la superioridad del hombre sobre la mujer. Por extensión, en un sentido más amplio y popular del término, se denomina machista cualquier comportamiento discriminatorio, real o percibido, por parte del hombre hacia la mujer aun cuando no tenga el sustrato ideológico aludido. Para combatir esta situación de discriminación surgió el **feminismo**, que es una ideología y un movimiento social que aboga por conferir iguales derechos a hombres y mujeres. Por extensión, busca acabar con las desigualdades sociales y las discriminaciones basadas en el sexo, el género y la orientación social.

En la Tabla 7.2 se describe el porcentaje de mujeres presente entre los grupos de élite en España. En la esfera de la política se ha tendido a producir una convergencia, acercándose las mujeres a ocupar la mitad de los puestos. Sin embargo, en el campo de la economía o la cultura aún están lejos de ocupar la posición que les corresponde por su peso demográfico. Se produce además otro hecho significativo, en aquellas posiciones en que hay más mujeres, su presencia tiende a disminuir a medida que aumenta el nivel jerárquico. Esto ocurre, por ejemplo, entre los jueces, ya que, a pesar de ser mayoría en la carrera judicial, su peso relativo disminuye a medida que suben en el escalafón. En la universidad ocurre lo mismo, ya que hay muchas menos catedráticas que catedráticos, mientras que entre los profesores titulares la situación se encuentra más equilibrada. Todos estos hechos muestran que el hecho de ser mujer aún es una variable importante a la hora de explicar la desigualdad social.

*Tabla 7.2. Porcentaje de mujeres entre las élites políticas, económicas y culturales españolas, 2015-2023. Fuente: Instituto de la Mujer y Ministerio de Universidades.*



<i>% de mujeres / Año</i>		2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015
Élites políticas	Gobierno	53.3	60.9	53.6	47.8	60.7	51.9	35.7	28.3	28.6
	Congreso	44.3	42.7	43.4	43.7	44	47.4	39.4	39.7	-
	Senado	43.3	39.4	38.5	39.9	39.4	40.4	39.9	41.4	35.6
	Parlamentos autonómicos	47	47.5	47.2	46.3	46.2	45.4	45.4	45.1	44.5
	Puestos directivos en los partidos políticos	45.7	45.6	46.6	43.4	-	38	37.3	37.5	34.9
	Puestos directivos en la administración del Estado	41.8	48.4	43.7	43.5	42.7	41.3	29.2	29.4	29.4
	Embajadores	23.1	25.9	24.4	18	-	18.3	12.1	7.2	7.8
	Jueces	56.2	56	54.9	54.3	53.9	53.2	52.7	52.4	52
	Primera instancia	62.7	62.8	61.8	61.4	58.1	57.5	56.9	-	-
	Segunda instancia	41.7	40.6	39.1	38.5	38.9	37.6	37.6	-	-
	Tribunal supremo	21.9	22.1	21.9	18.7	18.8	14.5	12.8	-	-
	Fiscales	65.4	65	64.4	64.7	64.1	64.1	63.7	-	-
	Tribunal Constitucional	45.5	27.3	25	18.2	18.2	16.7	16.7	18.2	18.2
	Élites económicas	Consejeros delegados IBEX35	37.3	33.7	30,7	27.7	24.7	22.5	21.1	19.5
Presidentes		11.8	8.8	5.9	6.1	2.9	6.1	8.8	8.8	8.8
Consejeros delegados		39.4	35.8	32.6	29.3	26.4	23.7	22	20.3	18.7
Directivos del Banco de España		44.4	50	50	62.5	62.5	62.5	40	30	25
Élites culturales	Consejos de Dirección de las Reales Academias	16	15.2	15.5	16	-	13.4	12.4	10.2	10.6
	Miembros de las Reales Academias	16.1	14.3	13.7	13.3	12.4	11.7	10.9	9.7	9.7
	Profesores universitarios en Universidades Públicas	-	-	37.5	37.1	36.8	36.3	35.9	35.7	35.5
	Catedráticos	-	-	26.3	25.6	24.9	23.9	22.5	21.3	20.9
	Profesores Titulares	-	-	42.6	42.2	41.8	41.1	40.8	40.3	39.9

## 7.2. Edad

La estratificación social debida a la **edad** es la desigual distribución de la riqueza, el poder y los privilegios entre personas de distintos grupos de edad. Varía de una sociedad a otra, ya que en unas se valora positivamente la vejez y en otras la juventud o la edad adulta. Existen algunos problemas que se asocian en las sociedades occidentales al envejecimiento: desempleo, jubilación forzosa, aislamiento social, pobreza, maltrato o discriminación. También ocurre lo mismo con la infancia o la



juventud que tienen sus propios problemas específicos. En general, la vida adulta resulta en sociedades como la nuestra el periodo de vida más privilegiado.

Para explicar la desigualdad social por motivos de la edad se suele utilizar el concepto de generación. Una **generación** es una categoría que agrupa a personas que por haber nacido en unos años determinados comparten rasgos culturales y experiencias vitales que condicionan su vida. Es habitual hablar en la actualidad de 5 grandes generaciones (Tabla 7.3). Cada una de ellas presentaría una problemática concreta, las más antiguas los asociados con el envejecimiento y las más jóvenes aquellos más directamente relacionados con el mercado de trabajo y la vivienda.

*Tabla 7.3. Tipología de generaciones en España. Fuente: Martín-Cabello, 2024.*

Generación	Años de nacimiento	Edad en 2023	% Población 2022
<b>Silenciosa</b>	1928-1944	79-95	6,5
<b>Baby boom</b>	1945-1964	59-78	21,2
<b>X</b>	1965-1980	43-58	25,6
<b>Millennial</b>	1981-1995	28-42	19,3
<b>Z</b>	1996-2011	12-27	16,6

Se ha señalado que en los últimos años las desigualdades sociales padecidas por los jóvenes en España han aumentado. También entre los adultos de mayor edad. En este sentido,

Si tuviésemos que delinear un perfil del español tipo que defiende el statu quo regulatorio actual pensaríamos en un hombre, de nacionalidad española, estudios medios, empleo fijo, vivienda en propiedad y aspiración a la tranquilidad. Ese español tipo está en el centro, en el núcleo protegido por el sistema. Los jóvenes, junto a las mujeres, los parados de más de cincuenta años, los pobres y los inmigrantes se encuentran en los márgenes (Politikon, 2017: 184).

### 7.3. Raza y etnia

El concepto de raza, aunque necesario por su difundido uso social, es problemático. Es necesario, por tanto, precisar algunos aspectos. Para la biología, una especie animal está compuesta por individuos con características similares que pueden reproducirse y tener una descendencia viable. Una raza a su vez incluiría a los miembros de una especie que presenta un fenotipo común. En este sentido, todos



los seres humanos somos miembros de la misma especie. Sin embargo, genetistas tan importantes como Luigi L. Cavalli-Sforza (2000) han mantenido que no es posible distinguir razas entre los seres humanos, ya que existe más variación genética dentro de las supuestas razas que entre las mismas.

Sin embargo, el término de raza es aún utilizado en muchas sociedades. Se habla así de **raza social**. Esta es una categoría de individuos que comparten ciertos rasgos externos que los miembros de dicha sociedad consideran socialmente significativos o relevantes como el color de la piel, de los ojos o, entre muchos otros, la forma del pelo. La raza social, es decir, cómo un grupo clasifica a los individuos en razas diferentes, ha servido, y sirve, en muchas sociedades como base para organizar un sistema de estratificación social, con independencia de la realidad de dicha clasificación. Como afirmaba el teorema de Thomas, si algo se considera real, tiene efectos conductuales reales por mucho que no lo sea. De hecho, se ha afirmado que

Las razas son grupos étnicos de los que se asume (por parte de los miembros de una cultura particular) que tienen una base biológica, pero, en realidad, la raza es algo construido socialmente. Las “razas” sobre las que oímos hablar todos los días son categorías culturales, o sociales, más que biológicas (Kottak, 1996: 80).

En ese sentido, es más fructífero hablar de **etnia** a la hora de referirse a las desigualdades que en el lenguaje común se adjudican a la raza. Un grupo étnico está compuesto por un conjunto de personas que comparten ciertos rasgos culturales comunes y son conscientes de pertenecer a dicho grupo étnico. El concepto de raza se referiría supuestamente a la biología de las personas, mientras que el de etnia lo haría a su cultura. De este modo, sería posible que personas de son incluidas en la misma raza social pertenecieran a grupos étnicos diferentes, ya que estos últimos se fundamentan más en rasgos culturales comunes que en rasgos físicos. Sin embargo, en general cuando las personas se refieren a una raza en muchas ocasiones están haciendo referencia al grupo étnico de las personas.

Los grupos étnicos se caracterizan por una serie de rasgos específicos (Smith, 2005: 28). En primer lugar, tiene un nombre propio por el cual se reconocen y son reconocidos por los miembros de otros grupos étnicos. Cuentan con mitos comunes de antepasados o acerca de sus orígenes. Esto, en tercer lugar, da lugar a una memoria compartida, por mucho que esta esté basada en creaciones imaginarias. Poseen elementos culturales comunes, como la lengua, las costumbre o, entre otros, la religión, que los distinguen de otras etnias. Suelen estar conectados de algún modo,

aunque sea simbólico, con un territorio específico. Y, por último, cuentan con algún tipo de interacción que genera solidaridad entre sus élites.

Los miembros de un grupo étnico suelen dotarse de pautas identitarias. Esto es, se reconocen como parte de una misma comunidad diferenciada del resto. Sin embargo, es posible que miembros de grupos étnicos diferentes compartan algunos rasgos culturales comunes y se distingan en otros. Así, dos grupos étnicos diferentes pueden compartir rasgos como la religión o la lengua y, no obstante, identificarse como miembros de comunidades diferenciadas.

Excepto en las sociedades simples, conformadas por un número reducido de individuos, lo habitual es que las sociedades alberguen en su seno diferentes grupos étnicos. Es decir, no todos los miembros de una sociedad comparten una cultura unitaria e indiscutida.

Así pues, la presencia de grupos culturales diversos es una constante en diferentes sociedades. De hecho, pese a los distintos relatos nacionalistas, la existencia de sociedades monoculturales es más la excepción que la norma (Lamo de Espinosa, 1995; Zanfrini, 2007). Las relaciones que se producen entre los diferentes grupos étnicos varían enormemente de unos contextos a otros. Pueden pasar del más crudo enfrentamiento a la hibridación, pasando por una convivencia respetuosa de las diferencias culturales (Tabla 7.4).

*Tabla 7.4. Posibilidades en la convivencia interétnica. Fuente: Elaboración propia.*

<i>Tipo de respuesta</i>	<i>Relación entre grupos étnicos</i>
Etnocidio	El grupo étnico más poderoso trata de eliminar, con un grado variable de éxito, la cultura de otro grupo o de otros grupos étnicos con los cuales cohabita.
Discriminación y segregación	El grupo étnico más poderoso mantiene prejuicios respecto a otros grupos étnicos que son discriminados y sufren procesos de segregación y exclusión en diferentes ámbitos de la vida social debido a sus pautas culturales.
Asimilación e integración	El grupo étnico más poderoso trata de incorporar a los demás grupos étnicos pidiéndoles que acepten sus pautas culturales y olviden las propias o que las conserven solo como un rasgo folclórico o las circunscriban a la vida privada.
Multiculturalismo	Diferentes grupos étnicos conviven en un mismo espacio bajo unas reglas mínimas comunes, pero manteniendo las diferencias culturales entre ellos y sin que se produzca una interacción profunda y prolongada entre sus miembros.
Transculturalidad e hibridación	Diferentes grupos étnicos conviven en un mismo espacio produciéndose una interacción profunda y prolongada entre sus miembros, lo



---

que facilita que surjan nuevas formas culturales que fusionan rasgos de dichas culturas. En el caso más exitoso, los diferentes grupos étnicos desaparecen al formarse un nuevo grupo cultural fruto de la mezcla de los anteriores.

---

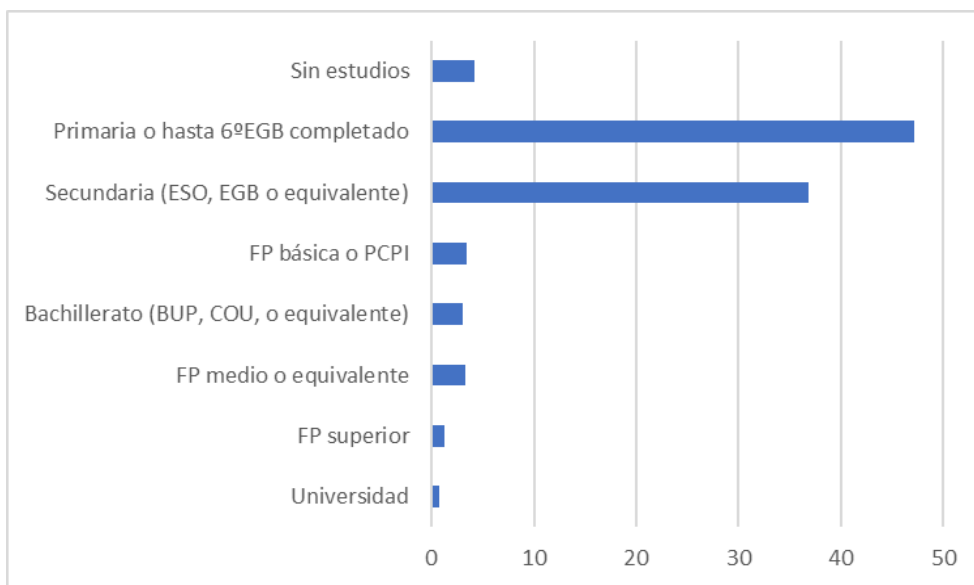
En todo caso, las relaciones entre diferentes grupos étnicos producen desigualdades sociales marcadas, ya que los grupos étnicos más poderosos suelen discriminar a los grupos étnicos subordinados. Cuando hablamos de **discriminación** nos referimos al trato desigual hacia un conjunto de personas en función de la categoría a la que pertenecen. La discriminación por motivos raciales o étnicos, en consecuencia, sería el trato desigual en función de la raza o la etnia a la que pertenece la persona discriminada.

La discriminación por motivos raciales o étnicos suelen estar basadas en prejuicios y estereotipos sobre el colectivo discriminado. Un **prejuicio** serían las generalizaciones rígidas e irracionales acerca de toda una categoría de personas. Pueden ser positivos o negativos. Mientras que los **estereotipos** son imágenes distorsionadas y cargadas de prejuicios acerca de toda una categoría de personas. En torno a los colectivos raciales o étnicos que sufren más discriminación y padecen más prejuicios y estereotipos negativos, suelen surgir ideologías racistas. El **racismo** sería una ideología que afirma que una raza social o un grupo étnico tiene características físicas, psicológicas, sociales o culturales inferiores a otras, por lo que merece un trato discriminatorio.

Un claro ejemplo de un grupo étnico discriminado sería la comunidad gitana en España. Este grupo étnico llegó a nuestro país en el siglo XV, procedente de Centroeuropa. Aunque sus orígenes históricos habría que situarlos en el norte de la India (Martínez Sánchez, 2018: 15-24). Desde entonces se asentó en todo el país y en la actualidad, según datos de la Fundación Secretariado Gitano, agrupa a cerca de 700.000 personas, un 1,5% de la población española. Este colectivo ha sido históricamente discriminado, lo que se muestra en indicadores como su menor esperanza de vida, sus mayores tasas de desempleo o sus menores índices de logro educativo. En este último aspecto, como puede verse en la Figura 7.3, el nivel educativo de los hogares gitanos era muy bajo. En la mayor parte de ellos, el nivel máximo correspondía a la educación obligatoria. Muy pocos contaban con miembros que hubiesen completado la educación secundaria y tan solo el 0,8% tenían algún miembro con educación universitaria.



Figura 7.3. Distribución de los hogares gitanos con personas hasta 24 años según el máximo nivel de estudios alcanzado por alguno de sus miembros. Fuente: Fundación Secretariado Gitano, 2023: 31.



#### 7.4. La legitimación de la desigualdad

Como hemos visto hasta el momento, las sociedades complejas tienen cierto grado de desigualdad social. Las poblaciones, en general, suelen aceptar la desigualdad por dos factores. De un lado, el ejercicio de la violencia sostiene en parte el orden social. De otro lado, existen poderosos mecanismos que hacen aceptable la desigualdad. Para referirnos a esos mecanismos utilizamos el concepto de legitimación social. Por **legitimación social** entendemos el conjunto de mecanismos que hacen que la desigualdad sea reconocida como justa y correcta por la mayor parte de la población. En este sentido, la aceptación de un determinado sistema de desigualdad descansa en una combinación históricamente variable de fuerza y consenso. El pensador marxista italiano Antonio Gramsci sostenía que la hegemonía social de una clase solamente tiene éxito mediante una mezcla de consenso y coerción (Storey, 2002: 166-175).



Las bases del sistema de legitimación se encuentran al nivel de las interacciones sociales y de los mecanismos sociales generadores de consenso (Kerbo, 2003: 193-220). Entre las primeras se encuentran las normas de justicia distributiva, el proceso de socialización y la creencia en la igualdad de oportunidades. Entre los segundos las ideologías, la educación, los medios de comunicación o las religiones.

### ***7.5.1. Legitimación al nivel de las interacciones sociales***

Como hemos mencionado antes, existen tres grandes tipos de regulación de las interacciones sociales que contribuyen a legitimar los diferentes sistemas de desigualdad.

1. Normas de justicia distributiva. La gente tiende a desarrollar principios como el de la justicia distributiva, a partir del cual se acepta que las recompensas deben ser proporcionales a las inversiones y las contribuciones. A mayor riqueza mayor inversión y contribución social. Es una especie de necesidad psicológica. El problema consiste en definir las contribuciones más importantes y el grado de recompensa justo. Las élites hacen referencia al mérito cuando hacen juicios de equidad, y las clases bajas hacen referencia a la necesidad.
2. El proceso de socialización. A través del proceso de socialización, que vimos en el tema 4, las personas construyen la capacidad de autoevaluarse para conocer el grado de merecimiento que legitima ocupar o no una determinada posición en la sociedad. Las clases trabajadoras educan a sus hijos con una clara orientación a respetar y a obedecer la autoridad por defecto. También a disfrutar del momento. A los niños de renta alta se les educa para tener más confianza en sí mismos, a ser más independientes. También a posponer la recompensa. El origen de clase moldea las aspiraciones de las personas.
3. La creencia en la igualdad de oportunidades. En primer lugar, en las sociedades capitalistas y liberales suele existir una fuerte ideología meritocrática. Esta combina dos aspectos. Por un lado, se afirma que todos los ciudadanos son iguales ante la ley, tanto en derechos como en obligaciones. Es la llamada igualdad formal. Sin embargo, la igualdad material no está amparada por las leyes. Se sostiene que las desigualdades sociales son fruto del desempeño de los individuos. El grado de prestigio, poder o riqueza es fruto de los esfuerzos de las personas. Todos tienen las mismas oportunidades de volverse ricos, poderosos o de conseguir la admiración social. Si

lo consiguen será mérito de ellos y si no lo logran será su culpa. Es indiferente, además, que la sociedad sea realmente meritocrática o al menos que lo sea en un alto grado. Como establece el teorema de Thomas, si los individuos creen que en su sociedad prevalece el mérito, tenderán a aceptar de mejor grado las desigualdades sociales al verlas fruto de su actuación individual, con independencia del verdadero papel del mérito en el establecimiento de las desigualdades. Si creen en la igualdad de oportunidades, los individuos asumen que su posición social subordinada, o hegemónica, responde a cuestiones de mérito individual, más que a características del sistema.

Estos procesos que regulan las interacciones permiten que se naturalicen las desigualdades sociales. Los seres humanos institucionalizan sus relaciones sociales y las contemplan como realidades objetivas, aun cuando no son más que construcciones humanas (Berger y Luckmann, 2003). De ese modo, las diferencias en el acceso a los bienes materiales y simbólicos entre varones y mujeres tienden a ser vistas como realidades naturales, no como construcciones sociales. O, por poner otro ejemplo, cuando se considera que los miembros de la clase obrera están menos cualificados para profesiones artísticas porque tienen menos presencia en ese tipo de ocupaciones aludiendo a sus menores dotes artísticas y no a la influencia de un proceso de socialización específico. Las diferencias se encubren bajo el manto del sentido común y de ciertos mitos y arquetipos que limitan las posibilidades de acceso de ciertos colectivos a bienes materiales y simbólicos apreciados socialmente.

### ***7.5.2. Mecanismos sociales generadores de consenso***

Los mecanismos sociales generadores de consenso son grandes entramados institucionales que, a un nivel macro, ayudan a hacer aceptable la estratificación social presente en una sociedad. Estos mecanismos son creados y mantenidos por el aparato político. Este es el garante del orden social y persigue asegurar la paz social. Para ello, los Estados fomentan ideologías específicas y generan toda una serie de instituciones como los sistemas educativos, los medios de comunicación o las religiones organizadas que entre sus funciones incluyen la de legitimar el sistema de desigualdades (Habermas, 1999: 72-74; Jessop, 2017: 64 y ss.). Entre los mecanismos sociales generadores de consenso podemos destacar los siguientes.

1. Todas las sociedades han desarrollado ideologías, esto es, conjuntos estructurados de ideas que representan los intereses de un grupo social específico.



co. Obviamente, las ideologías dominantes suelen ser las de los grupos privilegiados, que trata de justificar sus prerrogativas. Y, sin embargo, solo suelen tener éxito cuando consiguen cierto grado de consenso social. Las ideologías dominantes, por tanto, son exitosas si logran cierto grado de aceptación por parte de los grupos subalternos. En las sociedades modernas han surgido diversas ideologías que, entre otras cosas, tratan de hacer legítimas las desigualdades sociales. Podemos citar dos grandes ideologías a modo de ejemplo: el darwinismo social y el nacionalismo.

- a. En primer lugar, se ha desarrollado una ideología en torno al darwinismo social. Según este existe una competición en la arena social por los recursos escasos y los más aptos acaparan dichas recompensas. Esto sería socialmente beneficioso, pues los más aptos son los elementos más innovadores de una sociedad que, a través de su actuación, progresa. De esta forma, las desigualdades se legitiman. Los individuos y grupos que acaparan las recompensas sociales lo merecen por su contribución total al desarrollo social.
  - b. En segundo lugar, se habla del efecto legitimador de la ideología nacionalista. Para el nacionalismo todos los miembros de la comunidad, bien lo sean por razón de raza o por motivos culturales, forman parte de una entidad mayor y transcendente. Estas “comunidades imaginadas” (Anderson, 1993), por tanto, son un poderoso mecanismo para conseguir solidaridades colectivas entre personas de muy diferente condición. La pertenencia a una nación puede ser un fuerte diluyente del descontento por las desigualdades sociales entre sus creyentes. De hecho, no es extraño que predominen las metáforas orgánicas en las ideologías nacionalistas. Todos son miembros de una nación y cada uno, desde su posición social, debe hacer sacrificios en favor de esta. Si se intenta modificar la estructura orgánica puede afirmarse que el revoltoso es un mal patriota.
2. El sistema educativo. El sistema educativo, en todos sus tramos, tiende a legitimar no solo la desigualdad, sino percepciones políticas e ideológicas. Promueve la aceptación de los valores y las instituciones dominantes en la sociedad. Encontramos casos extremos, como las dictaduras, que directamente adoctrinan en las aulas. También sería reseñable el papel de las Universidades, pues en esta se desarrollan los estudios que utilizan las clases dirigentes para diseñar sus políticas gubernamentales y retroalimentar el proceso de legitimación.

3. Los medios de comunicación. Los medios deciden qué noticias se dan, cómo se dan y cómo deben interpretarse. Ignoran determinadas noticias y elevan a la fama a desconocidos. Los medios, por otro lado, legitiman a las élites y dan publicidad a las políticas gubernamentales. En este sentido, proporcionan visiones del mundo que favorecen las políticas dominantes y, al mismo tiempo, ridiculizan las políticas alternativas.
4. Las religiones sacralizan y dan una explicación a las desigualdades sociales. Las Iglesias suelen tener relaciones de proximidad con los sistemas políticos, a los que tienden a legitimar. Además, la religión “ayuda” a soportar las consecuencias de la desigualdad para los más desfavorecidos, por ejemplo, posponiendo las recompensas a un momento trasmundano o incidiendo en los aspectos no materiales de la vida (las “alegrías” que puede proporcionar la pobreza).

## 7.5. Movilidad social

Los sistemas de estratificación social permiten un cierto grado de movilidad a los individuos. Hasta los más cerrados, como el sistema de castas, tienen alguna “puerta trasera” para permitir una mínima movilidad social. La **movilidad social** quiere expresar el movimiento o paso de determinados individuos de unas categorías sociales a otras diferentes, o de una posición a otra dentro de una determinada escala social (Echeverría, 1999: 63).

Por lo tanto, la movilidad social permite a las personas individuales y a los grupos de personas desplazarse dentro de un sistema de estratificación específico. La movilidad social puede clasificarse en:

1. Ascendente. Se produce cuando los individuos o grupos escalan posiciones dentro del sistema de estratificación social.
2. Descendente. En este caso, se produce cuando los individuos o grupos pierden posiciones dentro del sistema de estratificación social.
3. Horizontal. Proceso de movilidad que se produce dentro de un mismo nivel del sistema de estratificación.
4. Intrageneracional. Es la movilidad que se produce en la vida de una persona, es decir, dentro de su generación.
5. Intergeneracional. Es la que se produce entre dos personas de generaciones diferentes, por ejemplo, entre los padres y los hijos.



También se ha planteado que existen estrategias de movilidad social, esto es, planificaciones realizadas por los individuos o los grupos sociales, sobre todo las familias, para conseguir el ascenso en la escala social o, al menos, impedir el descenso.

Una de las funciones de la movilidad social es legitimar el sistema de estratificación, porque cierto grado de movilidad permite a los individuos tener esperanzas de mejorar su situación y consigue que el conjunto de la sociedad crea, sea esta creencia fundada o no, en el carácter meritocrático de la estratificación social.

## Conceptos clave

*Discriminación:* Trato desigual hacia un conjunto de personas en función de la categoría a la que pertenecen.

*Edad (desigualdad en función de):* Es la desigual distribución de la riqueza, el poder y los privilegios entre personas de distintos grupos de edad.

*Estereotipos:* Imágenes distorsionadas y cargadas de prejuicios acerca de toda una categoría de personas.

*Etnia:* Es un conjunto de personas que comparten algunos rasgos culturales comunes y son conscientes de pertenecer a dicho grupo étnico.

*Generación:* Es una categoría que agrupa a personas que por haber nacido en unos años determinados comparten rasgos culturales y experiencias vitales que condicionan su vida.

*Género:* Hace referencia a las connotaciones sociales y culturales asociadas a la pertenencia a un sexo biológico. Englobaría tanto los roles como la identidad social asociados al sexo biológico.

*Ideologías:* Conjuntos estructurados de ideas que representan los intereses de un grupo social específico.

*Legitimación social:* Es el conjunto de mecanismos que hacen que la desigualdad sea reconocida como justa y correcta por la mayor parte de la población.

*Machismo:* Ideología que afirma la superioridad del hombre sobre la mujer.

*Movilidad social:* Movimiento o paso de determinados individuos de unas categorías sociales a otras diferentes, o de una posición a otra dentro de una determinada escala social.

*Patriarcado:* Es una forma de organización social en la cual los hombres, habitualmente cisgénero y heterosexuales, concentran todo el poder público y privado.

*Prejuicio:* Generalizaciones rígidas e irracionales acerca de toda una categoría de personas.

*Racismo:* Ideología que afirma que una raza social o un grupo étnico tiene características físicas, psicológicas, sociales o culturales inferiores a otras, por lo que merece un trato discriminatorio.

*Raza social:* Esta es una categoría de individuos que comparten ciertos rasgos externos que los miembros de dicha sociedad consideran socialmente significativos o relevantes como el color de la piel, de los ojos o, entre muchos otros, la forma del pelo.

*Sexo:* Concepto que hace referencia a las diferencias biológicas entre hombres y mujeres y a las situaciones de intersexualidad y de transexualidad.

## Sociología para nuestra vida

### ¿Cómo puedo ascender socialmente?

La búsqueda de la movilidad social ascendente, tanto dentro de nuestra propia vida como para nuestros descendientes, es un poderoso motivador. Las personas realizan verdaderos esfuerzos para ascender y enriquecerse. Existen diversas estrategias para conseguir ese fin, aunque ninguna asegura el éxito. De hecho, ascender socialmente suele ser algo costoso.

Un obrero industrial, por ejemplo, puede intentar convertirse en millonario por diversos medios. Podría ganar el sorteo del Euromillón, la Quiniela o de la Lotería Nacional, montar una *startup* y convertirse en un emprendedor de éxito o, entre otras posibilidades, lograr ser una gran figura de los deportes o en el mundo del espectáculo. Sin embargo, las probabilidades de que esto ocurra son escasas. Parece ser que la probabilidad de ganar el Euromillón es de 1 entre 76 millones, la Quiniela es de 1 entre 5 millones y la Lotería Nacional del jueves de 1 entre 600.000. Para poder comparar, en Estados Unidos se ha calculado que la probabilidad de morir debido al impacto de un asteroide o cometa es de 1 entre 1,6 millones, la de hacerlo entre los dientes de un tiburón de 1 entre 8 millones y la de que te caiga un rayo es de 1 entre 135.000. Es más probable morir, por lo tanto, a causa de la caída de un rayo que ganar el primer premio en cualquiera de los sorteos de lotería.

Esto, no obstante, no impide que juguemos a la lotería con ahínco. De hecho, la gente no percibe las cosas en términos matemáticos. Todos, más o menos, nos hemos sentido amenazados por el terrorismo, aunque las probabilidades de morir en un atentado terrorista son muy bajas (sobre todo si se vive en un país del llamado Primer Mundo). Es mucho más fácil morir, por ejemplo, en un accidente de tráfico. “Los accidentes de tráfico matan anualmente a unos 80.000 europeos, a 40.000 norteamericanos, a 270.000 chinos y a 1,25 millones de personas en todo el mundo” (Harari, 2020: 181). A modo de comparación, entre el año 2000 y el año 2016 murieron 1.868 personas en atentados tanto dentro de la

Unión Europea como fuera de su territorio (Parlamento Europeo, 2017). Sin embargo, conducimos alegremente nuestro coche todos los días para ir a trabajar y temblamos cuando vemos en televisión un ataque terrorista.

Otra opción para que nuestro obrero se vuelva rico sería la de montar una empresa de éxito. De hecho, vivimos una burbuja de “emprendimiento”, fomentada muchas veces por las autoridades, donde se anima a las personas a construir sus sueños y fundar una empresa. Sin embargo, crear una *startup* es una tarea difícil que suelen emprender personas con titulación universitaria, de grado o postgrado, y una sólida red de contactos familiares y profesionales. De hecho, la mayor parte de los emprendedores inician su andadura con fondos propios o de familiares. El recurso al crédito bancario no suele ser una opción preferente. Además, el fracaso entre los que deciden emprender es muy alto. Se calcula que algo más del 80% de los nuevos proyectos empresariales fracasan antes de los cuatro años de vida (Amat y Lloret, 2014). Y de los que tiene éxito, pocos llegan a convertirse en una empresa que genere altísimos dividendos a sus dueños (los llamados “unicornios”).

Según un informe del Peterson Institute for International Economics, en España el 53,8 % de las grandes fortunas tenía su origen en herencias familiares. De los millonarios hechos a sí mismos, un 15,4 % había creado su propia empresa, un 7,7 % eran ejecutivos de grandes compañías no creadas por ellos, un 3,9 % habían obtenido sus fortunas de conexiones políticas (por ejemplo, a través de la privatización de compañías públicas) y un 19,2 % del sector financiero y de inversiones inmobiliarias (Freund y Oliver, 2016: 28). Según el mismo informe, en nuestro país contábamos en 2015 con 21 personas con una fortuna de más de mil millones de dólares. Lo cual indica que solamente 3 habrían obtenido su riqueza creando una empresa.

Por último, en el mundo del espectáculo o los deportes también existe una alta selección y unas bajas probabilidades de llegar a la cima. Además, dentro de la nueva economía global, en este tipo de trabajos funciona el mecanismo: “el ganador se lo queda todo”. Es decir, coexisten pocos profesionales muy bien remunerados, los Cristiano Ronaldo y Leo Messi de turno, con una gran masa de profesionales que se deben contentar con unos sueldos mucho más bajos (Garicano, 2014: 41-44). De hecho, entre más altos sean los salarios de las “estrellas”, más bajos suelen ser el de los “meritorios”. Siguen siendo, no obstante, trabajos en los que la gente deposita muchas esperanzas, porque los incentivos son muy altos pese a que sea casi imposible lograrlos.

Las reglas del torneo son sencillas: si se quiere llegar a lo alto hay que empezar por abajo. (...) Hay que estar dispuesto a trabajar por un salario inferior al mínimo. Para avanzar en el torneo, uno debe demostrar que no sólo está por encima de la media, sino que es espectacular. (...) Y finalmente, una vez que ha llegado a la triste conclusión de que nunca llegará a la cima, abandonará el torneo (Algunos permanecen más que otros –recordemos a los “actores” que acaban sirviendo mesas en Nueva York–, pero generalmente captan el mensaje bastante pronto) (Levitt y Dubner, 2009: 105-106).

Según la Real Federación Española de Fútbol, había 923.805 futbolistas con licencia en



nuestro país en la temporada 2015-2016, incluyendo fútbol y fútbol sala. Esa temporada había 683 jugadores en Segunda División y 640 en Primera División. Es decir, un total de 1.323. Estos representan solamente un 0,14% del total de futbolistas con licencia federativa. Se podría argumentar, con razón, que no todos los federados desean ser profesionales y que se incluye a los jugadores de fútbol sala. Aunque también es verdad, que en ambas competiciones competían 376 futbolistas extranjeros, 123 en Segunda División y 253 en Primera División. Lo cierto es que, según estas cifras, la probabilidad de convertirse en un jugador de élite es muy baja.

Además, la distribución de ingresos es muy desigual una vez alcanzada la cumbre. La mitad de los jugadores de Primera División, la élite, cobraban en 2015 entre 129.000 y 500.000 euros anuales, lo que no está nada mal; y en segunda división la media era de 85.000 euros, cifra respetable pero no demasiado alta teniendo en cuenta la corta carrera de estos profesionales. El panorama no es muy alentador, pero aun así muchos padres siguen llevando a sus hijos todos los domingos al partido con la esperanza de que se convierta en el nuevo Messi.

Si la lotería, la creación de una empresa o el éxito en actividades deportivas o en el mundo del espectáculo es tan remoto, ¿qué esperanzas le quedan a ese trabajador? Algunas, sin duda, pero no tan espectaculares. Ese mismo obrero tiene más opciones de cambiar su situación vital si se une a otras personas en su misma situación y consiguen una pequeña mejora en su situación salarial. Es verdad que no será millonario, pero algo mejorará su situación. Del mismo modo, si presiona por una educación pública universal y de calidad, disminuirá el peso de la clase social en la consecución de logros académicos y en la posterior inserción profesional. Sus hijos agradecerán eso y su situación será mejor, aunque no podrá irse de vacaciones a Saint-Tropez ni comprarse un Ferrari.

El problema de esta forma de actuar es que supone un cambio de mentalidad. Estamos acostumbrados a pensar en el corto plazo y en términos posibilistas. La acción colectiva implica, dentro de sociedades estables, cambios pequeños que solo se visualizan pasados los años. Las personas que invierte dinero o trabajan con estadísticas conocen bien el funcionamiento del crecimiento acumulativo, pero muchas otras personas no tanto. Un pequeño 2% de crecimiento anual supone un crecimiento de 81% en 30 años; un 3,5% un crecimiento del 181% en el mismo periodo. El cambio de mentalidad implica, en buena medida, postergar la recompensa. No es algo sencillo, pero enlaza con el segundo cambio importante: el paso del posibilismo al probabilismo.

Nosotros creemos en la posibilidad de mejorar nuestra situación de la noche a la mañana. Da igual que las probabilidades de conseguirlo sean casi nulas. Creemos en ello. De hecho, la industria del juego se basa en eso (además de en conductas adictivas). Volverse probabilistas consiste en asumir que ganar la lotería o convertirse en un empresario exitoso de la noche a la mañana es un sueño. Y aceptar que las mejoras requieren tiempo y paciencia. Suponen postergar la recompensa, incluso a veces más allá de nuestra vida. Si conseguimos una mejor educación pública, esto supondrá una mejora en la vida de nuestros hijos, pero probablemente tendrá escaso impacto en la nuestra.

Podemos concluir que las personas de modo individual tienen pocas probabilidades de convertirse en millonarios, pero actuando colectivamente pueden aumentar su bienestar de un modo apreciable. Del mismo modo, de lo visto podemos aprender que es más productivo pensar de un modo probabilístico que posibilista. Las esperanzas pueden mantenernos a flote, pero sin cambios, mientras que los cálculos nos ayudan a progresar.



## *IV. La dinámica social*



# Tema 8

## *Sociedad global, población y movilidades*

---

### **Objetivos:**

Al terminar de estudiar el tema el estudiante será capaz de:

- \* Comprender el impacto y la importancia de la globalización, así como las desigualdades sociales asociadas a esta.
- \* Analizar los fenómenos demográficos básicos, su repercusión social y las principales teorías sobre la dinámica de la población.
- \* Entender el fenómeno de la movilidad.

### **Sumario:**

Introducción. 8.1. El proceso de globalización. 8.2. Dimensiones de la globalización. 8.3. Desigualdades globales. 8.4. Población: conceptos básicos. 8.5. La dinámica de las poblaciones. 8.6. Sociedad rural y sociedad urbana. 8.7. Regímenes de movilidad: refugiados, migrantes y turistas. Conceptos clave. Sociología para nuestra vida.

---

## **Introducción**

Este tema pretende mostrar, en primer lugar, el proceso de globalización. Para ello, tratará de definirlo y mostrar sus características, explicitará sus dimensiones y mostrará las desigualdades asociadas al mismo. En segundo lugar, mostrará los principales conceptos sobre población para, a continuación, explicar las teorías que analizan la dinámica de la población mundial. En tercer lugar, se bosquejarán las



pautas de asentamiento de la población, haciendo hincapié en el proceso de urbanización. Por último, se señalará la importancia de la movilidad de la población, explicando las similitudes y diferencias entre los regímenes de movilidad de los refugiados, migrantes y turistas.

## 8.1. El proceso de globalización

Las sociedades humanas están en continua transformación. El cambio social es una constante. El proceso de cambio social más importante que se está desarrollando en la actualidad es la **globalización**. Esta implica que la economía, la política, la cultura o las relaciones sociales de todo el planeta se encuentran cada vez más integradas. Existen diferentes definiciones de lo que es globalización. Se pueden citar las dos siguientes:

Un proceso social en el cual las restricciones de la geografía en las disposiciones sociales y culturales retroceden y en el cual la gente es crecientemente consciente de que están retrocediendo (Waters, 1995: 3).

La expansión e intensificación de las relaciones sociales y de la conciencia a través del tiempo y del espacio mundial (Steger, 2019: 45).

En ellas, se remarca que la globalización supone que las barreras que antaño imponía la geografía son menos marcadas en la actualidad y que todas las dimensiones de la vida se están integrando a nivel planetario. Entre las características de la globalización se pueden citar (Osborne y Van Loon, 2005: 125):

1. La situación de interconexión de todas las sociedades del mundo.
2. Las corporaciones transnacionales que operan en la economía global.
3. La integración económica internacional y la producción global.
4. Los sistemas mediáticos transnacionales: la aldea global.
5. El consumismo y la cultura global (la macdonalización).
6. El turismo global y el imperialismo mediático.

Como cualquier proceso de cambio social, se producen movimientos sociales en favor o en contra de la globalización. Los movimientos a favor de la globalización han sido denominados **globalistas**. Por el contrario, los movimientos sociales

que se oponen a este proceso, o al menos a sus aspectos menos benévolos, se denominan **antiglobalizadores**, cuando abogan por acabar con la globalización, o **altermundistas**, cuando buscan establecer una globalización alternativa más humana.

## 8.2. Dimensiones de la globalización

Como se ha afirmado en el epígrafe anterior, la globalización afecta a todos los aspectos de la vida en sociedad (Tabla 8.1). En general, se puede afirmar que todas las subestructuras que componen una sociedad se ven afectadas. En primer lugar, la globalización afecta a la ecología. Tanto a los recursos naturales, valga el caso el clima que refleja la acción del ser humano en el planeta, como los movimientos de población. Al final tanto el clima como la población humana, con sus movimientos permanentes, se ven afectados por el proceso de globalización.

En segundo lugar, y de un modo destacado, la economía está inmersa en un proceso de interconexión de las redes de intercambio de bienes, capitales y servicios a nivel planetario. Como todo proceso tiene altibajos, pero el nivel de integración de las economías mundiales se encuentra en uno de sus puntos más altos a nivel histórico. La subestructura política y administrativa, en tercer lugar, también ha visto una creciente interconexión, ya que la dimensión del poder cada vez implica a actores más distantes geográficamente. Cualquier conflicto local termina teniendo una repercusión a nivel mundial.

*Tabla 8.1. Dimensiones en las cuales actúa el proceso de globalización. Fuente: Reelaborado a partir de Martín-Cabello, 2021: 23.*

<i>Subestructuras</i>	<i>Fundamento</i>	<i>Mecanismos que permite la conexión</i>	<i>Realidades que se interconectan</i>
Ecológica	Naturaleza	Clima Migraciones	Ecosistemas Poblaciones
Económica	Bienes, capitales y servicios escasos	Redes comerciales	Bienes, servicios, dinero
Político-administrativa	Poder	Redes políticas	Naciones, Imperios, Estados
Sociocultural	Acción social	Redes interpersonales	Estructuras familiares, jerarquías de estatus, estructuras de clases
	Significados	Redes culturales	Información, ideas, tecnología, religiones

Por último, la subestructura sociocultural también se integra globalmente. De un lado, las estructuras propias de la acción social, como las familias, las jerarquías



de estatus o las clases sociales establecen conexiones que superan los límites de las sociedades nacionales. De otro lado, la esfera de la cultura también se integra supranacionalmente, ya que se crean ideologías, religiones e incluso una cultura popular global.

### 8.3. Desigualdades globales

La globalización se caracteriza por ser profundamente desigual y por generar desigualdades sociales en todo el mundo. Según Peter Dicken:

La geografía de la producción, comercio y la inversión extranjera directa continúan siendo altamente desigual y está fuertemente concentrada. Cerca de tres cuartas partes de las manufacturas globales y la producción de servicios, y casi cuatro quintas partes de la producción agrícola del mundo, están concentradas en sólo 15 países. Cerca de una quinta parte del comercio mundial de bienes, servicios y de productos agrícolas es controlada por los dos países líderes en cada sector. El panorama es similar en el caso de la inversión extranjera directa (IED). Más del 80% del capital saliente de las IED se origina en 15 países; los dos países líderes en los que se origina –los Estados Unidos y el Reino Unido–, suponen casi el 30% del total mundial. La mitad de la IED recibida en los países en desarrollo está concentrada en sólo cinco países; casi el 30% está concentrado solo en China y Hong Kong (2011: 25).

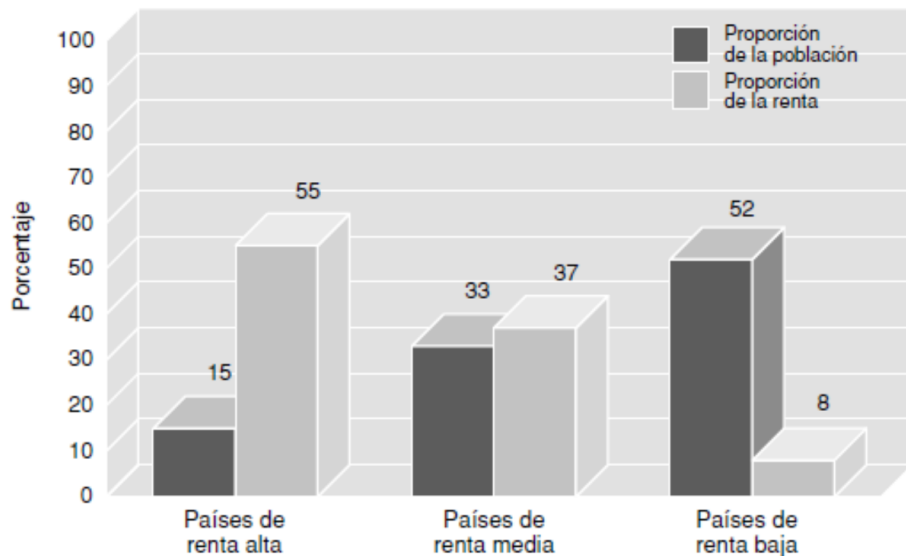
Hasta la Revolución Industrial y el triunfo del sistema capitalista como forma de organizar la economía en cada vez más amplias zonas del planeta (en la actualidad prácticamente está presente en todos los países), las diferencias entre naciones y territorios no eran especialmente notorias. Las desigualdades eran más una cuestión interna de las sociedades. Sin embargo, en la actualidad,

a grandes rasgos y de manera sintética, puede decirse que la relación entre la renta per cápita de la nación industrial más rica, Suiza, pongamos por caso, y la del país no industrializado más pobre, Mozambique, es de 400 a 1. Hace doscientos cincuenta años esta relación entre la nación más rica y la más pobre era quizás de 5 a 1, y la diferencia entre Europa y, por ejemplo, el este o el sur de Asia (China o India)

giraba en torno a 1,5 o 2 a 1 (Landes, 1999: 17).

La Figura 8.1 muestra la distribución de la renta y el porcentaje de la población mundial en los países de renta alta, renta media y renta baja. Los países de renta alta serían aquellos que, teniendo una proporción de población menor, concentran algo más de la mitad de la riqueza mundial. Los de renta media agruparían a un tercio de la población mundial y acaparan el 37% de la renta total. Finalmente, los de renta baja con más de la mitad de la población mundial, apenas poseen el 8% de la renta total del mundo.

*Figura 8.1. Distribución de la renta entre la población mundial. Fuente: Macionis y Plummer, 2011: 246.*



Es importante señalar que, según el economista Branko Milanovic, la gran divergencia se produjo tras la Revolución Industrial y que no ha dejado de aumentar (2012: 124-125). Esto hace que resulte, en líneas generales, más importante a la hora de establecer las posibilidades vitales de los individuos el país de nacimiento que la clase social de pertenencia.

El elemento del lugar era casi insignificante en 1820: sólo 20% de la



desigualdad mundial se debía a la diferencia entre países. La mayor parte de la desigualdad mundial (80%) era el resultado de las diferencias al interior de los países; es decir, del hecho de que hubiera gente rica y gente pobre en Inglaterra, China, Rusia, etc. Era la clase lo que importaba. “Nacer bien” en este mundo (...) significaba nacer en un grupo de ingresos altos más que nacer en Inglaterra, en China o en Rusia. (...) Esto cambió completamente a lo largo del siguiente siglo XX, 80% de la desigualdad mundial dependía de dónde se nacía (o se vivía, en el caso de los migrantes) y sólo 20% de la clase social a la que se pertenecía (Milanovic, 2017: 150).

Otros autores afirman que, siendo lo anterior cierto, el proceso de globalización está produciendo que comience a disminuir, lenta pero firmemente, la desigualdad entre países. Sin embargo, al mismo tiempo se está detectando que comienza a aumentar de nuevo la desigualdad en el seno de las naciones (Bourguignon, 2017: 22). Es decir, la clase social comienza a repuntar de nuevo como criterio de estratificación en detrimento de la localidad (aunque esta continúe siendo fundamental), como se planteó al hablar de la clase posmoderna (Tema 6).

#### 8.4. Población: conceptos básicos

La **demografía** se ha definido como aquella parcela del conocimiento científico cuyo objeto es el estudio de la población humana. Analiza cuestiones relativas a cuántos habitantes existen en un determinado territorio, cuántos salen y cuantos vienen a establecerse en él, qué actividad tienen, a qué ritmo se reproducen, en qué proporciones aparecen según edades y sexos, en qué y cómo trabajan o cómo se distribuyen en el espacio.

Por **población** se entiende simplemente el conjunto de individuos que habitan un territorio delimitado. Una población humana, por tanto, es el conjunto de personas que viven en un determinado espacio. La delimitación del territorio no deja de ser, en muchas ocasiones, problemática y arbitraria, porque depende de la fijación de fronteras.

Cuando la sociología toma en consideración el estudio de la población, no hace más que servirse del instrumental de la demografía para darle un enfoque propio: aquella perspectiva de análisis que considera los fenómenos demográficos como producto social. El científico social no sólo busca saber cuántos habitantes tiene un espacio social determinado, sino, también, cuántos tendrá en un futuro próximo



para poder planificar las necesidades que pueda originar bien el crecimiento de la población, bien su descenso o su estancamiento, o los cambios en su composición, así como las causas sociales que explican estos cambios.

Si se prevé que la sociedad experimentará aumento de población, se tendrá que saber, también, si el crecimiento lo será por aumento de la natalidad o por la llegada de inmigrantes. En el primer caso se tendrá que prever desde las guarderías hasta la división sexual del trabajo. En el segundo, por ejemplo, desde los mecanismos de acogida de los inmigrantes hasta la forma de insertarse en el sistema productivo.

En España, las fuentes estadísticas más habituales para obtener datos sobre población son las que se enumeran a continuación.

1. El **censo** es un recuento sistemático de la población en un momento dado. En España, el censo oficial lo realiza el Instituto Nacional de Estadística (INE). Desde 1900 hasta 1970 fue llevado a cabo, por ley, en los años acabados en cero, refiriéndose el recuento al 31 de diciembre. Tanto el año censal como la referencia, fueron modificados en el censo de 1980, que es de 1981 y para el 1 de marzo. Hoy en día, los años censales son los acabados en 1.
2. El **padrón municipal de habitantes** es un documento administrativo, un registro, permanentemente actualizado, que efectúan los municipios con el fin de conocer el número y domicilio de sus habitantes, así como hechos vitales referidos a nacimientos, defunciones y matrimonios. Los datos del padrón son públicos y ofrecen información sobre edad, sexo o género, nacionalidad, estado civil, educación elemental, profesión, parentesco, y tiempo de residencia en el municipio. Antes era quinquenal, ahora anual.
3. Los datos demográficos se completan con otras estadísticas del INE, entre las cuales destacan el Movimiento Natural de la Población, las estadísticas sobre Movimientos Migratorios y las Encuestas, entre las que destaca la Encuesta de Población Activa. Los Anuarios Estadísticos del INE, completan las fuentes demográficas fundamentales.
4. Recientemente, las Comunidades Autónomas han creado organismos que se encargan del tratamiento de las fuentes demográficas territoriales de forma mucho más pormenorizada.

A continuación, se exponen los indicadores básicos que debemos conocer para analizar los fenómenos demográficos: los relativos a la natalidad, a la mortalidad, al crecimiento vegetativo, al movimiento migratorio y la evolución de la población (Perelló, 2019: 109-131).



### 8.4.1. Natalidad

La **natalidad** descansa en el hecho primario de la predisposición biológica y psicológica de la especie humana hacia su prolongación y perpetuación. Sin embargo, esta disposición humana a su reproducción está seriamente mediatizada e interferida por un conglomerado de condicionamientos culturales, económicos, políticos o religiosos. La natalidad trasciende así el ámbito de la biología para convertirse en un producto social. Con el paso de una economía agraria a otra de corte industrial, la familia deja de ser “unidad de producción” (cuantos más brazos, mejor) y se convierte en una “unidad de consumo” (cuantas menos bocas que alimentar, mejor) y, en consecuencia, disminuye su función reproductora.

Para diferenciar el aspecto biológico de los condicionantes sociales se suele distinguir entre **fertilidad** y **fecundidad**. La primera hace referencia a la capacidad de procreación, en sentido biológico, mientras que la segunda, la fecundidad, se refiere a esa capacidad hecha efectiva, cuando entran en juego los factores sociales. Las mujeres dentro de su edad fértil pueden tener uno o varios hijos, sin embargo, suelen tenerlos cuando se casan, esto es, cuando y como la sociedad lo ha previsto.

Existen diversos indicadores para medir la fecundidad de una población. Entre los mismos se pueden utilizar los siguientes. La Tasa Bruta de Natalidad (TBN) expresa el número de nacidos vivos por cada mil habitantes en un territorio determinado y en un periodo dado, habitualmente un año natural. Su fórmula de cálculo es la siguiente:

$$\text{TBN} = (\text{Número de nacidos vivos} / \text{Población Total}) \times 1.000$$

Se dice que esta Tasa es “Bruta” porque no expresa adecuadamente la relación entre la incidencia de un riesgo y la población expuesta a él, ya que el denominador es la población total y no sólo la femenina, cuando tan sólo ésta puede procrear. Tampoco tiene en cuenta la composición por edades, cuando la edad fértil de la mujer es limitada a unos determinados años. Se trata de una tasa de poca exactitud, pero muy utilizada a efectos comparativos.

La Tasa de Fecundidad General (TFG) relaciona el número de nacidos vivos por cada mil mujeres en edad de ser madres, convencionalmente esto es entre los 15 y 49 años. Por tanto, su fórmula será la siguiente:

$$\text{TFG} = (\text{Número de nacidos vivos} / \text{Total mujeres (15-49 años)}) \times 1.000$$



La Tasa de Fecundidad por Edades (TFi) expresa el número de nacimientos que tienen lugar en un año por cada mil mujeres comprendidas en cada grupo de edad fértil, es decir, de 15 a 24 (o de 15 a 19 y de 20 a 24), de 25 a 34 (o de 25 a 29 y de 30 a 34) y más de 34 (o de 35 a 39, de 40 a 44, etc.). Su valor varía con la edad al tener en cuenta los diferentes riesgos de embarazo, parto o, entre otros factores, malformaciones.

El estudio de la natalidad se complementa con los indicadores del complejísimo proceso social de la nupcialidad. Dado el peso de los valores culturales que relacionan la maternidad-paternidad con el matrimonio, el potencial demográfico de un país depende, en buena medida, del número de matrimonios, de la edad de los contrayentes y de la edad en que se realice el matrimonio, así como de las veces que se casen las personas.

La Tasa bruta de nupcialidad indica el número de matrimonios que se celebran en un año, por cada mil habitantes. Completan este indicador genérico la Tasa de Nupcialidad Diferencial por edad y sexo (número de matrimonios, por cada mil habitantes, en cada intervalo de edad y sexo), así como la edad media de entrada en el matrimonio por sexo o media aritmética de las edades de todos los que se casan.

#### **8.4.2. Mortalidad**

La **mortalidad**, a diferencia de la natalidad, es un fenómeno mucho más sencillo de analizar. Se rige por el deseo universal de utilizar todos los medios racionales disponibles para retrasar la edad del fallecimiento. Aunque se trata de un fenómeno puramente biológico, el que ocurra o no en edad temprana o el hecho de que, comparativamente, sea mayor en un espacio social que en otro o que varíe en dos momentos del tiempo está relacionado con el entramado social básico. No en vano el nivel de mortalidad suele ser considerado como uno de los principales indicadores del grado de desarrollo de un país.

No debe olvidarse que uno de los procesos más importantes de la historia de la humanidad ha sido la reducción de la tasa de mortalidad y el haber logrado que los fallecimientos se produjesen en edades cada vez más avanzadas. Al igual que ocurre con la natalidad, la mortalidad trasciende el ámbito de la biología, ya que también se encuentra interferida y mediatizada por condicionamientos culturales, económicos, sociales o políticos.

La Tasa Bruta de Mortalidad (TBM) es el equivalente a la Tasa Bruta de Natalidad. Expresa el número de fallecidos por cada mil habitantes. Es una tasa bruta en la medida que no considera las diferencias, en cuanto al riesgo de defunción, que



hay entre las diferentes edades y sexos. Pese a ello, su uso está muy generalizado, por la facilidad de su cálculo:

$$TBM = (\text{Número de defunciones} / \text{Población Total}) \times 1.000$$

Entre los indicadores específicos los más utilizados son la Tasa de Mortalidad Infantil (TMI), que registra el número de fallecidos menores de un año por cada mil nacidos vivos; y la Tasa de Mortalidad Neonatal, que indica el número de difuntos menores de un mes por cada mil nacidos vivos. Ambas tasas son fundamentales para evaluar el nivel sanitario y el desarrollo social de un país.

La **esperanza de vida** indica los años que, en principio, restan por vivir, como media, a un individuo de una edad determinada. El más usado de estos indicadores es la Esperanza de Vida al nacer, pero también son de gran utilidad las esperanzas de vida a diferentes edades. La esperanza de vida es un indicador de la situación socioeconómica más certero que la tasa bruta de mortalidad. Cuando las condiciones son muy malas se obtiene a la vez una alta tasa bruta de mortalidad y una baja esperanza de vida. Los avances se reflejan en una caída de la tasa bruta de mortalidad y un aumento de la esperanza de vida.

#### **8.4.3. Crecimiento vegetativo**

Una población aumenta o disminuye, en condiciones de aislamiento, solamente según sea negativa o positiva la diferencia existente entre la natalidad y la mortalidad. A esta diferencia entre natalidad y mortalidad se le denomina **crecimiento vegetativo** y es un proceso demográfico tan primario que es conocido como movimiento natural de la población. Por definición, la tasa de crecimiento vegetativo (TCV) se calcula como diferencia entre las Tasas Brutas de Natalidad y Mortalidad. Responde a la siguiente expresión:

$$TCV = TBN - TBM$$

#### **8.4.4. Migraciones**

Sin embargo, en condiciones reales, si tomamos en consideración un territorio determinado o un espacio social concreto, junto al crecimiento vegetativo aparece un segundo componente: el **movimiento migratorio**. Este último, viene a indicarnos la diferencia entre las personas que abandonan un determinado espacio social (o emigrantes) y aquellas que van a vivir a ese mismo espacio (o inmigrantes). El



concepto de emigración e inmigración es relativo al territorio desde el que se pretenda medir el fenómeno. Así, la persona que abandona el territorio A para dirigirse al B, es emigrante en el territorio A y, por el contrario, inmigrante en el B.

#### **8.4.5. Evolución de la población**

Por lo tanto, para saber la evolución de la población que ocupa un territorio en un año determinado debemos tener en cuenta, por un lado, el crecimiento vegetativo y, por otro, el movimiento migratorio. Esta relación queda expresada en la siguiente fórmula:

$$P_t = P_{t-1} + (N_t - D_t) + (I_t - E_t)$$

Es decir, la población total ( $P_t$ ) de un territorio en un año concreto es igual a la población en ese territorio el año anterior ( $P_{t-1}$ ) más el crecimiento vegetativo de ese año: nacimientos ( $N_t$ ) menos defunciones ( $D_t$ ), más el movimiento migratorio: inmigrantes ( $I_t$ ) menos emigrantes ( $E_t$ ).

### **8.5. La dinámica de las poblaciones**

La demografía y la sociología de la población se han preocupado por el impacto que tiene el crecimiento y el decrecimiento de la población sobre el medioambiente y sobre la propia sociedad. Las dos teorías más habituales para tratar de explicar la dinámica de la población son la teoría malthusiana y la teoría de las transiciones demográficas.

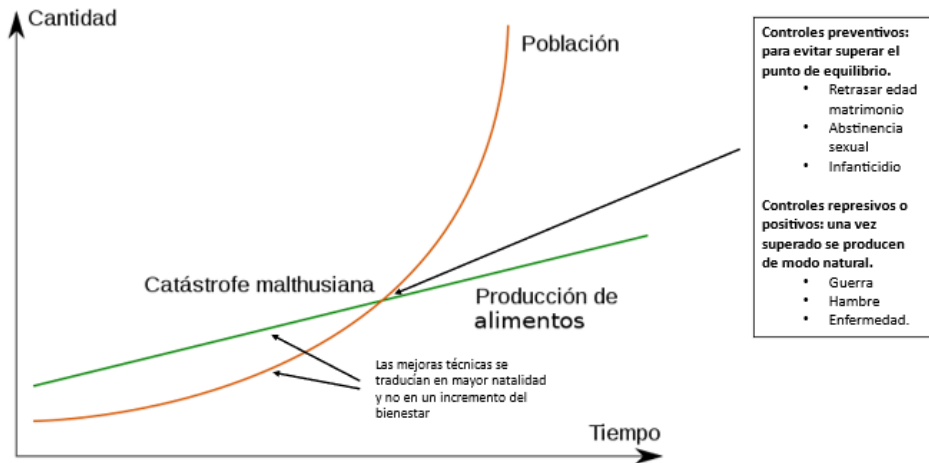
#### **8.5.1. Teoría malthusiana**

La primera teoría general para intentar explicar la dinámica poblacional fue elaborada por Robert T. Malthus en 1798 (2016). Este economista británico mantenía sostenía que el crecimiento poblacional estaba directamente relacionado con la cantidad de alimentos que se podían producir para alimentarla. Pensaba que la población tiende a crecer de un modo geométrico (1, 2, 4, 8, 16...), mientras que la producción de alimentos lo hace de un modo aritmético (1, 2, 3, 4, 5...). De este modo, la producción de alimentos tiende a crecer más lentamente que el crecimiento de la población. Si se representa esto gráficamente (Figura 8.2), cuando la población aumenta más que la cantidad de alimentos disponibles se supera un punto



de equilibrio.

Figura 8.2. La teoría de Robert T. Malthus sobre la dinámica poblacional. Fuente: Elaboración propia.



Una vez superado el punto de equilibrio entrarían a funcionar los controles positivos, es decir, naturales o no controlables por la humanidad. Estos eran la guerra, el hambre y la enfermedad. Estos tres azotes disminuirían el tamaño de la población, de modo que esta se situase en el punto de equilibrio, o por debajo del mismo, de modo que no se consumiesen más recursos de los disponibles. Pensaba que era posible aplicar una serie de controles preventivos para tratar de no superar el punto de equilibrio. Entre los mismos se encontraría el retraso en la edad del primer matrimonio, la abstinencia sexual o el infanticidio. Pensaba que, no obstante, los seres humanos no serían capaces de controlar su natalidad y que, por tanto, siempre actuarían los controles positivos cada vez que se superase el punto de equilibrio.

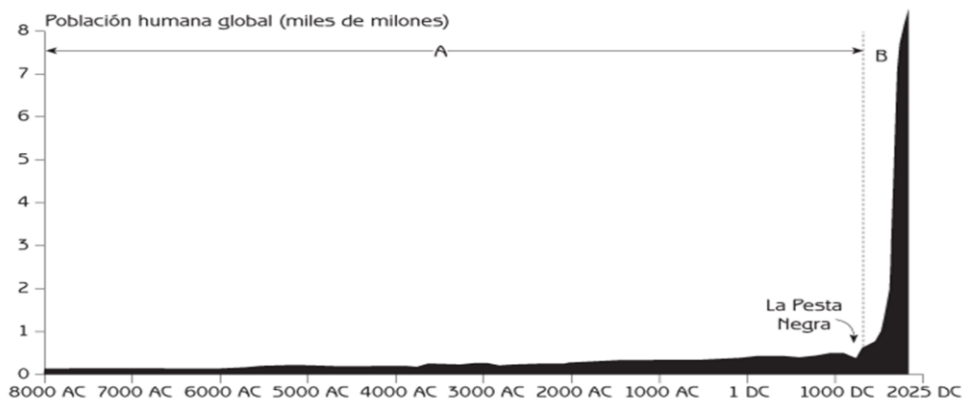
Estudios empíricos actuales han encontrado que, en efecto, en las sociedades tradicionales las mejoras en la productividad se invertían en tener más hijos y no repercutían en una mejora del confort de las personas (Galor, 2022). Esto reforzaría la tesis de Malthus del crecimiento exponencial de la población.

Esta teoría, sin embargo, tiene el problema de que plantea un crecimiento estacionario o muy bajo de la población. Sin embargo, la dinámica de la población desde el siglo XVII ha venido marcada un enorme crecimiento. No parece que,



hasta el momento, se haya superado el punto de equilibrio (Figura 8.3). La teoría malthusiana, por lo tanto, parece explicar bien las dinámicas poblacionales de las sociedades tradicionales, pero no la de las sociedades modernas.

*Figura 8.3. Crecimiento de la población humana en las sociedades tradicionales (A) y las sociedades modernas (B). Fuente: Fuente: Marten, 2001, cap. 3.*



### **8.5.2. La teoría de las transiciones demográficas**

La teoría de la transición (o transiciones) demográfica(s) es la teoría más aceptada hoy día para el explicar el desarrollo histórico de la población. Pretendía superar las limitaciones de la teoría malthusiana, que no explicaba adecuadamente las dinámicas poblacionales de la modernidad, aunque pudiese hacerlo con las de las sociedades tradicionales.

La primera formulación de la teoría de la **transición demográfica** fue realizada por Warren Thomson (1929), en lo que se ha llamado Primera Transición Demográfica (PTD). En ella comparaba la curva de la natalidad con la de la mortalidad desde las sociedades tradicionales hasta las industriales. Encontró que, en las primeras, existían altas tasas de natalidad y también altas tasas de mortalidad, lo cual producía que el crecimiento vegetativo fuera nulo o muy limitado en el largo plazo. La consecuencia era que el régimen demográfico antiguo o tradicional estaba basado en poblaciones estancadas o con someros aumentos.

La llegada de la modernidad llevó, en un primer momento, a la reducción de la mortalidad, debido sobre todo a mejoras en la producción y suministro de alimen-



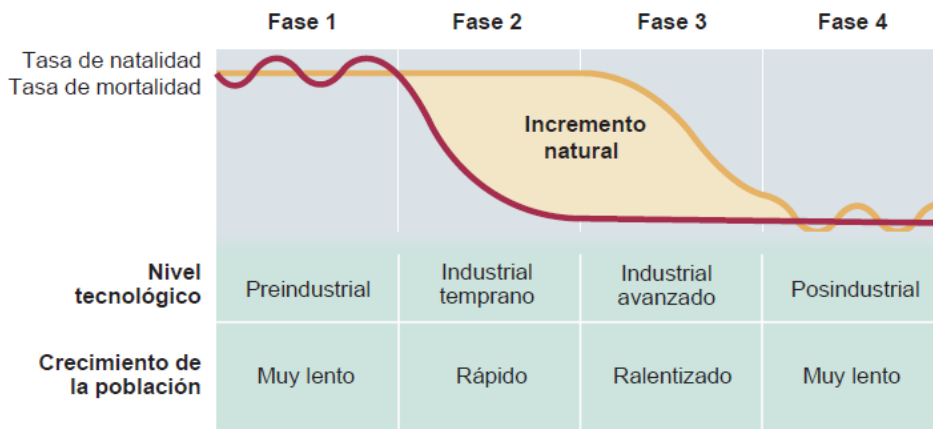


tos, en la higiene y en la medicina. Esto produjo que las poblaciones aumentasen, pues se redujo la mortalidad al tiempo que se mantenían las pautas de fecundidad tradicionales, que enfatizaban que las familias tuviesen muchos hijos. Estos se incorporaban muy pronto a la vida económica de la familia, aún la principal unidad de producción, y eran el mecanismo de aseguramiento paterno. Además, los métodos anticonceptivos y abortivos eran poco fiables y seguros.

Posteriormente, al avanzar la modernización e industrialización de las sociedades, la natalidad también comenzó a reducirse. Los hijos dejaron de ser una unidad de producción, para convertirse en una de consumo (los más largos periodos de escolarización, así como la prohibición del trabajo infantil y que las familias dejaran de ser la principal unidad de producción incidían en esto). Al tiempo, el desarrollo de los sistemas de aseguramiento social hacía menos necesario para los padres tener una prole numerosa para asegurarse de las eventualidades de la vida. La mejora e invención de nuevos medios anticonceptivos, así como de prácticas abortivas seguras, fueron otros mecanismos que contribuyeron a la reducción de la natalidad.

La consecuencia de esto sería que sociedades con bajas mortalidades y cada vez más bajas natalidades viesan reducido su crecimiento vegetativo. El crecimiento de las poblaciones fue reduciéndose y, en algunos casos, el tamaño de estas tendió a estancarse. Todos estos cambios se han acentuado en las sociedades posmodernas, en las que se ha comenzado a hablar de una Segunda Transición Demográfica (STD) (Van Der Kaa, 1987; Lesthaeghe, 1995, 2011). Los principales cambios afectan a la familia, con modelos familiares no convencionales y un aún más marcado hundimiento de la natalidad. La mortalidad, asimismo, continúa retrocediendo, a un ritmo mucho menor, y la esperanza de vida prologándose. El resultado son sociedades envejecidas con crecimientos de población nulos o directamente con decrecimientos. Un esquema general de la PTD y de la STD lo encontramos en la Figura 8.4.

*Figura 8.4. Teoría de la transición demográfica. Fuente: Macionis y Plummer, 2011: 715.*



## 8.6. Sociedad rural y sociedad urbana

La sociología se ha interesado no solo por la dinámica de la población, sino por el modo en el cual se asienta en el territorio. Tradicionalmente, la población solía vivir en entornos rurales, ya que sus medios de vida estaban muy apegados al medioambiente. Todas las sociedades tradicionales, aunque contaban con ciudades, se caracterizaban porque la población era eminentemente rural. Esto comenzó a cambiar con la industrialización y la llegada de las sociedades modernas. Se produjo un enorme **proceso de urbanización** que implicó el desplazamiento de las poblaciones del mundo rural al mundo urbano.

El proceso de urbanización es tan antiguo como la civilización, pero las ciudades incluso en las épocas máximo auge de los imperios y reinos antiguos habían albergado a una parte muy pequeña de la población. Esta residía mayoritariamente en el campo, produciendo el alimento necesario para su subsistencia y el excedente necesario para alimentar las ciudades. La llamada urbanización moderna surgió con la Revolución Industrial y la Revolución Agraria que permitió alimentar a mayores capas de población urbana.

Apareció sobre todo a partir del año 1800 en Europa con la llegada de la economía industrial (Livi Bacci, 1999). Y, paulatinamente, se fue extendiendo por todo el planeta junto al proceso de modernización. Según datos de la ONU, en 1950 el 29,3% de la población de todo el planeta vivía en ciudades, mientras que en 2005 ya lo hacía la mitad de la población mundial (Livi Bacci, 2009: 413-414).

Hoy, según datos del Banco Mundial, es algo más del 55%, y la tendencia es que vaya en aumento (Tabla 8.2).

*Tabla 8.2. Porcentaje de población urbana por continentes según la ONU. Fuente: Bottino Bernardi, 2009: 6.*

	1970	1995	2025
África	23	35	56
Asia	23	34	54
Europa	63	74	83
América Latina	58	77	85
América del Norte	73	75	85

Se ha llegado a argumentar que la ciudad constituye en la actualidad el tipo de asentamiento que domina todo el planeta (Brenner, 2013). Y no solo porque las ciudades crezcan y alberguen cada vez más población, sino a causa de la difusión del estilo de vida urbano que está acabando con la clásica división entre lo rural y lo urbano.

## **8.7. Regímenes de movilidad: refugiados, migrantes y turistas**

Cuando utilizamos el concepto de movilidad nos referimos a todos los elementos técnicos, sociales, políticos, culturales y económicos que condicionan los desplazamientos de las personas por todo el planeta (Merriman, 2012; Pooley, 2017). Cuando los viajes se producen entre diferentes países, con independencia de su duración, nos estamos refiriendo a la movilidad internacional.

El proceso de globalización, como vimos antes, ha producido una intensificación en la movilidad internacional. Para estudiar la movilidad internacional se ha creado el concepto de regímenes de movilidad. Con el mismo, “se hace referencia al conjunto de leyes, normas o reglamentos, es decir, al entramado institucional, y al conjunto de organizaciones que regulan la movilidad de un conjunto de individuos. El régimen de movilidad global, por lo tanto, agruparía todas las organizaciones y el conjunto de normas y reglamentos que facilitan o impiden el traslado de las personas de una parte del planeta a otra” (Martín-Cabello, 2021: 84). Los regímenes de movilidad, en consecuencia, facilitan o impiden que las personas se desplacen de una parte del planeta a otra.

El proceso de globalización supone una intensificación de la movilidad internacional. Sin embargo, no todas las personas pueden viajar con las mismas facili-

dades. Existen regímenes de movilidad que facilitan el desplazamiento y otros que tratan de limitarlo o impedirlo (Shamir, 2005). Así, la globalización ha supuesto la facilitación de algunos tipos de viajes y ha dificultado otros. Rey Koslowski (2011) ha identificado tres grandes regímenes de movilidad en el mundo global actual: el régimen de los refugiados internacionales, el régimen de las migraciones laborales internacionales y, finalmente, el régimen de los viajes internacionales, en el que se incluye el turismo.

1. El primer régimen de movilidad es el que regula la movilidad de los refugiados. Se trata de personas que han de abandonar su país de origen porque en este se persiguen sus ideas políticas, religiosas, su orientación sexual o porque huyen de conflictos armados. Serían individuos que ven conculcados sus derechos humanos. En este régimen, la principal norma es la no devolución de los refugiados, ya que peligraría su vida en caso de procederse a la misma. Por ese motivo, los países en no pocas ocasiones son reacios a aceptar refugiados. Una vez ingresan en el territorio y se comprueba la validez de sus alegaciones, no hay posibilidad de expulsarlos.
2. Por otro lado, el segundo régimen de movilidad es el que se estructura en torno a las migraciones laborales. En este caso, el principio rector es la prosperidad compartida. La idea es que cada Estado regula de modo independiente la movilidad de los migrantes. Generalmente, los países ricos tratan de controlar la llegada de migrantes, tanto en su número como en las cualificaciones y características de la mano de obra. Mientras que los pobres tienen menos interés en hacerlo. La salida de migrantes suele ser un alivio para sus maltrechas economías. Se trata de un régimen que trata de controlar el acceso a la riqueza. No existe, en consecuencia, un interés en establecer un marco común. Los países ricos y pobres tienen intereses distintos. Además, no existe reciprocidad, pues los individuos de los países menos favorecidos pueden tener interés en migrar hacia las economías más boyantes. Al contrario, no ocurre lo mismo.
3. Esto último nos lleva hasta el tercer régimen de movilidad, esto es, es el de los viajes internacionales. El turismo es una realidad fundamental dentro de este régimen, en el que se incluirían también los estudiantes internacionales o los viajeros de negocios. Se trataría de un tipo de movilidad temporal. El objetivo central de este régimen es facilitar un desplazamiento y una estancia segura a los viajes. Por ese motivo, los países han firmado acuerdos y establecido normas que buscan hacerlo posible. La inmensa mayoría de los países del mundo buscan el reconocimiento recíproco de los derechos del viaje-

ro internacional. Para ello, han establecido las condiciones de seguridad necesarias mediante controles y visados. En general, los países consideran este tipo de movilidad como algo beneficioso para su economía y tienden a favorecerla. Como se verá en el siguiente epígrafe, el turismo es una dimensión fundamental de la movilidad global.

## Conceptos clave

*Altermundismo:* Movimiento social que rechaza los aspectos lesivos del proceso de globalización y propugna una globalización más humana.

*Antiglobalistas:* Movimiento social que rechaza y pretende detener el proceso de globalización.

*Censo:* Es el recuento sistemático de la población en un momento dado.

*Crecimiento vegetativo:* Es la diferencia existente entre la natalidad y la mortalidad de una población en un momento determinado.

*Demografía:* Ciencia cuyo objeto es el estudio de la población humana.

*Esperanza de vida:* Indica los años que, en principio, restan por vivir, como media, a un individuo de una edad determinada.

*Fecundidad:* Cualidad que tienen los seres humanos que han procreado y han tenido descendencia. En demografía se mide especialmente la fecundidad femenina.

*Fertilidad:* Capacidad de procreación de los seres humanos.

*Globalistas:* Movimiento social que apoya el proceso de globalización.

*Globalización:* Proceso de cambio social que afecta a todo el planeta y que está produciendo una mayor integración de todas las subestructuras de las sociedades.

*Mortalidad:* Fenómeno demográfico que hace referencia al número de fallecimientos dentro de una población.

*Movimiento migratorio:* Diferencia entre las personas que llegan a un territorio (inmigrantes) y los que salen del mismo (emigrantes).

*Natalidad:* Fenómeno demográfico que hace referencia al número de personas que se añaden a una población debido a la reproducción humana.

*Padrón de habitantes:* Es un registro administrativo que efectúan los municipios con el fin de conocer el número y domicilio de sus habitantes, así como hechos vitales referidos a nacimientos, defunciones y matrimonios.

*Población:* Conjunto de individuos que habitan un territorio delimitado.

*Transición demográfica (teoría):* Teoría que trata de explicar la dinámica de la población mundial a partir de los factores sociales, políticos, económicos y cul-

turales que afectan a la natalidad y la mortalidad.

*Urbanización:* Proceso por el cual cada vez más población abandona los núcleos rurales y se desplaza a vivir en entornos urbanos.

## Sociología para nuestra vida

### La evolución de la población española

La evolución de la población española ha seguido, con sus lógicas peculiaridades, dinámicas semejantes a la de la población europea (Gómez Franco y Leguina Herrán, 2019; Nadal, 1991). Quizá el rasgo más destacado ha sido una tardía entrada en la llamada transición demográfica. En la sociedad tradicional la demografía era estable, con periodos de bonanzas y otros marcados por las pérdidas demográficas. Un rasgo destacado era que las migraciones hacia las diferentes partes del imperio incidían también en el mantenimiento de una demografía estabilizada.

El despegue demográfico de España se produjo durante el siglo XIX. En el año 1797 España tenía 10.541.000 habitantes, mientras que en 1897 alcanzó los 18.594.000. Durante el siglo XX continuó el incremento de la población, en 1925 contaba con 22.069.000 habitantes, en 1950 con 27.868.000 y en 1975 con 35.689.000 (Gómez Franco y Leguina Herrán, 2019: 25, 115, 117, 118). Según datos del INE en 2023 la cifra llegó a los 48.592.909 habitantes.

Durante estos dos siglos se han completado las dos transiciones demográficas, y nos encontramos en una situación en la que el crecimiento vegetativo se encuentra estancado y, en algunos años, en recesión. El aumento poblacional se ha conseguido en las últimas décadas vía inmigración, lo cual es una novedad en términos históricos porque España había sido tradicionalmente un país emisor, no receptor de migración. La población, fruto de estos cambios, ha sufrido un proceso notable de envejecimiento.

En este periodo se ha producido, además, una marcada migración desde los entornos rurales hacia los urbanos, que son los más poblados en la actualidad. Esto ha producido un vaciamiento de las zonas rurales, en lo que ha venido a llamarse la “España vacía” (Del Molino, 2016).

# Tema 9

## *La sociedad actual: posmodernidad, digitalización y sostenibilidad*

---

### **Objetivos:**

Al terminar de estudiar el tema el estudiante será capaz de:

- \* Entender la aparición y las características de las sociedades posmodernas.
- \* Analizar el impacto de las TIC y de la digitalización en las sociedades actuales.
- \* Adquirir conciencia del impacto de nuestra actividad social en el medio ambiente y en su sostenibilidad.

163

---

### **Sumario:**

Introducción. 9.1. Posindustrialismo, modernidad tardía y posmodernidad. 9.2. Características de las sociedades posmodernas. 9.3. La digitalización y la sociedad de la información y el conocimiento. 9.4. Ecología humana, sostenibilidad y sociedad del riesgo. Conceptos clave. Sociología para nuestra vida.

---

## **Introducción**

Con este tema pretendemos acercar al estudiante los temas más actuales tratados por la sociología. En primer lugar, mostramos el concepto de posmodernidad y las teorías que han tratado de explicar su aparición. También las características de las sociedades posmodernas. En segundo lugar, se revisará la emergencia de una sociedad digital construida en torno a las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC). Destacaremos el papel del conocimiento en la actualidad. Por últi-



mo, se mostrarán las teorías que analizan el impacto de la ecología en la dinámica social, la noción de sostenibilidad y la emergencia de sociedades del riesgo.

## 9.1. Posindustrialismo, modernidad tardía y posmodernidad

La aparición de la posmodernidad como concepto que pretende explicar las sociedades actuales ha tenido varias fases. En primer lugar, se acuñó el concepto de **posindustrialismo**. Durante la década de 1970, se vislumbró el fin del fordismo y la instauración de la producción flexible. También la aparición de una sociedad de servicios. Autores como Alain Touraine (1973) o Daniel Bell (1994) popularizaron este concepto. Es decir, en un primer momento se hizo especial énfasis en los cambios en la esfera de la producción y la economía.

Más tarde, se comenzó a percibir que los cambios no afectaban solamente a la economía y que otras dimensiones de las sociedades también se estaban transformando. Para describir este cambio autores como Ulrich Beck, Scott Lash o Anthony Giddens (2001) crearon el concepto de **modernidad tardía** y modernización reflexiva. Sostenían que las sociedades se estaban transformando, pero que tenían continuidades muy claras con las sociedades modernas.

Finalmente, autores como Jean-François Lyotard (1987), Jean Baudrillard (1978) o Gilles Lipovetsky (1986) hablaron de “posmodernidad”, al afirmar que la mutación era tan grande que ya no se podía hablar de modernidad, más bien de un nuevo tipo de sociedad cualitativamente distinta. Así, se comenzó a hablar de la aparición de un nuevo tipo de sociedad con características diferenciales respecto a las sociedades tradicionales y, sobre todo, modernas: las **sociedades posmodernas**.

Los teóricos posmodernos trataron de explicar cuáles habían sido las fuerzas que impulsaron la transformación de las sociedades. Aunque sus teorías identificaron agentes del cambio bien distintos.

1. En primer lugar, se habló de cambios en la esfera de las ideas que impulsaron el cambio social. Lyotard habló de la desaparición de las grandes ideologías, que denominó metanarraciones, lo que impulsó una sociedad donde ya no existían grandes relatos legitimadores. Esto creó una sociedad más fragmentaria y con menos uniformidad que las sociedades modernas.
2. También se habló del papel de los medios de comunicación y de las TIC. Por ejemplo, Baudrillard llamó al universo virtual creado por las TIC: hiperrealidad. Con este hacía referencia a cómo los medios de comunicación y las nuevas tecnologías propiciaban la aparición de un mundo paralelo que “des-



truía el mundo real”. La función de este mundo paralelo sería la de ocultar las contradicciones del real e impedir la “explosión revolucionaria”. Los universos virtuales se convertirían, por lo tanto, en el entorno vivencial del ser humano del siglo XXI.

3. También se habló del enriquecimiento generalizado de la población, que dejó de estar centrada en la producción de bienes materiales para estarlo en el consumo. El consumismo se encontraría en el centro de las sociedades posmodernas y sería el gran motor que favoreció el paso desde las sociedades modernas. Viviríamos en grades sociedades de ocio.
4. Por último, en una enumeración que podría ser más extensa, se ha resaltado el papel de la globalización en la aparición de las sociedades posmodernas. La interconexión planetaria favorecería la fragmentación social y la multiculturalidad en el seno de las más homogéneas sociedades modernas.

## 9.2. Características de las sociedades posmodernas

Las sociedades posmodernas tienen características que, si bien proceden de las propias de las sociedades modernas, presentan las suficientes singularidades para que se hable de un tipo de sociedad cualitativamente distinta (Tabla 9.1). La sociedad posmoderna se caracteriza en lo espacial por la continuidad en el predominio del estilo de vida urbano y en lo demográfico por un estancamiento, cuanto no retroceso, de las poblaciones (Picó, 1999). La economía sufre un proceso de terciarización, adquiriendo los servicios la primacía que la industria tenía en la etapa anterior. Lo que es notorio es el aumento del tamaño de los mercados, fruto de la mejora de los medios de comunicación físicos y de las tecnologías de la información y la comunicación. Estos abarcan todo el planeta y, en consecuencia, el de globalización comienza a ser el concepto de moda. La democracia sigue avanzando como sistema de gobierno predominante o, al menos, como el que cuenta con una mayor legitimidad en todo el planeta. Al tiempo, los Estados comienzan a perder soberanía tanto hacia unidades infra como supranacionales y sus sistemas de gestión comienza a ser más flexibles y organizados en torno a redes.

En el nivel sociocultural, aparece con fuerza la tecnología digital, que cambia el modo de comunicarse, y la educación secundaria y universitaria se generaliza. La religión institucionalizada continúa en retroceso, si bien aparecen formas de religiosidad más personalizadas. Las relaciones sociales siguen siendo individualistas y capitalistas, aunque ahora la esfera de la producción cede espacio al consumo. Por último, se habla de que los sistemas de estratificación social se vuelven más

complejos. La clase social retrocede como gran sistema de desigualdad y aparecen nuevos criterios como el género, la edad, la etnicidad, el nivel educativo o el ámbito geográfico.

*Tabla 9.1. Características de la sociedad moderna y posmoderna. Fuente: Martín-Cabello y Martínez Perez, 2009: 40.*

Subestructuras	Instituciones	Sociedad moderna	Sociedad posmoderna
Ecológico	Población	Aumenta	Estable o disminuye
	Asentamiento en el territorio	Urbano	Urbano
Económico	Producción	Sector secundario	Sector terciario
	Mercados	Nacional	Global
Político-administrativo	Gobierno	Democrático	Democrático ampliado
	Sistemas de organización	Burocrática	Flexible, red
	Ámbito actuación política	Centralismo-nación	Estructuras posnacionales
Sociocultural	Educación	Generalizada primaria	Generalizada secundaria y universitaria
	Tecnología cultural	Audiovisual	Digital
	Familia	Nuclear	Informal
	Relaciones sociales	Individualistas y capitalistas (productivas)	Individualistas y capitalistas (consumo)
	Religión	Secularización	Secularización y nuevas formas de religiosidad
	Sistemas de desigualdad	Sistema de clases	Debilitamiento sistema clases

### 9.3. La digitalización y la sociedad de la información y el conocimiento

Las expresiones sociedad de la información, sociedad del conocimiento y, más recientemente, **sociedad digital** han entrado con fuerza en el discurso de las ciencias sociales y del análisis de la realidad social. Con las mismas se pretende señalar especialmente el impacto que a partir de los últimos años del siglo XX están teniendo las (ya no tan) nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC). Estas estarían transformando elementos básicos de la estructura social de las sociedades actuales.

El de **sociedad de la información** es un concepto que se ha acuñado para señalar un rasgo básico de las sociedades posmodernas: el aumento de la transmisión de información y su posibilidad de procesamiento propiciado por las TIC (Lucas Marín, 1997: 31; 2000). También se ha utilizado el concepto de **sociedad del conocimiento** (Tubella y Vilaseca, 2005), unas veces de modo intercambiable con el de sociedad de la información, otras para señalar que esta sociedad no solo transmi-



te más información, sino que la procesa y a través de la razón crea un entendimiento a partir de esta. Porque para esta última posición, la información por sí misma no genera conocimiento y capacidad crítica entre los ciudadanos (Sartori, 2005: 95).

En todo caso, como señala Jesús Gutiérrez Villalta (2019), la llegada de la sociedad de la información y del conocimiento, o de la sociedad digital, debe enmarcarse en un proceso más amplio de transformación social que pasa por tres grandes etapas (Tabla 9.2). La primera parte de la llamada “revolución cognitiva” que abrió el pensamiento simbólico al ser humano. Esto le permitió explotar el mundo circundante de un modo que ninguna otra especie animal había logrado. Todos los desarrollos posteriores se deben a este primer paso.

*Tabla 9.2. Revoluciones tecnológicas y cognitivas y tipo de sociedad. Fuente: Gutiérrez Villalta, 2019: 319.*

<i>Transformación social</i>	<i>Denominación</i>	<i>Tipo</i>	<i>Periodo</i>	<i>Características</i>
Revolución cognitiva	Primeras Sociedades Humanas	Sociedades de cazadores recolectores	70-50 mil años antes de nuestra era	Organización social en pequeños grupos, pocas desigualdades
		Sociedades agrarias y ganaderas	12 mil años antes de nuestra era	Pequeñas comunidades, desigualdades crecientes, gobierno de jefes tribales o reyes guerreros
Revolución agrícola	Sociedades humanas premodernas	Sociedades o civilizaciones tradicionales	6 mil años antes de nuestra era hasta el siglo XIX	Grupos de gran tamaño, ciudades, comercio y manufacturas, economía basada en la agricultura, estructura de gobierno diferenciada con una cabeza visible
		Sociedades Industriales 1° Industrialización	1700 -1800	Sustitución de la fuerza animal en la producción, aparición mercados nacionales, economía de escala
Revolución científica	Mundo moderno sociedades industrializadas	Sociedades Industriales 2° industrialización	1850-mitad del siglo XX	Madurez industrial, producción en serie nuevas fuentes de energía, surgimiento del turismo masivo y del ocio
		Sociedad de la información y del conocimiento	Último tercio del S. XX	Mejoras en la productividad, pero modelo productivo similar. Globalización económica, superación de los espacios nacionales
	Posmodernidad	Sociedad digital	Surgimiento de internet	Hegemonía de las redes, valorización de la información por encima de la producción

Posteriormente, en una segunda tapa se produjo la llamada “revolución agrícola”, que supuso otro salto importante pues el ser humano se dotó de la capacidad de producir los bienes que necesitaba a partir de la naturaleza y no solo a recoger aquellos que esta generaba de modo natural. Las sociedades tradicionales durante miles de años se desarrollaron al amparo de dicha revolución.

La tercera gran etapa fue la llamada “revolución científica”, que de nuevo supuso un salto crucial en la historia de la humanidad. En la misma, la aplicación de un modo de indagación basado en la razón y en la constatación empírica de los argumentos racionales permitió abrir el camino a nuevas formas de explotación del planeta. La modernidad partiría de esta revolución científica.

Algunos analistas, en concreto, hunden el inicio de la sociedad de la información y del conocimiento en los fundamentos intelectuales de la modernidad. Puede que la primera modernidad no tuviese las posibilidades tecnológicas actuales, pero el culto al número y al proceso de información, esto es, a las matemáticas como camino para mejorar las sociedades humanas ya abría el camino cognitivo a los desarrollos técnicos posteriores.

La idea de una sociedad regida por la información se inscribe, por así decirlo, en el código genético del proyecto de sociedad inspirado por la mística del número. Es muy anterior, por tanto, a la entrada de la noción de información en la lengua y en la cultura de la modernidad. Este proyecto, que va tomando forma en el transcurso de los siglos XVII y XVIII, entroniza a la matemática como modelo de razonamiento y acción útil. El pensamiento de lo cifrable y de lo mesurable se convierte en el prototipo de todo discurso verdadero al mismo tiempo que instaura el horizonte de la búsqueda de la perfectibilidad de las sociedades humanas (Mattelart, 2002: 15).

La sociedad de la información y del conocimiento, en consecuencia, se enmarcaría en la más amplia “revolución científica”, que según la teoría de Max Weber (1994) suponía una creciente racionalización de todas las esferas de la existencia humana. De hecho, el paso de la sociedad moderna e industrial a la sociedad posmoderna y posindustrial y la llegada de la sociedad de la información no implica una ruptura, sino que “hereda todavía la mayoría de los valores, ideologías e instituciones de la sociedad industrial” (Ruiz de Querol y Buira, 2007: 52). La llegada de la sociedad digital no sería más que la última etapa de este proceso revolucionario de ampliación de las posibilidades cognitivas de los seres humanos como especie.

### 9.3.1. Tecnología y sociedad red

La sociedad de la información y del conocimiento tiene su base en avances tecnológicos que incidieron en la transmisión y manejo de información. Manuel Castells, para definir las **Tecnología de la Información y la Comunicación (TIC)**, sostiene que:

Entre las tecnologías de la información incluyo, como todo el mundo, el conjunto convergente de tecnologías de la microelectrónica, la informática (máquinas y software), las telecomunicaciones/televisión/radio y la optoelectrónica. Además, a diferencia de algunos analistas, también incluyo en el ámbito de las tecnologías de la información la ingeniería genética y su conjunto de desarrollos y aplicaciones en expansión (Castells, 2000: 56).

Las características de las TIC se resumen en que son tecnologías para actuar sobre la información, en su alta capacidad de penetración, en su lógica de interconexión total que propicia la aparición de una **sociedad red**, en su flexibilidad y en la convergencia en un sistema multimedia altamente integrado.

Desde mediados del siglo XX se produjo un verdadero salto cualitativo en el descubrimiento y desarrollo de estas tecnologías. La televisión se popularizó tras la Segunda Guerra Mundial, aunque en principio lo hizo desde una escala nacional. En 1962 se puso en órbita el Telstar 1, el primer satélite comercial de telecomunicaciones que emitió una señal de televisión desde el espacio. Es habitual considerar que la llegada a la luna fue el primer programa emitido a todo el planeta de modo simultáneo.

El desarrollo de los ordenadores es posterior. Aunque el primer ordenador industrial, el IBM 650, apareció en 1953, suele considerarse que el Apple II de 1977 fue el primer ordenador personal que tuvo un éxito de carácter masivo. El año 1969 entró en funcionamiento la red ARPANET, bajo un proyecto del Departamento de Defensa de los Estados Unidos, que sería precursora del Internet actual. Sin embargo, su popularización y extensión tuvo que esperar a 1989, cuando el equipo de científicos dirigido por Tim Berners-Lee creó el lenguaje HTML y un año más tarde la World Wide Web (www).

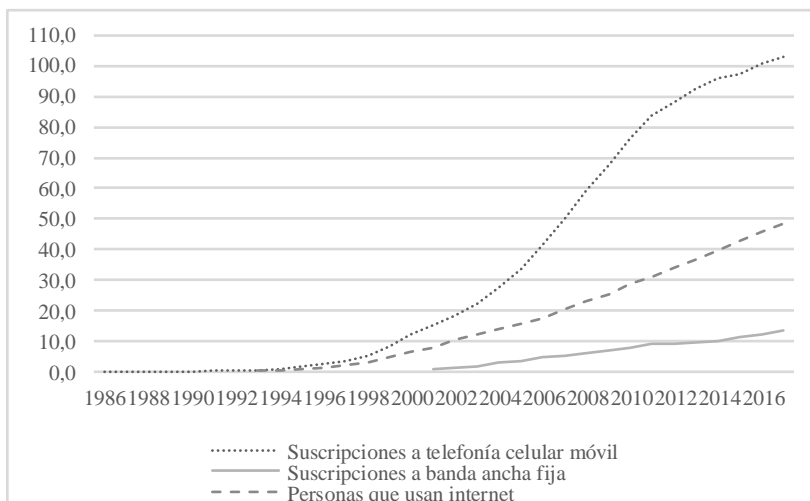
En 1969 se lanzó la primera red de telefonía global vía satélite, aunque su impacto entre el grueso de la población fue limitado. Entre las décadas de 1980 y 1990 se popularizaron los teléfonos móviles entre el conjunto de la población, pri-



mero en los países más ricos y luego en el resto, y desde el año 2000 los smartphones. Estos permitieron disponer de Internet de un modo portátil, democratizando esta tecnología incluso en zonas del planeta carentes infraestructuras de cable o fibra. Debería añadirse la puesta en marcha en 1993 del Global Positioning System (GPS), también desarrollado por mandato del Departamento de Defensa de los Estados Unidos.

La extensión de estas tecnologías ha sido extraordinariamente rápida (Figura 9.1). Desde sus inicios en la década de 1980, las suscripciones a la telefonía móvil no han dejado de aumentar a nivel mundial. El año 2017 había 103 suscripciones por cada 100 habitantes. Ese año había 13,7 suscripciones a la banda ancha fija por cada 100 personas y 48,6 de cada 100 habitantes del planeta confesaron haber utilizado internet en los últimos tres meses.

*Figura 9.1. Porcentaje mundial de personas suscritas a la telefonía móvil, a la banda ancha fija y que utilizaron internet en los últimos tres meses. Fuente: Banco Mundial. Banco de datos. <https://datos.bancomundial.org>. Elaboración propia.*



El año 2019 había unos 4.400 millones de usuarios de internet, un 57% de la población mundial. El desarrollo de las redes sociales también es un claro indicador de la penetración de las TIC a nivel mundial. En 2019 Facebook tenía un poco más de 2.400 millones de usuarios, lo que suponía la mitad de los usuarios de internet y un tercio de la población del planeta. Otras plataformas presentaban las



siguientes cifras a comienzos de 2019: Youtube 1.900 millones, Whatsapp 1.500 o Twitter 326 millones.

El rasgo más significativo de las TIC, además de su penetración, es la interconexión en tiempo real. A modo de ejemplo, a comienzos del siglo XX los londinenses se enteraron de la catástrofe del Titanic dos días después de producirse. Sin embargo, pudieron seguir en el mismo momento en que se estaban produciendo los atentados terroristas contra las Torres Gemelas de Nueva York el 11 de septiembre de 2011. En todo el mundo se pudo contemplar en tiempo real la colisión de uno de los aviones y el derrumbe de los dos rascacielos.

La noción de red es especialmente importante, porque explica el modo en el cual funcionan las TIC para interconectar todo el planeta. Una red es un conjunto de nodos interconectados, en este caso un conjunto de emisores de información que se interconectan de un modo complejo para transmitirla. La sociedad red sería, por tanto, el resultado del impacto de las TIC en la sociedad, la economía, la política y la cultura (Ortiz del Amo y Welp, 2013). Esto es, el modo en que la red de comunicaciones global está afectado a todas las estructuras que componen la estructura social.

### ***9.3.2. Poder, estructura social y sociedad de la información***

Un aspecto clave de la sociedad y del conocimiento, y su fundamento las TIC y la sociedad red, es que afecta a las relaciones de poder. Como cualquier avance tecnológico, su aplicación y uso no es neutro. Los seres humanos han utilizado desde siempre las tecnologías como palancas para asegurar y afianzar sus posiciones de poder. Las TIC y la emergente sociedad red no podían ser de otra forma. Como recuerda Manuel Castells:

Una característica central de la sociedad red es que tanto las dinámicas de dominación como las de resistencia están basadas en la formación de redes y en la estrategia de ataque y defensa mediante redes. En realidad, es una continuación de la experiencia histórica de sociedades anteriores, como la sociedad industrial. La fábrica y las grandes empresas industriales organizadas verticalmente fueron la base material del desarrollo tanto de la burguesía industrial como del movimiento de los trabajadores. De forma análoga, hoy en día las redes informáticas para los mercados financieros globales, los sistemas de producción transnacionales, las fuerzas armadas “inteligentes” con alcance global, las redes terroristas de resistencia, la sociedad civil global y los mo-



vimientos sociales en red que luchan por un mundo mejor forman parte de la sociedad red global. Los conflictos de nuestra época se dirimen entre actores sociales en red que pretenden llegar a sus bases de apoyo y a sus audiencias mediante la conexión decisiva con las redes de comunicación multimedia (2009: 81).

Las TIC generan desigualdades, tanto en el acceso a las mismas –la llamada **brecha digital**–, como en su uso y en la capacidad de utilizarlas de un modo efectivo. Incluso se habla de que el acceso desigual a las TIC y a la sociedad de la información y el conocimiento gestará las nuevas exclusiones y marginalidades globales a medida que la economía se vuelque cada vez hacia estas. La inserción en el mercado laboral dependerá cada vez más de la capacitación de los individuos en el uso de la información y el conocimiento (Freeman y Soete, 1996).

#### 9.4. Ecología humana, sostenibilidad y sociedad del riesgo

Por último, un aspecto cada vez más importante a la hora de analizar y comprender el funcionamiento de las sociedades actuales es todo lo relacionado con el medioambiente. Cada vez somos más conscientes de su importancia y del papel de los ecosistemas en las sociedades humanas. La ciencia que ha estudiado tradicionalmente la relación entre el medio ambiente y la sociedad es la **ecología humana**. Esta investiga las relaciones entre las personas y el medioambiente, así como los intercambios energéticos entre las diferentes partes del sistema.

La sociología siempre ha tenido interés por las relaciones de las sociedades con el medio, si bien este aumentó en la segunda mitad del siglo XX. La cada vez mayor influencia del ser humano en el clima y la escasez de los recursos básicos incidió notablemente en ello. En el análisis del medio ambiente se presta atención a los recursos disponibles (renovables, no renovables o de flujo), a la capacidad de carga del medio y, por último, a los problemas ecológicos derivados de nuestra actuación sobre el ecosistema. Todos estos aspectos terminan teniendo un impacto notable en las sociedades. Por ejemplo, una carencia de recursos puede hacer que aumente el nivel de conflictos, tanto dentro de las sociedades como respecto a sociedades vecinas. El cambio climático puede propiciar que desaparezcan recursos vitales o puede, simplemente, convertir en inhabitables espacios ocupados por algunas sociedades.

Para evitar la aparición de problemas ecológicos y asegurar la viabilidad de las sociedades humanas se empezó a teorizar sobre el llamado **desarrollo sostenible**.





Por el mismo se entiende un tipo de actividad que trata de equilibrar la economía, la sociedad y el medioambiente (Tabla 9.3). Busca evitar que la actividad humana sobrepase la capacidad de carga del medio en el cual la realiza y evitar, así, la destrucción del ecosistema.

*Tabla 9.3. El desarrollo sostenible. Fuente: Ballesteros y Pérez Adán, 1997: 203.*

<b>Objetivos sociales</b>	<b>Objetivos económicos</b>	<b>Objetivos ecológicos</b>
Empowerment	Crecimiento	Integridad del ecosistema
Participación	Igualdad	Capacidad de carga
Movilidad social	Eficiencia	Biodiversidad
Cohesión social	Temas globales	
Identidad cultural		
Desarrollo institucional		

Por último, la preocupación por la ecología y los desafíos de esta a las sociedades actuales ha generado un gran interés por el estudio de los riesgos. El sociólogo Ulrich Beck (2006), creó la noción de **sociedad del riesgo** que ha sido utilizada para estudiarlos. Según este autor, el avance tecnológico e industrial ha propiciado un aumento de los riesgos en todo el planeta. Son riesgos de carácter global. Estos riesgos, como los desastres ecológicos, pero también las crisis financieras o los problemas de salud globales como las pandemias, muchas veces son difíciles de medir y predecir. Además, sostiene que los riesgos se “democratizan”, esto es, que ya no hay grupos dentro de las sociedades que se encuentren a salvo de los mismos.

La actitud de las personas ante el riesgo, además, ha cambiado:

A lo largo de la mayor parte de la historia humana, la gente ha aceptado que la vida cambia de repente por culpa de las guerras, las hambrunas y otras catástrofes, y también que, para sobrevivir, hay que improvisar. (...) Lo que hoy tiene de particular la incertidumbre es que existe sin la amenaza de un desastre histórico; y en cambio, está integrada en las prácticas cotidianas de un capitalismo vigoroso (Beck, 2006: 30).

Las personas en la actualidad cada vez viven en entornos más individualistas y carecen de las redes de apoyo social que en el pasado les permitían superar los riesgos. Además, los riesgos superan las capacidades para controlarlos que el Estado y las empresas tenían en las sociedades modernas, por lo que los individuos se sienten cada vez más desamparados e impotentes. Por ese motivo, los miedos a los riesgos presentes y una visión negativa del futuro cada vez están más presentes.

Los cambios sociales actuales, por lo tanto, han transformado las sociedades y a las personas. Estas sienten que son menos capaces de controlar los riesgos y tienen mayores temores ante los mismos. Son riesgos que sentimos que escapan a nuestro control como seres individuales o como sociedad. Esto produce que se busquen respuestas ante la incertidumbre que muchas veces no son capaces de lidiar con los mismos (políticas populistas, rechazo del diferente, escapismos...). Ante estos problemas globales, la única respuesta eficaz será una respuesta igualmente global.

## Conceptos clave

*Brecha digital*: Desigualdad en el acceso y en el uso de las TIC.

*Desarrollo sostenible*: Teoría que trata de asegurar el desarrollo combinando objetivos económicos, sociales y ecológicos de modo que asegure que no se rebasa la capacidad de carga del medioambiente.

*Ecología humana*: Disciplina científica que estudia la relación de los seres humanos con el medio ambiente que habitan.

*Modernidad tardía*: Concepto utilizado por algunos sociólogos, menos popular que el de posmodernidad, que trata de explicar los cambios sociales en la sociedad actual, pero enlazándolos y mostrando las continuidades con las sociedades modernas. También se habla de modernización reflexiva en términos similares.

*Posindustrialismo*: Término que se creó para analizar el declive de los sistemas de producción en masa y su sustitución por la producción flexible, de un lado, y, de otro, de la aparición de una economía de servicios donde el consumo se convertía en el elemento clave.

*Sociedad digital/sociedad de la información/sociedad del conocimiento*: Conceptos generales que trata de explicar el impacto de las TIC en las sociedades actuales. Cada una de ellas hace hincapié en un aspecto: la información, el conocimiento o la digitalización. En todo caso, todas sostienen que las TIC son el motor básico que transforma las sociedades actuales.

*Sociedad del riesgo*: Teoría que trata de explicar los nuevos riesgos surgidos en las sociedades actuales y la respuesta que las personas dan a estos riesgos.

*Sociedades posmodernas*: Concepto acuñado a finales del siglo XX para indicar la superación de las sociedades modernas y la aparición de un nuevo tipo de sociedad cualitativamente diferente de estas.

*Sociedad red*: Es el producto de las TIC en la sociedad, la economía, la política y la cultura al entrelazar en una tupida red todos estos aspectos de las sociedades.

*Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC)*: Se trata de un conjunto convergente de tecnologías que tiene por finalidad el procesamiento y la transmisión de la información.

## Sociología para nuestra vida

### *La sociedad de la información y el conocimiento en España*

La sociedad de la información y del conocimiento se ha desarrollado en España de un modo similar al de los países de su entorno geográfico y económico más inmediato, sobre todo los de la Unión Europea. Si bien, a un ritmo de introducción un poco más lento y con una penetración ligeramente inferior. Pero, en líneas generales, tiene un desarrollo análogo. El acceso a internet se realiza, sobre todo, a través del *smartphone* en el ámbito del ocio y la vida doméstica y del ordenador en el ámbito laboral y profesional.

Internet se ha convertido ya en una parte fundamental de nuestras vidas, y los dispositivos a través de los que accedemos a la red han ido modificándose para que se puedan realizar más actividades con ellos. El acceso a internet se ha hecho progresivamente más móvil y es posible hacerlo desde diferentes lugares. En consecuencia, el *smartphone* se mantiene como el dispositivo preferido para cualquier tipo de uso (un 91,9 % de la población así lo indica), seguido del ordenador (62,9 %), y a cierta distancia permanece la tableta (29,7 %). No obstante, cuando se trata de asuntos relacionados con el trabajo, el ordenador gana puntos, siendo el dispositivo más utilizado con fines profesionales para un 77,2 % de la población, frente al *smartphone* (58,2 %) y la tableta (22,4 %) (Fundación Telefónica, 2019: 116).

La brecha digital también se encuentra presente en la sociedad española (Robles et al., 2010). Belén Barreiro (2017) ha mostrado que el uso de los medios digitales en España tiene un fuerte componente generacional, lo usan más los jóvenes que los viejos. También de clase social, pues lo utilizan más los acomodados que los precarios. Y, finalmente, geográfico, pues acceden más los urbanitas que los habitantes de entornos rurales. Los miembros de las clases obreras y medias, y de los entornos rurales frente a los urbanos, son los que tienen una actitud más crítica y temerosa ante las TIC y la sociedad de la información y el conocimiento (Urquizu, 2019: 60-66).

Es decir, se ha detectado una brecha digital entre los ciber excluidos, que no tienen acceso a la sociedad digital, y los ciber incluidos, que sí lo tienen. Pero incluso entre estos últimos, hay diferencias de acceso en función de su capacidad de utilizar el mundo digital. “Las personas con mayor nivel educativo, en mayor medida los hombres que las mujeres o las personas de clase media y alta, cuentan con más capacidades para aprovechar las posibilidades de internet” (Torres Albero y Robles, 2015: 1606). No se trata, por tanto, de una

brecha de infraestructuras o de meras posibilidades económicas, sino educativa y cultural.



# Bibliografía

- ALONSO, A. (2023). *El bosque de la Filosofía. Filósofas y filósofos desde la antigüedad hasta el presente*. Madrid: Sílex.
- AMAT, O. y LLORET, P. (2014). *Avanzando. Claves para sobrevivir y crecer*. Barcelona: Profit.
- ANDERSEN, M.L. y TAYLOR, H.F. (2002). *Sociology. Understanding a Diverse Society*. London: Thompson Learning.
- ANDERSON, B. (1993). *Comunidades imaginadas*. México: FCE.
- ANGROSINO, M. (2012). *Etnografía y observación participante en investigación cualitativa*. Madrid: Morata.
- ARON, R. (1989). *Estudios sociológicos*. Madrid: Espasa-Calpe.
- BALL, P. (2008). *Masa crítica. Cambio, caos y complejidad*. Madrid: Turner-FCE.
- BALLESTEROS, J. y PÉREZ ADÁN, J. (eds.) (1997). *Sociedad y medioambiente*. Madrid: Trotta.
- BARBER, B. (1991). *Estratificación social. Un análisis comparativo de la estructura y del proceso*. México: FCE.
- BARREIRO, B. (2017). *La sociedad que seremos. Digitales, analógicos, acomodados y empobrecidos*. Barcelona: Planeta.
- BATTAGLINO, V. L. (2019). Intersexualidad: un análisis crítico de las representaciones socioculturales hegemónicas de los cuerpos y las identidades. *methaodos.revista de ciencias sociales*, 7(1): 41-54.
- BAUDRILLARD, J. (1978). *Cultura y simulacro*. Barcelona: Kairós.
- BAUMAN, Z. (2013). *Sobre la educación en un mundo líquido. Conversaciones con Riccardo Mazzeo*. Barcelona: Paidós.
- BAUMAN, Z. y MAY, T. (2007). *Pensando sociológicamente*. Buenos Aires: Nueva Visión.
- BECK, U. (2006). *La sociedad del riesgo global*. Madrid: Siglo XXI.
- BECK, U., GIDDENS, A. y LASH, S. (2001). *Modernización reflexiva. Política, tradición y estética en el orden social moderno*. Madrid: Alianza.
- BELL, D. (1994). *El advenimiento de la sociedad postindustrial*. Madrid, Alianza.
- BELTRÁN VILLALVA, M. (2004). *La estructura social*. Barcelona: Ariel.
- BERGER, P.L. (1989). *Introducción a la sociología*. México: Limusa.
- BERGER, P.L. y KELLNER, H. (1985). *La reinterpretación de la sociología*. Madrid: Espasa-Calpe.
- BERGER, P.L. y LUCKMANN, T. (2003). *La construcción social de la realidad*. Buenos Aires: Amorrortu.
- BERNINI, L. (2017). *Las teorías Queer. Una introducción*. Madrid y Barcelona: Egales.
- BLEDA, J.M. (2005-2006). Determinantes sociales de la salud y la enfermedad. *Barataria. Revista Castellano-Manchega de Ciencias Sociales*, 7: 149-160.
- BOTTINO BERNARDI, R. (2009). La ciudad y la



- urbanización. *Estudios históricos*, 2: 1-14.
- BOTTOMORE, T.B. (1992). *Introducción a la sociología*. Barcelona: Península.
- BOUDON, R. (2011). Homo sociologicus: ni idiota racional ni irracional. En NOGUERA, J.A., *Teoría sociológica analítica* (pp. 173-195). Madrid: CIS.
- BOURGUIGNON, F. (2017). *La globalización de la desigualdad*. México: FCE.
- BRENNER, N. (2013). Tesis sobre la urbanización planetaria. *Nueva sociedad*, 243: 38-66.
- BRETONES, M.T. (2001). *Sociedades avanzadas. Manual de estructura social*. Barcelona: Hacer.
- CARABAÑA MORALES, J. y GÓMEZ BUENO, C. (1996). *Escalas de prestigio profesional*. Madrid: CIS.
- CARNEGIE, D. (2008). *Cómo ganar amigos e influir sobre las personas*. Barcelona: Elipse.
- CASTELLS, M. (2000). *La era de la información: economía, sociedad y cultura. Vol. 1. La sociedad red*. Madrid: Alianza.
- CASTELLS, M. (2009). *Comunicación y poder*. Madrid: Alianza.
- CAVALLI-SFORZA, L.L. (2000). *Genes, pueblos y lenguas*. Barcelona: Crítica.
- CEA D'ANCONA, M.A. (1998). *Metodología cuantitativa: estrategias y técnicas de investigación social*. Madrid: Síntesis.
- CHRISTIAN, D. (2007). *Mapas del tiempo. Introducción a la "Gran Historia"*. Barcelona: Crítica.
- COLLIER, P. (2013). *Éxodo. Inmigrantes, emigrantes y países*. Madrid: Turner.
- CORAK, M. y PIRAINO, P. (2010). The Inter-generational Transmission of Employers. *IZA Discussion Paper*, 4819: 48 pp.
- COVEY, S.R. (1996). *Los siete hábitos de la gente altamente efectiva*. Barcelona: Paidós.
- CROMPTON, R. (1994). *Clase y estratificación. Una introducción a los debates actuales*. Madrid: Tecnos.
- CUARTAS, J. (2010). *Biografía de El Corte Inglés*. Oviedo: El Cruce Ediciones.
- CUEVAS HERNANDEZ, A.J. (2013). Contexto familiar y elección de pareja: una aproximación a través de las madres solas. *Estudios sociológicos*, 31(92): 471-509.
- CURTISS, S. (1977). *Genie*. New York: Academic Press.
- DAHRENDORF, R. (1973). *Homo sociologicus*. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales.
- DAVIS, K. y MOORE, W. (1945). Some principles of stratification. *American Sociological Review*, 10(2): 242-249.
- DAWKINS, R. (1995). *El gen egoísta. Las bases biológicas de nuestra conducta*. Barcelona: Salvat.
- DEL CAMPO, S. (1989). *La sociedad de clases medias*. Madrid: Espasa-Calpe.
- DEL MOLINO, S. (2016). *La España vacía. Viaje por un país que nunca fue*. Madrid: Turner.
- DESPENDES, V. (2018). *Teoría King Kong*. Barcelona: Penguin-Random House.
- DÍAZ-REGAÑÓN, R. (2004). Política. En UÑA JUÁREZ, O. y HERNÁNDEZ SÁNCHEZ, A. (dir.). *Diccionario de Sociología* (pp. 1095-1096). Madrid: ESIC.
- DICKEN, P. (2011). *Global Shift: Transforming the World Economy*. New York: Guilford Press.
- DOMÍNGUEZ, I. (2018). *Cómo ser feliz a martillazos. Un manual de antiayuda*. Santa Cruz de Tenerife: Melusina.
- DURKHEIM, E. (1987). *La división del trabajo social*. Madrid: Akal.
- DURKHEIM, E. (1991). *Las reglas del método sociológico*. Madrid: Akal.
- DURKHEIM, E. (2013). *Educación y sociología*. Barcelona: Península.
- ECHEVERRÍA, J. (1999). *La movilidad social en España (1940-1991)*. Madrid: Itsmo.
- EHRENREICH, B. (2018). *Sonríe o muere. La trampa del pensamiento positivo*. Madrid: Turner.
- EIBL-EIBESFELDT, I. (1977). *El hombre pre-*



- programado. *Lo hereditario como factor determinante en el comportamiento humano*. Madrid: Alianza.
- EIBL-EIBESFELDT, I. (1995). *Amor y odio. Historia natural del comportamiento humano*. Barcelona: Salvat.
- ELIAS, N. (1982). *La sociedad cortesana*. México: FCE.
- ELIAS, N. (1999). *Sociología fundamental*. Barcelona: Gedisa.
- ELIAS, N. (2016). *El proceso de la civilización. Investigaciones sociogenéticas y psico-genéticas*. México: FCE.
- FEITO ALONSO, R. (1995). *Estructura social contemporánea. Las clases sociales en los países avanzados*. Madrid: Siglo XXI.
- FERRANDO BADÍA, J. (1974). Casta, estamento y clase social. *Revista de Estudios Políticos*, 198: 23-66.
- FLORIDA, R. (2010). *La clase creativa. La transformación de la cultura del trabajo y del ocio en el siglo XXI*. Barcelona: Paidós.
- FONT FÀBREGAS, J. y PASADAS DEL AMO, S. (2016). *Las encuestas de opinión*. Madrid: CSIC-La Catarata.
- FREEMAN, C. y SOETE, L. (1996). *Cambio tecnológico y empleo. Una estrategia de empleo para el siglo XXI*. Madrid: Fundación Universidad-Empresa.
- FREUND, C. y OLIVER, S. (2016). *The Origins of the Superrich: The Billionaire Characteristics Database*. Working Paper 16-1, Perterson Institute for International Economics.
- FUNDACIÓN SECRETARIADO GITANO (2023). *La situación educativa del alumnado gitano en España. Informe ejecutivo*. Madrid: Fundación Secretariado Gitano.
- FUNDACIÓN TELEFÓNICA (2019). *Sociedad digital en España 2018*. Madrid y Barcelona: Fundación Telefónica y Penguin Random House.
- GAGGI, M. y NARDUZZI, E. (2006). *El fin de la clase media y el nacimiento de la sociedad de bajo coste*. Madrid: Lengua de Trapo.
- GALOR, O. (2022). *El viaje de la humanidad*. Barcelona: Destino.
- GARICANO, L. (2014). *El dilema de España*. Barcelona: Península.
- GELLNER, E. (2008). *Naciones y nacionalismo*. Madrid: Alianza.
- GIDDENS, A. (1995). *La transformación de la intimidad. Sexualidad, amor y erotismo en las sociedades modernas*. Madrid: Cátedra.
- GIDDENS, A. y SUTTON, P.W. (2022). *Sociología*. Madrid: Alianza.
- GINER, S. (1996). *Sociología*. Barcelona: Península.
- GOFFMAN, E. (1992). *Internados*. Buenos Aires: Amorrortu.
- GOFFMAN, E. (2006). *Frame Analysis. Los marcos de la experiencia*. Madrid: CIS.
- GOFFMAN, E. (2009). *La presentación de la persona en la vida cotidiana*. Buenos Aires: Amorrortu.
- GOLDTHORPE, J.H. (1991). Social class mobility in modern Britain: changing structure, constant process. *Journal of the British Academy*, 4: 89-111.
- GOLDTHORPE, J. y LOCKWOOD, D. (1963). Affluence and the British class structure. *Sociological Review*, 2: 133-163.
- GÓMEZ FRANCO, T. y LEGUINA HERRÁN, J. (2019). *Historia de la población española*. Madrid: Libros de la Catarata.
- GONZÁLEZ-ANLEO, J. (1991). *Para comprender la sociología*. Pamplona EVD.
- GORDON, S. (1995). *Historia y filosofía de las ciencias sociales*. Barcelona: Ariel.
- GUASCH, O. (1996). *Observación participante*. Madrid: CIS.
- GUTIÉRREZ VILLALTA, J. (2019). De la sociedad de la información a la sociedad digital. En PERELLÓ OLIVER, S. (ed.). *Estructura social contemporánea* (pp. 313-343). Valencia: Tirant Lo Blanch.
- HABERMAS, J. (1999). *Problemas de legitimación del capitalismo tardío*. Madrid: Cátedra.

- HARARI, Y.N. (2018). *Sapiens. De animales a dioses*. Barcelona: Debate.
- HARARI, Y.N. (2020). *21 lecciones para el siglo XXI*, Barcelona: DeBolsillo.
- HARLOW, H.F. y HARLOW, M.K. (1962). Social deprivation in monkeys, *Scientific American*, 207: 137-146.
- HARVEY, L. y MACDONALD, M. (1993). *Doing Sociology. A Practical Introduction*. London: MacMillan.
- HERNÁNDEZ DE FRUTOS, T. (2007). *Para comprender las estructuras sociales*. Estella, Navarra: EVD.
- HERRERO, I. Y DÍAZ DE ARGANDOÑA, C. (2009). *La situación de las personas transgénero y transexuales en Euskadi*. Vitoria: Ararteko.
- HOCHSCHILD, A.R. (2018). *Extraños en su propia tierra*. Madrid: Capitán Swing.
- HOBSBAWN, E. y RANGER, T. (Eds.) (2002). *La invención de la tradición*. Barcelona: Crítica.
- ILLOUZ, E. (2009). *El consumo de la utopía romántica*. Buenos Aires: Katz.
- INGLEHART, R., HAERPFER, C., MORENO, A., WELZEL, C., KIZILOVA, K., DIEZ-MEDRANO, J., LAGOS, M., NORRIS, P., PONARIN, E. y PURANEN, B. et al. (eds.) (2014). *World Values Survey: Round Six. Country-Pooled Datafile Version*.
- IPSOS (2023). *LGBT+ Pride Study 2023. Global Survey*. Ipsos.
- JESSOP, B. (2017). *El Estado. Pasado, presente y futuro*. Madrid: Libros de la Catarata.
- KERBO, H.R. (2003). *Estratificación social y desigualdad*. Madrid: McGraw-Hill.
- KIYOSAKI, R.T. (2009). *Padre rico, padre pobre*. Madrid: Aguilar.
- KOSLOWSKI, R. (ed.) (2011). *Global Mobility Regimes*. London: Palgrave MacMillan.
- KOTTAK, C.P. (1996). *Antropología. Una exploración de la diversidad humana con temas de la cultura hispana*. Madrid: McGraw Hill.
- KRUGMAN, P. (2013). *Vendiendo prosperidad. Sensatez e insensatez económica en una era de expectativas limitadas*. Barcelona: Ariel.
- KUHN, T.S. (1994). *La estructura de las revoluciones científicas*. Madrid: FCE.
- KUPPER, A. (2001). *Cultura. La versión de los antropólogos*. Barcelona: Paídos.
- LAMO DE ESPINOSA, E. (ed.) (1995). *Culturas, Estados, ciudadanos. Una aproximación al multiculturalismo en Europa*. Madrid: Alianza.
- LANDES, D.S. (1999). *La riqueza y la pobreza de las naciones. Por qué algunas son tan ricas y otras son tan pobres*. Barcelona: Crítica.
- LANE, H. (1976). *The Wild Boy of Aveyron*. Cambridge: Harvard University Press.
- LEGUINECHE, M. (2016). *El camino más corto. Una trepidante vuelta al mundo en automóvil*. Barcelona: Ediciones B.
- LESTHAEGUE, R. (1995). The second demographic transition in Western countries: an interpretation. En MASON, K. y JENSEN A.M. (eds.). *Gender and Family Change in Industrialized Countries* (pp. 17-62). Oxford: Clarendon Press.
- LESTHAEGUE, R. (2011). The “second demographic transition”: a conceptual map for the understanding of late modern demographic developments in fertility and family formation. *Historical Social Research*, 36: 179-218.
- LEVITT, S.D. y DUBNER, S.J. (2009). *Freakonomics*. Barcelona: Zeta.
- LIPOVETSKY, G. (1986). *La era del vacío*. Barcelona: Anagrama.
- LINARES MARTÍNEZ, F. (2018). *Sociología y teoría social analíticas*. Madrid: Alianza.
- LIVI-BACCI, M. (1999). *Historia de la población europea*. Barcelona: Crítica.
- LIVI-BACCI, M. (2009). *Historia mínima de la población mundial*. Barcelona: Crítica-Ariel.
- LOBETO, C. (2000). Cultura popular: hacia una redefinición. En Reyes, R. (dir.). *Diccionario crítico de ciencias sociales*. Madrid: Universidad Complutense.





- LUCAS MARÍN, A. (1997). *La comunicación en la empresa y en las organizaciones*. Barcelona: Bosch.
- LUCAS MARÍN, A. (2000). *La nueva sociedad de la información. Una perspectiva desde Silicon Valley*. Madrid: Trotta.
- LYOTARD, J.F. (1987). *La condición postmoderna. Informe sobre el saber*. Madrid: Cátedra.
- MACIONIS, J.J. y PLUMMER, K. (2011). *Sociología*. Madrid: Pearson Educación.
- MALTHUS, R.T. (2016). *Ensayo sobre la población*. Madrid: Alianza.
- MARTEN, G.G. (2001). *Ecología Humana: Conceptos Básicos para el Desarrollo Sustentable*. Earthscan Publications.
- MARTÍN-CABELLO, A. (2011). *Sociología de la cultura. Una breve introducción*. Madrid: Universitas.
- MARTÍN-CABELLO, A. (2021). *Sociedad, cultura y globalización*. Madrid: Síntesis.
- MARTÍN-CABELLO, A. (2024). *Los toros en la España del siglo XXI. Una sociología de los espectáculos taurinos*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- MARTÍN-CABELLO, A. y MARTÍNEZ PÉREZ, A.M. (2019). Cambio y conflicto social. En PERELLÓ OLIVER, S. (ed.). *Estructura social contemporánea* (pp. 37-65). Valencia: Tirant Lo Blanch.
- MARTÍNEZ, R. (1999). *Estructura social y estratificación. Reflexiones sobre las desigualdades sociales*. Buenos Aires y Madrid: Miño y Dávila.
- MARTÍNEZ PÉREZ, A. (2008). *La antropología visual*. Madrid: Síntesis.
- MARTÍNEZ SÁNCHEZ, D. (2018). *Historia del pueblo gitano en España*. Madrid: Catarata.
- MARX, K. (2004). *Formaciones económicas precapitalistas*. México: Siglo XXI.
- MATTELART, A. (2002). *Historia de la sociedad de la información*. Barcelona: Paidós.
- MAY, T. (1997). *Social Research. Issues, Methods, and Process*. Buckingham: Open University Press.
- MERRIMAN, P. (2012). *Mobility, Space and Culture*. London: Routledge.
- MERTON, R.K. (2002). *Teoría y estructura sociales*. México: FCE.
- MILANOVIC, B. (2012). *Los que tienen y los que no tienen. Una breve y singular historia de la desigualdad global*. Madrid: Alianza.
- MILANOVIC, B. (2017). *Desigualdad mundial. Un nuevo enfoque para la era de la globalización*. México: FCE.
- MOORE, T.W. (1996). *Introducción a la filosofía de la educación*. México: Trillas.
- MORA, L. (2004). Sociedad. En UÑA JUÁREZ, O. y HERNÁNDEZ SÁNCHEZ, A. (dirs.). *Diccionario de sociología* (pp. 1326-1328). Madrid: ESIC.
- OLMSTED, M.S. (1972). *El pequeño grupo*. Barcelona: Paidós.
- ORTIZ DEL AMO, M. y WELP, Y. (2013). *Sociedad red. Estado, economía y sociedad en la era de la información*. Barcelona: UOC.
- OSBORNE, R. y VAN LOON, B. (2005). *Sociología para todos*. Barcelona: Paidós.
- PÁNIKER, A. (2014). *La sociedad de castas. Religión y política en la India*. Barcelona: Kairós.
- PARLAMENTO EUROPEO (2016). *Libro Blanco y Negro del Terrorismo en Europa (2000-2016)*. S.I.: Alianza de los Demócratas y Liberales por Europa.
- PERELLÓ OLIVER, S. (2009). *Metodología de la investigación social*. Madrid: Dykinson.
- PERELLÓ OLIVER, S. (ed.) (2019). *Estructura social contemporánea*. Valencia: Tirant Lo Blanch.
- PICÓ, J. (1999). *Cultura y modernidad: seducciones y desengaños de la cultura moderna*. Madrid: Alianza.
- PICÓ, J. y SANCHÍS, E. (1996). *Sociología y sociedad*. Madrid: Tecnos.
- PIERSON, C. (1996). *The Modern State*. London: Routledge.
- PIKETTY, T. (2014). *Capital in the Twenty-*



- First Century*. Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press.
- PIKETTY, T. (2019). *Capital e ideología*. Barcelona: Deusto.
- POLITIKON (2017). *El muro invisible. Las dificultades de ser joven en España*. Barcelona: Debate.
- POOLEY, C.G. (2017). *Mobility, Migration and Transport. Historical Perspectives*. London: Palgrave.
- POPPER, Karl (1982), *La sociedad abierta y sus enemigos*. Barcelona: Paidós.
- PORTES, A. (2013). *Sociología económica*. Madrid: CIS.
- RAWLS, J. (1979). *Teoría de la justicia*. México: FCE.
- ROUSSEAU, J.J. (2013). *Discurso sobre el origen de la desigualdad entre los hombres*. Madrid: Delta.
- RIFKIN, J. (1999). *El siglo de la biotecnología*. Barcelona: Crítica.
- ROBINSON, W.I. (2013). *Una teoría sobre el capitalismo global. Producción, clase y Estado en un mundo transnacional*. México: Siglo XXI.
- ROBLES, J.M., TORRES ALBERO, C. y MOLINA MOLINA, O. (2010). La brecha digital: un análisis de las desigualdades tecnológicas en España. *Sistema. Revista de Ciencias Sociales*, 218: 3-22.
- ROCHER, G. (1990). *Introducción a la sociología general*. Barcelona: Herder.
- RODRÍGUEZ, S.A. (2016). Selección de parejas y estratificación social: hacia una agenda de investigación. *Estudios sociológicos*, 34(100): 169-190.
- RUIZ DE QUEROL, R. y BUIRA, J. (2007). *La sociedad de la información*. Barcelona: UOC.
- RUNCIMAN, W.G. (1999). *El animal social*. Madrid: Taurus.
- SANTANDREU, R. (2018). *El arte de no amargarse la vida*. Barcelona: Grijalbo.
- SARTORI, G. (2005). *Homo videns. La sociedad teledirigida*. Madrid: Suma de Letras.
- SAVAGE, M., DEVINE, F., CUNNINGHAM, N., TAYLOR, M., LI, Y., HJELLBREKKE, J., LE ROUX, B., FRIEDMAN, S. y MILES, A. (2013). A New Model of Social Class? Findings from the BBC's Great British Class Survey Experiment. *Sociology*, 47(2): 219-250.
- SCHAEFER, R. (2012). *Sociología*. Madrid: McGrawHill.
- SEWELL, W.H. (1992). A theory of structure: duality, agency, and transformation. *American Journal of Sociology*, 98(1): 1-29.
- SHAMIR, R. (2005). Without borders? Notes on globalization as a mobility regime. *Sociological Theory*, 23(2): 197-217.
- SKLAIR, L. (2001). *The Transnational Capitalist Class*. Oxford: Blackwell.
- SMITH, A.D. (2008). *Nacionalismo. Teoría, ideología e historia*. Madrid: Alianza.
- SMITH, J.M. (2000). *La construcción de la vida. Genes, embriones y evolución*. Barcelona: Crítica.
- SOLÉ, Ricard (2009), *Redes complejas. Del genoma a Internet*. Barcelona: Tusquets.
- STANDING, G. (2010). *El precariado. Una nueva clase social*. Barcelona: Pasado y Presente.
- STEGER, M.B. (2019). *Globalización. Una breve introducción*. Barcelona: Antoni Bosch.
- STOREY, J. (2002). *Teoría cultural y cultura popular*. Barcelona: Octaedro-EUB.
- TEZANOS, J.F. (2008). *La sociedad dividida. Estructuras de clases y desigualdades en las sociedades tecnológicas*. Madrid: Biblioteca Nueva.
- THERBORN, G. (2012). *El mundo. Una guía para principiantes*. Madrid: Alianza.
- THOMSON, W. (1929). Population. *American Journal of Sociology*, 34(6): 959-975.
- TÖNNIES, F. (2009). *Comunidad y asociación*. Granada: Comares.
- TORRES ALBERO, C. y Robles, J.M. (2015). Brecha y desigualdad digital. En TORRES ALBERO, C. (ed.). *España 2015. Situación social* (pp. 1595-1606). Madrid: CIS.



- TOURAINE, A. (1973). *La Sociedad postindustrial*. Barcelona: Ariel.
- TUBELLA, I. y VILASECA, J. (coords.) (2005). *Sociedad del conocimiento. Cómo cambia el mundo ante nuestros ojos*. Barcelona: UOC.
- TUÑÓN DE LARA, M. (1973). *Historia y realidad del poder: el poder y las "élites" en el primer tercio de la España del siglo XX*. Madrid: Cuadernos para el Diálogo.
- UÑA JUÁREZ, O. y MARTÍN-CABELLO, A. (2009). *Introducción a la sociología*. Madrid: Universitas.
- URQUIZU, I. (2019). *¿Cómo somos? Un retrato robo de la gente corriente*. Bilbao: Deusto
- VALLÉS, J.M. (2000). *Ciencia Política. Una Introducción*. Madrid: Ariel.
- VALLÉS, M.S. (1999). *Técnicas cualitativas de investigación social. Reflexión metodológica y práctica profesional*. Madrid: Síntesis.
- VAN DER KAA, D.J. (1987). Europe's Second Demographic Transition. *Population Bulletin*, 42(1): 3-57.
- VELASCO, H.M. (1992). Los significados de la cultura y los significados de pueblo. Una historia inacabada, *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 60: 18-19.
- WALLNER, E.M. (1975). *Sociología. Conceptos y problemas fundamentales*. Barcelona: Herder.
- WATERS, M. (1995). *Globalization*. London: Routledge.
- WEBER, M. (1994). *El político y el científico*. Madrid: Alianza.
- WEBER, M. (2002). *Economía y sociedad. Esbozo de sociología comprensiva*. México: FCE.
- WILLIAMS, R. (2003). *Palabras clave. Un vocabulario de la cultura y la sociedad*. Buenos Aires: Nueva Visión.
- WILSON, E.O. (1981). *Genes, Mind and Culture. The Coevolutionary Process*. Cambridge: Harvard University Press.
- WRIGHT, E.O. (2015). *Modelos de análisis de clases*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- WRIGHT MILLS, C. (2013). *La élite del poder*. México: FCE.
- ZEUSKE, M. (2018). *Esclavitud. Una historia de la humanidad*. Pamplona: Katakarak.
- ZANFRINI, L. (2007). *La convivencia interétnica*. Madrid: Alianza.
- ZIGLAR, Z. (1992). *Nos veremos en la cumbre*. México, Diana, 1992

