

<i>El emprendedor y la empresa: una revisión teórica de los determinantes a su constitución</i> María Jesús Alonso Nuez y Carmen Galve Córriz	5-44
<i>La evolución del sector público español en el periodo 1960-2000</i> Estela Sáenz Rodríguez.....	45-60
<i>La distribución sexual del trabajo reproductivo</i> María del Carmen Rodríguez Menéndez.....	61-90
<i>Mobbing: principales debates teóricos e implicaciones prácticas en el ámbito laboral español</i> Susana Mayoral Blasco.....	91-125
<i>El papel de las resistencias en la constitución del sujeto de trabajo, en los procesos de trabajo</i> Rubens Ramón Méndez.....	127-145
<i>Envejecimiento de la población, desarrollo económico y política de inmigración en Francia</i> Eguzki Urteaga.....	147-159
<i>Análisis teórico sobre prevención de drogodependencias en el marco de la educación para la salud: factores de riesgo y de protección</i> Rafael Díaz Fernández y María Sierra Berdejo ....	161-187
<i>¿Qué es la ciudadanía juvenil?</i> Martha Cecilia Herrera y Diego Alejandro Muñoz Gaviria.....	189-206
<i>La práctica de investigación en el campo disciplinar de trabajo social. Algunas notas para seguir investigando</i> Carmen Inés Lera .....	207-222

## El emprendedor y la empresa: una revisión teórica de los determinantes a su constitución

MARÍA JESÚS ALONSO NUEZ Y CARMEN GALVE GÓRRIZ

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS  
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

**Resumen:** A lo largo del tiempo, numerosas investigaciones se han planteado la cuestión de qué es lo que predispone a las personas a ser emprendedores y a constituir su propia empresa. No existe un conjunto único y universal de razones aplicable a cualquier persona, sino que cada sujeto tiene sus propios motivos, los cuales pueden cambiar a lo largo de su vida. El fenómeno de creación de empresas es deficiente si se centrara únicamente en las características y comportamientos de los empresarios individuales, también deben considerarse a estudio otros factores como determinantes a este fenómeno. El objetivo de este artículo es recapitular las principales teorías sobre creación de empresas existentes en la literatura y que más difusión han tenido, atendiendo a factores económicos, psicológicos, socioculturales e internos a la organización.

**Palabras clave:** emprendedor, empresa, teorías sobre creación de empresas.

## The entrepreneur and the company: a theoretical review of the factors involved in its formation

**Abstract:** Over the course of time, many research projects have examined the question of what predisposes people to become entrepreneurs and form their own company. There is no one specific set of universal reasons that can be applied to any individual. It is rather a case of each person having their own motives, which are susceptible to change throughout their lifetime. The phenomenon of setting up companies would be missing something if only the characteristics and behaviours of individual entrepreneurs were focused on; it is essential for other factors to be taken into consideration as having a decisive effect on this phenomenon. The aim of this article is to recapitulate the main theories concerning the formation of companies that already exist in the literature and have been most widely publicised, taking into account the economic, psychological and sociocultural factors along with the internal organisation of the company.

**Keywords:** entrepreneur, company, theories on the creation of companies.

# El emprendedor y la empresa: una revisión teórica de los determi- nantes a su constitución



María Jesús Alonso Nuez  
Carmen Galve Górriz

## 1. Introducción

El fenómeno de la creación de empresas, también denominado por el término anglosajón *entrepreneurship*, es un área de creciente desarrollo en el campo de la investigación científica. El interés académico en torno a la creación de empresas se basa en la evidencia acerca de su contribución al crecimiento económico, al rejuvenecimiento del tejido socioproductivo, al relanzamiento de los espacios regionales, a la dinamización del proceso innovador y a la generación de nuevos puestos de trabajo (Kantis et al., 2002).

Entender las características y la naturaleza del fenómeno emprendedor y sus implicaciones para los individuos, la sociedad y el crecimiento económico, se ha constituido en uno de los puntales fundamentales de la investigación sobre creación de empresas. La figura del emprendedor ha sido abordada desde muchos campos del conocimiento y desde diversas perspectivas, no existiendo un acuerdo común sobre el término y el concepto de emprender. Este término proviene del francés "entrepreneur" y fue introducido por primera vez por Cantillon en la primera mitad del Siglo XVIII para identificar a quien tomaba la responsabilidad de poner en marcha y llevar a término un proyecto. Desde entonces y a lo largo de la Historia Económica, diferentes autores han intentado definir la figura del emprendedor al igual que han tratado de explicar la función que desempeñaba éste en el proceso económico. En definitiva, los

emprendedores se podrían definir como individuos que innovan, identifican y crean nuevas oportunidades de negocios, reuniendo y coordinando nuevas combinaciones de recursos para extraer los máximos beneficios de sus innovaciones en un entorno incierto (Amit et al., 1993).

La amplitud del campo de investigación referente al emprendedor y al fenómeno de la creación de empresas, tanto por la diversidad de factores que influyen como por la existencia de distintos niveles de análisis, supone una falta de consenso en una teoría general. La consecuencia ha sido la proliferación de estudios parciales, tanto en variables como en casos, y la creciente necesidad de buscar teorías de carácter general e integrador que aporten una visión global del proceso (Fernández y Junquera, 2001).

Dada la estrecha relación existente entre la circunstancia de ser un emprendedor y crear su propia empresa, el objetivo de este artículo será acotar las diferentes teorías que abordan este hecho. Dado el número considerable de teorías, el estudio se limita a aquéllas que han tenido una mayor difusión. El artículo se estructura de la siguiente forma: el apartado segundo refleja los distintos enfoques en los que se han agrupado las diferentes teorías sobre creación de empresas, explicándose brevemente cada una de ellas; en el tercer apartado se exponen los principales modelos teóricos referentes a la actitud e intención de emprender; el artículo termina con un apartado que recapitula las principales conclusiones obtenidas tras la revisión teórica.

## 2. Principales teorías sobre la creación de empresas

El fenómeno de creación de empresas sería deficiente si se centrara únicamente en las características y comportamientos de los empresarios individuales (Van de Ven, 1993). Se deben considerar otros factores sociales, económicos y estructurales como determinantes a este fenómeno. Gartner (1985), distingue cuatro perspectivas de análisis o enfoques que inciden en la creación de empresas: (1) los individuos implicados (empresarios); (2) las actividades emprendidas por estos individuos durante el proceso de creación; (3) el entorno que rodea a la nueva empresa; (4) la estructura organizativa y la estrategia de

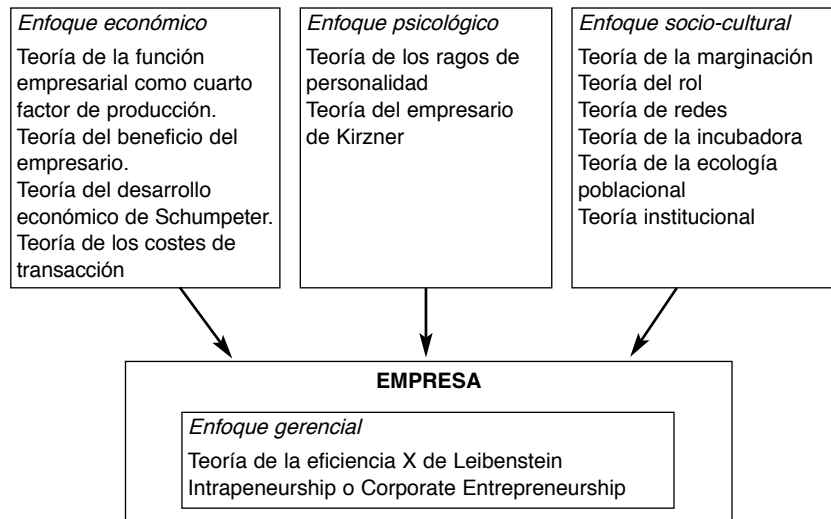
la nueva empresa. Este autor describe el fenómeno de creación de empresas como un fenómeno multidimensional en el que interactúan las perspectivas anteriormente descritas. Por otro lado, Gibb (1993) clasifica la literatura económica respecto a cuatro principales enfoques: (1) enfoque de personalidad empresarial, en el cual se incluyen estudios que describen el papel tradicional del empresario en la literatura económica, así como sus principales rasgos y características personales; (2) enfoque de desarrollo organizacional, de carácter teórico y normativo. Incluye modelos que analizan las etapas de desarrollo de las empresas y la relación que existe entre los objetivos personales y empresariales; (3) enfoque de gestión empresarial, centrado en la capacidad de la empresa para tomar decisiones racionales acerca del desarrollo del producto. Incluye también aspectos relacionados con la orientación estratégica; (4) enfoque sectorial, se centra en análisis pragmáticos de sectores industriales y del impacto de factores y limitaciones exteriores. Asimismo Veciana (1999) considera cuatro enfoques teóricos: (1) económico, (2) psicológico, (3) socio-cultural o institucional y (4) gerencial relativos a tres niveles de análisis: micro (nivel individual), meso (nivel de empresa) y macro (nivel global de economía).

Un aspecto destacado en los enfoques referentes a la creación de empresas enunciados anteriormente es la relación que existe entre tres elementos claves: el empresario, la empresa y el entorno. Algunos de estos elementos son analizados aisladamente (análisis unidimensionales) pero cada vez son más los autores que defienden o proponen un estudio conjunto de los elementos y de sus interacciones (modelos multidimensionales) (Nueno, 2003).

Sobre la base de estas consideraciones, se sugiere una clasificación muy próxima a la clasificación de Veciana (1999) que se aplica sobre los tres elementos centrales (empresario, empresa y entorno) tal y como refleja el gráfico 1, y en el que se distingue:

1. Un enfoque económico: en el cual se recogen las diferentes teorías económicas que explican el fenómeno de la creación de empresas como resultado de la racionalidad económica a nivel de empresario, empresa o sistema económico.

Gráfico 1. Principales teorías sobre creación de empresas desde diferentes enfoques.



Fuente: Elaboración propia.

2. Un enfoque psicológico: donde se analiza la figura del empresario como persona, su perfil y las condiciones que caracterizan a los empresarios de éxito. Se centra principalmente en las características personales del empresario.
3. Un enfoque socio-cultural y del entorno: enfatiza los factores sociales, políticos, familiares y en especial, la influencia del apoyo institucional en la decisión del emprendedor de crear su propia empresa.
4. Un enfoque gerencial: recoge un conjunto de teorías que se desarrollan en el interior de la empresa ya establecida incidiendo sobre las características de la misma y de su organización, no aplicándose por tanto al estudio de la fase anterior de creación de la empresa.

### 2.1 Enfoque económico

a) **Desde el punto de vista del empresario** se procura explicar la función que desempeña éste en la Economía.

Bajo esta perspectiva destacan los autores Say (1840), Mill (1848) y Marshall (1890), los cuales conceden mucha importan-

cia a la organización de los negocios, considerando al empresario como **“el cuarto factor de producción”** distinto del terrateniente, del trabajador y del capitalista. El papel del empresario será el de tomar en arriendo la tierra del terrateniente, las facultades del trabajador y los bienes de capital del capitalista, para combinar u organizar estos tres factores productivos en la agricultura, la industria y el comercio.

Por otro lado, autores como Cantillon (1755), Knight (1921) y Weber (1921) buscan justificar la función y el **“beneficio del empresario”** a partir de la incertidumbre y el riesgo. Se concibe al empresario, como el agente que asume el riesgo de adquirir unos medios de producción y organizar la actividad económica a cambio de una esperanza de obtener un beneficio al final del proceso productivo. Posteriormente, Kilhstron y Laffont (1979) y Chamley (1983), apoyándose en las teorías de Knight, formulan la más reciente versión dentro de este enfoque teórico. Partiendo de la hipótesis de que todas las personas tienen la misma aptitud para dejar de ser asalariado y convertirse en empresario, pasando sin dificultad de una condición a otra, estos autores proponen un nuevo modelo en el cual ante un salario dado, la persona podrá elegir entre trabajar en una empresa con un salario establecido o crear su propia empresa, sometiéndose a un riesgo y a un beneficio incierto. En este modelo existe una posición de equilibrio en los mercados de trabajo y de productos, donde las personas más adversas al riesgo formarán parte del personal remunerado de una empresa, mientras que las más propensas al riesgo se convertirán en empresarios.

Para Schumpeter (1934), la empresa será la realización de nuevas combinaciones de los medios de producción y los empresarios los encargados de dirigir dicha realización. Sitúa al empresario como elemento dinámico, activo, innovador y quebrantador del equilibrio en el sistema de mercado, al organizar de diferente manera la producción. La esencia del **“desarrollo económico”** está en la función innovadora y en las combinaciones productivas que efectúan los empresarios creando nuevas empresas rompiendo de ese modo la rutina de la vida económica.

A partir de estas doctrinas, se puede distinguir un empresario organizador, un empresario riesgo y un empresario innovador.

**b) Desde el punto de vista de la empresa, “la teoría de los costes de transacción”** intenta explicar la creación de empresas en base a dichos costes.

Sus principales representantes fueron Coase (1937) y Williamson (1971). Coase presenta a la empresa y al mercado como dos formas de organización económica. Mientras el mercado funciona de forma descentralizada, la empresa es una organización jerárquica. Este autor destacó la importancia de los costes de transacción en el análisis económico. La teoría de los costes de transacción pretende explicar la creación de nuevas empresas bajo el supuesto de que estos determinan, tanto a nivel de empresario como de empresa, la estructura de gobierno más adecuada: una estructura organizativa de tipo jerárquico establecida en su propia empresa; la opción de mercado a través de la venta de la nueva idea o proyecto empresarial; o bien unas fórmulas híbridas, como son las redes y alianzas. Estos costes de transacción, que son costes de organización y que existen en todas las formas de organización económica, son los que explican la elección entre una u otra de estas formas. La idea de entender empresa y mercado como formas alternativas de organización económica y atribuir la elección de una u otra a los diferentes costes de transacción, no valdría si no se considerasen los factores concretos a los que se atribuyen esos mayores o menores costes.

Coase también estableció que el paradigma de los mercados eficientes funcionaba siempre y cuando no se considerasen los costes de negociación. En una economía en la que los costes de transacción fueran cero, el poder de negociación no afectaría a la eficiencia de los resultados, pero en el mundo real negociar es costoso debido a la falta de información, al coste que supone adquirirla o a la dificultad que existe para el cumplimiento de los acuerdos (Coase, 1960).

## 2.2 Enfoque psicológico

Hay personas que poseen determinados rasgos de personalidad que les hace ser más propensas a iniciar una andadura empresarial, respecto a otras que no los posean. Las teorías psicológicas intentan explicar las razones por las que determinados grupos deciden crear empresas. Las teorías que se encuentran

enmarcadas bajo este enfoque psicológico son la teoría de los rasgos de personalidad y la teoría de Kirzner, referente esta última al estado permanente de alerta del empresario.

### a) Teoría de los rasgos de personalidad

Muchos autores han estudiado los rasgos de personalidad característicos de los emprendedores como factores imprescindibles a la hora de crear una empresa (Lévesque et al., 2002; Djankov et al., 2006). Christensen (1994), tal y como se refleja en la tabla 1, hace una selección de los principales atributos emprendedores a través de un recorrido histórico desde Stuart Mill en 1848 hasta Winslow y Solomon, en 1987. Cada uno de estos autores recopilados señala la característica que consideran fundamental y que define a un emprendedor.

Tabla 1. Principales atributos del emprendedor.

<i>Autor</i>	<i>Atributo</i>
Stuart Mill (1848)	Tolerancia al riesgo
Weber (1917)	Fuente de autoridad formal
Schumpeter (1934)	Innovación e iniciativa
Sutton (1954)	Responsabilidad
Hartman (1959)	Autoridad formal
McClelland (1961)	Tolerancia al riesgo y necesidad de logro
Dauids (1963)	Ambición, independencia. Responsabilidad y autoconfianza.
Palmer (1971)	Asunción y control del riesgo
Winter (1973)	Afán de poder
Borland (1974)	Control percibido interno
Liles (1974)	Necesidad de logro
Gasse (1977)	Orientado por valores personales
Timmons (1978)	Autoconfianza, orientado a la innovación
Sexton (1980)	Energía, capacidad de enfrentarse a los problemas
Welsh y White (1981)	Necesidad de logro, asunción de riesgos, responsabilidad y compromiso
Dunkelgerg y Cooper (1982)	Independencia, orientado al crecimiento
Fernal y Solomon (1986)	Orientado por los valores personales
Winslow y Solomon (1987)	Ligeramente sociopático

Fuente: Christensen (1994).

De todos los rasgos psicológicos característicos del emprendedor destacan por su importancia:

1. **Necesidad de logro o de autorrealización:** La necesidad de logro, como dimensión definitoria de la personalidad empresarial, fue establecida por McClelland (1961) considerando que personas con una elevada necesidad de logro tendrán una mayor probabilidad de convertirse en fundadores de empresas. Todo emprendedor que tenga unas aspiraciones por encima de sus capacidades actuales y un afán de superación, le conducirán a la búsqueda y mejora continua a través de nuevas combinaciones de los factores (Veciana, 1996).
2. **Control interno y autoconfianza:** Lo poseen aquellas personas que confían en sí mismas en controlar su destino. Algunos estudios han mostrado que la mayoría de los individuos que confían en sus habilidades personales logran un mayor éxito empresarial (Koellinger et al., 2007). Las personas con mayor grado de control interno son más proactivas, innovadoras y con mejor disposición para asumir riesgos por lo que son más propensas a crear su empresa (Harper, 1998).
3. **Espíritu de riesgo o propensión a asumir riesgos:** Durante mucho tiempo se ha aceptado el hecho de que los empresarios asumen un alto riesgo, considerándose que las personas que asumían riesgos eran las más predispuestas a crear empresas (Knight, 1921). Sin embargo, esta consideración es un mito y se aleja de la realidad (Brockhaus, 1980) ya que los empresarios calculan con precisión el riesgo que están dispuestos a aceptar (Timmons, 1989). El empresario reconoce la existencia de un mayor o menor riesgo en la creación de empresas pero actúa controlándolo a través de sus componentes: la magnitud de la potencial pérdida; la probabilidad de que se dé esta pérdida; y la vulnerabilidad del empresario a la misma (Bird, 1989).
4. **Necesidad de poder e independencia:** El espíritu emprendedor tiene como nota básica la independencia y el deseo de responsabilizarse de un rumbo propio en los proyectos. El deseo de libertad e independencia favorece la creación de empresas, más que ningún otro factor (Ettinger, 1983; Genescá y Veciana, 1984). La independencia se relaciona

con la autorrealización, la cual incluye la responsabilidad para la toma de decisiones, la formulación de objetivos y su logro a través del esfuerzo continuado (Roberts, 1970).

5. **Compromiso:** La tendencia al triunfo de las personas con gran necesidad de autorrealización es un estímulo para una dedicación total al trabajo, tanto en días laborables como festivos, llegando incluso a sacrificar relaciones familiares y de amistad. Este fuerte compromiso de los empresarios es la característica que mejor los define (Begley y Boyd, 1987). Su completa dedicación y su realismo les conduce a consagrarse con el proyecto hasta finalizarlo con éxito.
6. **Tolerancia a la ambigüedad:** La mayoría de las decisiones empresariales deben tomarse con información incompleta y poco estructurada, en situaciones poco frecuentes y novedosas. De ahí, que las personas que mejor toleran la ambigüedad perciban un mayor grado de oportunidades, lo que favorece la motivación para conducir al éxito a sus empresas (Hull et al. 1980; Gupta y Govindarajan, 1984). La tolerancia especial a las situaciones ambiguas e inciertas sólo es posible con altas dosis de autoconfianza (Robinson, 1996; Timmons, 1999).

#### **b) Teoría del empresario de Kirzner**

Un caso particular de las teorías psicológicas sería la teoría del empresario de Kirzner. Su inclusión en el enfoque psicológico se debe por tratar de explicar el funcionamiento del mercado a partir de la perspicacia y estado de alerta del empresario que lo distingue del resto de la población.

Kirzner considera que "la relación entre la consecución del beneficio y alguna habilidad empresarial se explica porque individuos difieren en su habilidad para advertir las oportunidades empresariales" (Kirzner, 1979:179). Para este autor el empresario se encuentra en un continuo estado de alerta (alertness) o de perspicacia, en relación con la búsqueda de oportunidades. Sin embargo, Kirzner no continúa su análisis intentando explicar en qué se diferencian esos individuos capaces de apreciar las oportunidades que brinda el mercado.

La principal diferencia entre el empresario de Kirzner y el de Schumpeter, es que éste último considera al empresario como una fuerza que rompe el equilibrio existente en el mercado,

enseñando a los consumidores a necesitar nuevas cosas; mientras que para Kirzner, el empresario percibe la existencia de oportunidades en el mercado que todavía nadie ha descubierto aún y que se manifiestan a través de la posibilidad de un beneficio.

Uno de los rasgos del emprendedor es el de descubrir las oportunidades de negocio en el caótico horizonte del entorno que le rodea. Muchas de las definiciones en relación con el emprendedor giran en torno a la noción de oportunidad, llegando muchos autores a entender la figura del emprendedor como aquella persona que percibe las oportunidades, sopesa amenazas y riesgos e invierte dinero, tiempo y conocimientos en la constitución de su empresa (Grabinsky, 1990; Butler, 1991; Varela, 1998).

### *2.3 Enfoque socio-cultural*

Estas teorías intentan explicar la creación de empresas a partir de factores externos a las mismas o del entorno. Arenius y Minniti (2005) y Koellinger y Minniti (2006) han mostrado que las percepciones sobre el entorno son un componente crucial en la decisión de una persona a la hora de crear su empresa. Entre las distintas teorías que integran este enfoque se puede citar la teoría de la marginación, la teoría del rol, la teoría de redes, la teoría de la incubadora, la teoría de la ecología y la teoría institucional.

#### **a) Teoría de la marginación**

Diferentes autores consideran la importancia que los factores externos, sobre todo los negativos, pueden tener en el futuro empresario. Esta teoría considera que la creación de una empresa comienza con un suceso crítico, generalmente negativo, que la precipita, también denominado deterioro del rol (Collins et al., 1964) o suceso disparador (Shapiro, 1982). Los sujetos que son más propensos a crear su propia empresa, a partir de esos factores negativos y críticos, son individuos marginados o inadaptados como pueden ser ciertos grupos minoritarios étnicos, religiosos, inmigrantes o desempleados.

Autores como Brozen (1954), Young (1971), Stanworth y Curran (1973), avanzan en estos planteamientos que fueron

confirmados posteriormente por Min (1984), Yeung y Tung (1996) y Ostgaard y Birley (1996).

Según esta teoría para convertirse en empresario son necesarias dos condiciones (Brunet y Alarcón, 2004):

1. Un periodo de incubación, de maduración de la idea desde hace algún tiempo.
2. Un suceso disparador que desencadene el proceso de constitución de una empresa, sin responder a la necesidad de obtener un beneficio sino más bien a un factor crítico considerado negativo. Este tipo de sucesos podrían ser el desempleo de larga duración, el despido, falta de seguridad en el empleo, situaciones de rechazo de ideas, etc (Tervo, 2006).

Cuando una organización incumple una serie de creencias y promesas que mantenía individualmente con un empleado, éste se ve despojado de sus deseos de seguir en la organización al no ver cumplidas o por temor de no alcanzar sus expectativas (Rousseau y Mclean, 1993; Robinson, 1996). En estos casos, los individuos suelen optar por crear su propia empresa aprovechando sus conocimientos y experiencias acumuladas, en vez de buscar otro trabajo remunerado en otra empresa.

Por otro lado, Hagen (1980) relaciona la conducta empresarial con la emigración, constituyendo un grupo minoritario dentro de una sociedad cerrada y estamental. En relación con los inmigrantes, compuestos muchas veces por razas y etnias no predominantes, cuando llegan a nuevos países de acogida no tienen más remedio que establecerse como empresarios porque no les es fácil conseguir un empleo o ejercer una profesión. La explicación puede deberse a que los miembros de estos grupos se sienten discriminados, marginados socialmente, frente a los miembros de la mayoría de la sociedad. Esa marginación social es superada con su actividad empresarial junto con el apoyo del grupo como garantía de su actividad. Cuando debido a la emigración existe una situación de marginalidad fuera de su ámbito geográfico, el porcentaje de emprendedores es muy alto (Shapiro y Sokol, 1982; Makkai, 1992; Nueno, 1994; Lerner y Hendeles, 1996; Fairlie y Meyer, 2003).

Las religiones también inciden en la actitud emprendedora debido a la postura que el resto de la población adopta hacia ellas y las conduce a la marginalidad (Casson, 1991). Sin



embargo contrastes empíricos no son concluyentes o no encuentran relación entre religión y comportamiento emprendedor (Dodd y Reaman, 1999).

### **b) Teoría del rol**

La teoría del rol intenta explicar porqué en determinadas zonas geográficas abunda el tejido empresarial frente a otras que escasea, destacando que el factor externo que influye y posibilita la creación de empresas es la existencia de hechos que lo corroboran. El entorno en el que predomina la abundancia de un sector industrial o bien la existencia de modelos emprendedores a seguir, produce un efecto de arrastre que estimula la aparición de más empresarios (Nueno, 1996). Cuando el futuro empresario advierte que otros individuos en circunstancias similares a las de él han logrado crear su propia empresa, decide emprender este cometido (Veciana, 1996). Aunque las características del emprendedor son vitales, los factores externos como la presencia de empresarios experimentados en la zona y de modelos de roles empresariales de éxito en la comunidad, tienen un efecto igualmente notorio en la decisión de crear una empresa (Begley y Boyd, 1987; Baron, 2000). Los valores de la sociedad y las experiencias empresariales en el pasado, con sus éxitos y sus fracasos, legitiman la actividad en el presente, en cuanto que actúa como incentivo en el proceso de creación de empresas. Un aumento de legitimación social implica cambios en las preferencias individuales.

Si además existe un entorno donde el empresario esté bien valorado, es decir, que exista la posibilidad de obtención de un prestigio social, propiciará un contexto más favorable a la creación de empresas. La obtención de respeto, admiración y gratitud de los demás son fuente de satisfacción personal. La función de utilidad del empresario depende de hasta qué punto la sociedad considera respetable y prestigiosa su actividad e implica efectos de larga duración.

Aunque no sea por factores externos sino internos, como un entorno familiar donde han existido roles de empresario, también estos condicionan la inclinación de los hijos hacia este tipo de actividades empresariales más que hacia otras profesiones, proporcionándoles estímulos y apoyo social. Si un individuo

desde su infancia ha estado inmerso en un ambiente profesional familiar, estará más motivado y tendrá mayor propensión a crear una empresa en su madurez. La actividad empresarial tiene que ver con los valores de la familia, valores que se mantienen al inculcar en la niñez la iniciativa, la autorrealización y el éxito (Roberts, 1970; Scout y Twomey, 1988; Scherer et al., 1989; Matthews y Moser, 1995; Johannisson, 1995).

### **c) Teoría de redes**

Esta teoría cobró importancia en la década de los ochenta a partir de los trabajos de Birley (1985), Aldrich et al. (1986, 1987) y Johannisson (1988) que han dado lugar a una corriente de investigaciones alrededor del impacto de la red (network) en el proceso de creación de empresas. A pesar de de la extensa literatura que relaciona las redes sociales con la creación de empresas, relativamente pocas investigaciones han explorado la existencia y estructura de redes formales de empresas y sus implicaciones para el desarrollo emprendedor y eficiencia (Elfring y Hulsink, 2003; Minniti, 2005).

Una red es un sistema coordinado de relaciones de intercambio establecido por diferentes empresas especializadas en las distintas actividades de la cadena de valor del producto (Fernández y Junquera, 2001). El creador de una empresa necesita competir, pero también cooperar con otros construyendo alrededor una red de relaciones para la obtención de los recursos necesarios para su constitución. “Desde este punto de vista la network del creador de empresa podría considerarse como un intangible estratégico para lograr el éxito de la nueva empresa” (Ollé y Planellas, 2003:204). No es una actividad que surge espontáneamente y que depende del carácter extrovertido del empresario, sino que es una actividad directiva necesitada de una esmerada planificación y evaluación, que no puede ser delegada.

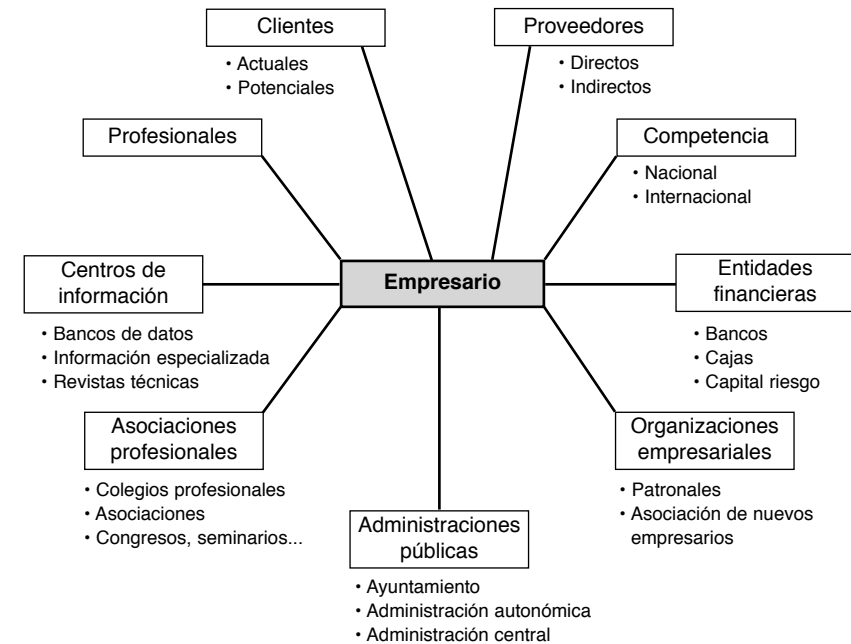
La teoría de redes plantea que el conjunto de relaciones específicas entre varios grupos o actores proporciona múltiples interconexiones y reacciones en cadena, cuyo resultado es hacer circular la información y las ideas, y facilitar al emprendedor la creación de la empresa. Para que surjan empresarios dentro del entorno de una red, es indispensable concebir una estructura de organización apropiada, en la cual se especifique

el medio más favorable para que ocurran diferentes tipos de interacción (Baba e Imai, 1993). La interacción entre las empresas genera nueva información económicamente valiosa dando lugar a lo que se conoce como aprendizaje mediante la interacción (Ollé y Planellas, 2003). En este sentido, los avances en la tecnología supondrán un gran apoyo.

En cuanto a los tipos de redes, nos encontramos con una gran variedad y nombres según distintos autores. Birley (1985), distingue entre redes formales (bancos, profesionales, cámaras de comercio) e informales (familias, amigos, compañeros de trabajo), manifestando que los nuevos empresarios se sirven más de estas últimas que de las redes formales. Szarka (1990) diferencia entre: redes de intercambio (constituidas por empresas y organizaciones con las que el empresario tiene relaciones comerciales); redes de comunicación (constituidas por los individuos y las organizaciones con las que el empresario no mantiene vínculos comerciales, pero le informan de aspectos del negocio); y redes sociales (constituidas por familia y amigos). Curran et al. (1993), distingue entre redes obligatorias (aquellas a las que debe pertenecer el empresario para poder sobrevivir) y voluntarias (aún no siendo necesarias para su supervivencia, refuerzan su posición en el mercado). Asimismo, Bryson et al. (1993), las clasifica en: redes de demanda (clientes, nuevos negocios y contactos); redes relacionadas con la oferta y la cooperación con otras empresas suministradoras; y redes concenientes con el apoyo que suministran amigos y familia. Por otro lado, Butler y Hansen (1991), clasifican a las redes en función del estado de desarrollo en el que se encuentra la empresa: primeramente se establecen las denominadas redes sociales, que se desarrollan en la fase anterior al comienzo del negocio donde el emprendedor percibe posibles oportunidades empresariales; posteriormente se forman las redes centradas en el negocio llevadas a cabo en la fase de inicio de la empresa, reflejando lazos y uniones con otros individuos para el desarrollo de la misma; y por último se configuran las redes estratégicas, que están influenciadas por las anteriores y hace que el riesgo del negocio se reduzca al establecer vínculos con otros competidores.

El gráfico 2 refleja las diversas variables tales como clientes, proveedores, entidades financieras, organizaciones empresariales, etc., que pueden componer una red o network.

Gráfico 2. La network del creador de una empresa.



Fuente: Ollé y Planellas, 2003.

#### d) Teoría de la incubadora

La necesidad de crear y de desarrollar empresas ha animado a los gobiernos locales y regionales, universidades, cámaras de comercio, empresas privadas e incluso a organizaciones no gubernamentales, al establecimiento y desarrollo de programas de incubadoras (OCDE, 1999). Las incubadoras tienen como objetivo la asistencia a futuros empresarios en el arranque de sus empresas, proporcionándoles infraestructuras básicas, recursos y diferentes tipos de servicios e información para su puesta en marcha. Las nuevas empresas que surgen de estas incubadoras<sup>1</sup> reciben el nombre de spin-off. La base de la teoría

<sup>1</sup> Entre los diferentes nombres que se les han dado a estas organizaciones incubadoras nos encontramos con viveros de empresas, semilleros de empresas, centros de negocios e innovación, centros de empresa, agencias de desarrollo, parques tecnológicos, etc., sin considerar las surgidas en empresas privadas y universidades.

de la incubadora se encuentra en la adquisición de las habilidades o destrezas necesarias por parte del futuro empresario en situaciones previas, que le sirvan para crear posteriormente su empresa (Bull y Willar, 1993).

En este contexto, la mayoría de las investigaciones que giran en torno al fenómeno de las incubadoras de empresas suelen establecer una conexión entre las organizaciones empresariales, en las que ha estado trabajando el emprendedor con anterioridad, y la nueva empresa, argumentando que aquéllas sirven como incubadoras del nuevo proyecto empresarial, dado que es donde el emprendedor, en un gran número de ocasiones, descubre la oportunidad de negocio y madura su idea hasta materializarla en una empresa (Aldrich y Wiedenmayer, 1993; Reynolds, 1997; Westhead y Wright, 1998).

En algunos casos la organización incubadora puede colaborar con la empresa recién creada participando en el capital, proporcionando apoyo económico y asesoramiento en la gestión o convirtiéndose en su principal cliente. En el otro extremo, el spin-off recién creado compite con la incubadora por los mismos clientes (Rothwell y Zegveld, 1985)

#### **e) Teoría de la ecología de la población**

Esta teoría planteada por autores como Hannan y Freeman (1977) y reafirmada por Baumol (1993), considera que el éxito en la creación de empresas está sobre todo determinado por el entorno más que por la propia habilidad o decisión de ser empresario. El entorno es un conjunto de influencias que selectivamente permiten a algunas empresas constituirse y sobrevivir. Las que mejor se adaptan al entorno sobrevivirán, mientras que aquéllas que no lo hagan morirán. Esta teoría también denominada teoría de las organizaciones, considera que el entorno, como estructura de oportunidades, va a ser un factor clave en la constitución de las empresas. Como indica Veciana (1985,1988), los supuestos básicos de esta teoría son que las formas de organización existentes en un momento determinado son incapaces de adaptarse a los cambios del entorno; que los cambios del entorno generan nuevas empresas; y que los cambios en las poblaciones de empresas obedecen a procesos demográficos de creación y disolución de éstas. La teoría de la ecología de la población estudia por tanto las condiciones del

entorno que determinan la tasa de creación, la tasa de mortalidad y la tasa de cambio de las organizaciones, en las que la creación de nuevas empresas estará influida por tres aspectos: la densidad de población, la tasa de natalidad y la tasa de mortalidad de empresas anteriores (Aldrich, 1990). Esta teoría, aunque considera que los individuos actúan de forma intencionada, considera que no se puede atribuir la creación de empresas a cualquier acto intencionado e identificable, en tanto que los entornos constituyen una restricción que puede tanto ayudar como perjudicar en este proceso (Brunet y Alarcón, 2004).

Bygrave (1993), expone que la ecología de la población es una teoría que proporciona un modelo para la función empresarial tratando de predecir la probabilidad de nacimientos y muertes dentro de una población de empresas. Sin embargo, no podrá predecir el destino de empresas específicas. Esta teoría realiza predicciones en el nivel poblacional más que a nivel individual. Por otro lado, Virtanen (1997) menciona que la teoría de la ecología de la población excluye al empresario y al equipo directivo. Si estos son los más importantes determinantes del éxito en la mente de los capitalistas de riesgo, “¿hasta qué punto el éxito está determinado por el entorno más que por la habilidad, la inventiva y la decisión del empresario?” (Amit et al. 1993: 823). De ahí se deduce que el entorno es un factor clave en la creación y destrucción de empresas, pero el empresario es también un elemento a considerar.

#### **f) Teoría institucional**

Esta teoría intenta explicar cuáles son los aspectos sociales e institucionales que inciden a emprender. Mientras las instituciones proveen el apropiado campo para que el crecimiento económico tenga lugar, el emprendedor será el mecanismo que haga que este crecimiento ocurra (Boettke y Coyne, 2006). La existencia de una buena estructura institucional en un país ha permitido una mayor ratio de creación de empresas y de crecimiento económico respecto a otros países de similares condiciones que no la poseen (Sobel, 2008). La adopción de instituciones tiene que preceder al comportamiento productivo del emprendedor puesto que las instituciones son las que permiten que un correcto fenómeno de creación de empresas tenga lugar (Baumol, 2002).

Los orígenes de esta teoría se remontan a principios del siglo pasado con autores como Veblen (1904) o Commons (1934) los cuales observaron la relevancia económica de las leyes, hábitos o costumbres que conformaban el marco institucional en el que se producían los hechos económicos. Pero no será hasta 1990 con North, cuando resurja la importancia del institucionalismo, para explicar el cambio y comportamiento de las organizaciones en función de las normas establecidas por las instituciones, pudiéndose convertir estas últimas en variables que expliquen el grado de desarrollo empresarial en los países. Diferencias en las instituciones y en las políticas de intervención, implican diferencias en el desarrollo empresarial de los países (Acemoglu y Robinson, 2000).

A partir de la teoría institucional se puede estudiar el marco formal de la creación de empresas, desde el punto de vista de la oferta (instituciones y programas de apoyo) como desde el punto de vista de la demanda (los nuevos empresarios). En este contexto, North (1990) proporciona un marco teórico muy adecuado para el análisis de la creación de empresas a través de su teoría económica institucional, destacando la importancia que las instituciones tienen en este proceso. La base de su teoría es que las instituciones forman la estructura de incentivos de una sociedad impulsando el fomento de actividades empresariales. Por otro lado, el proceso de aprendizaje acumulativo de los seres humanos, desarrollado a través del tiempo y transmitido por sus creencias culturales de generación en generación, configura la manera en la que se desarrollan estas instituciones. El tiempo es la dimensión en la cual los procesos de aprendizaje colectivos van moldeando la evolución institucional a través de sus diferentes elecciones continuas (North, 1994). Parte de una teoría de la conducta humana, ya que las instituciones son creadas y modificadas por seres humanos. Si esta teoría la combina con la teoría de los costes de negociación y con la teoría de producción, le posibilita estructurar su teoría de las instituciones y explicar las funciones que éstas tienen en el desempeño de las economías (North, 1993).

#### *2.4. Enfoque gerencial*

Estas teorías no pretenden explicar el proceso de creación de empresas sino el papel que desempeña el empresario en él.

#### **a) Teoría de la eficiencia-X de Leibenstein**

La teoría de la eficiencia-X de Leibenstein (1968), originalmente desarrollada para otros propósitos, ha sido aplicada por el autor para analizar el rol del emprendedor. Básicamente, la eficiencia-X es el grado de ineficiencia en el uso de recursos dentro de la empresa, midiendo el alcance de los fracasos de la misma respecto a sus posibilidades productivas. La eficiencia-X surge debido a que los recursos de la empresa son utilizados de una forma errónea, porque se consumen absurdamente o porque simplemente no se usan. Las dos premisas básicas establecidas en competencia perfecta (el conjunto de inputs se encuentra claramente especificado y la existencia de una correspondencia perfecta entre inputs y outputs) quedarían discutidas en esta teoría. Esto se debería a que los contratos de trabajo son incompletos, la función de producción no está completamente definida y no todos los factores de producción pueden encontrarse en el mercado.

La eficiencia-X más que un concepto, es un nuevo paradigma el cual, según Leibenstein, contrasta fuertemente con el paradigma neoclásico. Donde la teoría neoclásica supone una racionalidad completa, en el sentido de que los que toman las decisiones resuelven sus problemas utilizando el cálculo de la maximización, la eficiencia-X supone la existencia de costes psicológicos que limitan el alcance de los planes individuales para explotar todas las oportunidades disponibles y para satisfacer todas las restricciones a las que están sujetos.

Leibenstein identifica cuatro principales diferencias entre la teoría de eficiencia-X y la teoría neoclásica:

1. Los contratos son incompletos, al no cuantificar la cantidad del esfuerzo necesario.
2. El esfuerzo es discrecional, es decir, es el mismo empleado y no el empresario el que decide con qué esfuerzo trabajar. Los contratos son asimétricos ya que especifican perfectamente los salarios de los trabajadores y las contraprestaciones de los empresarios, pero no las obligaciones de los trabajadores, lo que asigna como elemento causal que el esfuerzo del factor trabajo sea desigual y por lo tanto de difícil maximización a lo largo del tiempo.
3. La teoría de la eficiencia-X también asegura que el esfuerzo es necesario para cambiar la ubicación de los recursos: no

es agradable tener que cambiar viejas costumbres y hace falta tiempo para acostumbrarse a una nueva rutina.

4. Leibenstein considerara a la empresa como una organización compuesta de distintos individuos sin unanimidad entre sus objetivos. El empresario estará interesado en maximizar beneficios, pero no los agentes que son los que toman las decisiones y persiguen sus propios objetivos, que no son compatibles con maximizar el esfuerzo. El papel de la organización es aplicar presión sobre los agentes para mantener o incrementar su esfuerzo llevando a la empresa hacia su frontera de producción neoclásica.

Leibenstein considera al emprendedor como una respuesta creativa a la teoría de eficiencia-X. La falta de esfuerzos de otras personas y la consecuente ineficacia de las organizaciones que los emplean, crean oportunidades para los emprendedores. Las actividades emprendedoras son una amenaza competitiva para una organización ineficiente, traduciéndose en una presión sobre los agentes estimulándolos con el fin de mantener un grado adecuado de preocupación sobre las limitaciones (Casson, 1991).

#### ***b) Intrapreneurship o Corporate Entrepreneurship***

Esta teoría analiza el fenómeno de la iniciativa emprendedora cuando ésta se desarrolla dentro de la empresa, también denominada “corporate entrepreneurship” o “intrapreneurship”. Un intraemprendedor es un individuo que ejerce como emprendedor pero dentro de una organización. Este sujeto goza de un conocimiento amplio sobre los recursos que dispone su empresa, de cierta autonomía para moverse libremente en ella y de un amplio nivel de colaboración entre distintos empleados para compartir recursos en beneficio de la compañía, mediante la creación de nuevas actividades. El fenómeno de intraemprender es complejo porque no depende sólo de la existencia de emprendedores dentro de las empresas, sino de las condiciones para que estos aparezcan. El énfasis en la jerarquía y la inexistencia de toda posibilidad de participación en la propiedad o en la riqueza creada, inhibe la iniciativa emprendedora, mientras que las estructuras planas, la disponibilidad a la rotación en los

puestos directivos y la cultura de gestión por proyectos, estimulan la cultura emprendedora. Desgraciadamente muchas empresas no son capaces de crear este tipo de cultura intraemprendedora y pierden directivos frustrados que encuentran nuevas oportunidades pero que no pueden desarrollarlas por la rigidez de la organización, terminando por llevarlas a cabo, aunque de forma más precaria, por cuenta propia (Nueno, 2003).

Entre los autores más destacables en relación al intrapreneurship podemos citar entre otros a Pinchot (1985), Brandt (1986), Block y MacMillan (1993), MacMillan y Gunther, (2000), Antoncic y Hisrich (2001), Drejer et al. (2004).

### **3. La acción de emprender como acto intencionado: Modelos teóricos**

En la literatura han cobrado un interés relevante los denominados modelos teóricos de aprendizaje social y del comportamiento que ponen un mayor énfasis en los estímulos ambientales, en el proceso de aprendizaje observacional, en la motivación o en la formación de las intenciones de los individuos. Estos modelos suelen coincidir al considerar que los factores ambientales, la formación y la experiencia influyen sobre las habilidades o sobre los atributos personales, así como que estos y los factores ambientales inciden sobre las intenciones y, a través de éstas, sobre el comportamiento empresarial (Herron y Robinson, 1993). El estudio del espíritu emprendedor no se agota con la consideración de los rasgos o las capacidades personales ni de los elementos del entorno. Por el contrario, cabe admitir que iniciar un proyecto empresarial es el paso subsiguiente a la correspondiente decisión; una decisión que podemos considerar como voluntaria, vinculada a la intención de iniciar el proyecto. Esta lógica es la que nos acerca a una nueva perspectiva teórica de análisis, la del estudio de las intenciones personales. En este sentido, Bygrave (1989) entiende que las intenciones son un aspecto central para comprender el proceso de emprender y pueden ser concebidas como el primer paso de la creación de una nueva empresa. Esta intencionalidad se convierte en un factor clave para comprender todo el proceso de

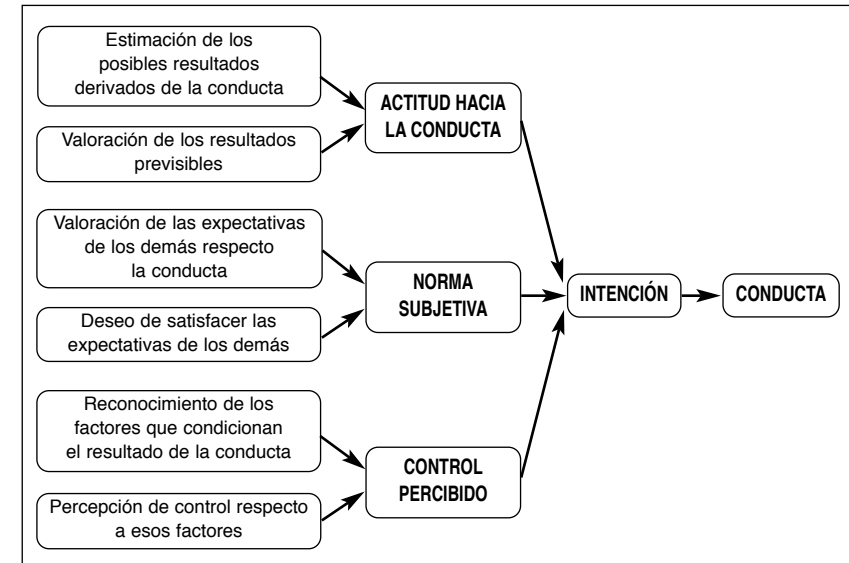
emprendimiento (Krueger et al., 2000). Entre estos modelos intencionales cabe destacar la Teoría de la Conducta Planificada de Ajzen, el Modelo de la Conducta Empresarial de Shapero y Sokol y el modelo de Krueger y Brazeal, integrador de los dos anteriores.

### a) Teoría de la Conducta Planificada de Ajzen

En el proceso global de creación de empresas, las intenciones empresariales son vitales pues establecen las características importantes para las organizaciones iniciales (Krueger et al., 2000). Respecto al marco teórico de las intenciones, el dominante en la investigación es el de la Teoría de la Acción Razonada de Fishbein y Ajzen (1975). Esta teoría argumenta que el comportamiento de un individuo viene determinado por sus intenciones, las cuales a su vez están condicionadas por la actitud y la opinión de las personas pertenecientes a su entorno social –también denominado normas subjetivas– (Fishbein y Ajzen, 1975; Ajzen y Fishbein, 1980; Ajzen, 1987). Las actitudes, las normas subjetivas y las intenciones se combinan para producir una conducta determinada.

Posteriormente Ajzen (1991) revisa la Teoría de la Acción Razonada e incluye un nuevo condicionante de la intención, el control percibido, que refleja la percepción del individuo sobre su propia capacidad de influir en el resultado. El nuevo modelo ampliado se denominó Teoría de la Conducta Planificada y corregía las limitaciones de la Teoría de la Acción Razonada en cuanto a la relación existente entre la conducta llevada a cabo y el hecho de que las personas tuvieran o no control completo de su propia voluntad. La Teoría de la Conducta Planificada permite interpretar la intención de emprender, condicionada por el resultado que espera conseguir el emprendedor, las expectativas que en su entorno existen sobre su conducta y la percepción que tenga el emprendedor de su capacidad para controlar y conseguir los resultados de su acción emprendedora. Esta Teoría trata de predecir y explicar la conducta humana centrándose en la intención del individuo para actuar conforme a una conducta dada, no a corto plazo sino a largo plazo lo que hace que esta teoría pueda ser aplicada a la creación de empresas (Krueger et al., 2000).

Gráfico 3. Teoría de la Conducta Planificada.



Fuente: Ajzen (1991).

La Teoría de la Conducta Planificada de Ajzen (1991) postula la existencia de tres principales elementos determinantes de la intención y de las acciones (Gráfico 3):

- Creencias hacia la conducta.
- Creencias normativas que constituyen la base de los determinantes de las normas subjetivas.
- Grado de control percibido de la conducta.

Las creencias conductuales generan una actitud hacia el comportamiento que puede ser favorable o desfavorable; la norma subjetiva se traduce en la percepción de una presión social por el individuo en cuanto a realizar o no la conducta; y la creencia de control son factores que pueden facilitar o impedir el desempeño de la conducta y percepción del poder de dichos factores.

### b) Modelo de la Conducta Empresarial de Shapero y Sokol

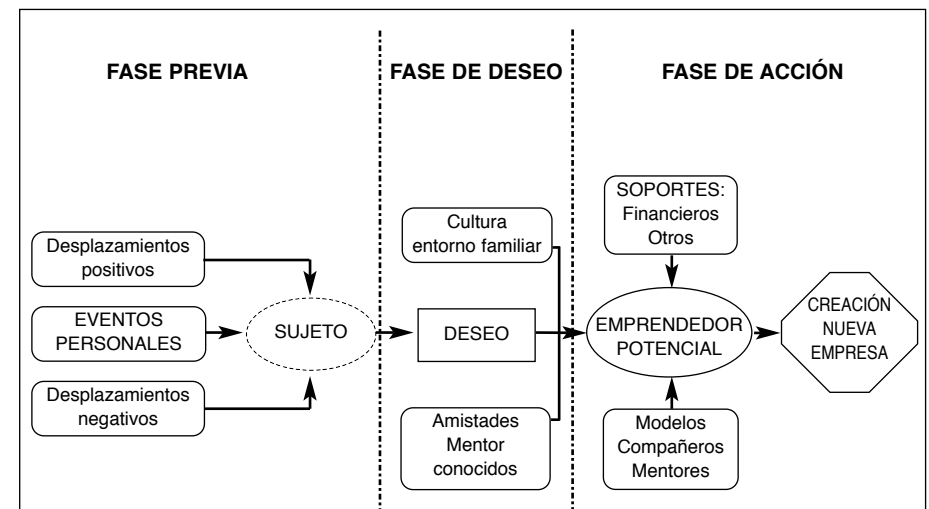
Tanto Shapero como Sokol no consideran un único factor o variable en el proceso de creación de empresas, sino que son varios los factores necesarios. Shapero introduce el concepto de “desplazamiento” como el cambio de rumbo que se produce y que motiva el posible nacimiento de un nuevo emprendedor. Este cambio de actitud de una persona se puede producir por desplazamientos positivos o negativos, internos o externos. Según Shapero y Sokol (1982), es mucho más probable que los individuos constituyan sus empresas bajo un acontecimiento negativo que positivo. Sin embargo, el hecho de poseer apoyo financiero o el buen funcionamiento de la economía, desplazamientos positivos, pueden desencadenar también la creación de una empresa. Los desplazamientos a su vez pueden ser internos (cuando se relacionan con hechos concretos que alteran la trayectoria vital del emprendedor, tales como la finalización de sus estudios o el llegar a una determinada edad) y externos. La pérdida del puesto de trabajo, es considerado como el principal desplazamiento externo impuesto (Shapero y Sokol, 1982).

Hay dos aspectos relevantes en el desplazamiento que influirán notablemente en la creación de la empresa: “la deseabilidad” y “la viabilidad”. Ambos aspectos son producto del entorno cultural y social y determinan qué acciones o comportamientos serán considerados y finalmente adoptados (Shapero, 1982). Aún existiendo desplazamientos positivos o negativos, que predisponen al individuo a la creación de su empresa, es necesario una deseabilidad y viabilidad de la acción. Además “las percepciones de deseo y viabilidad actúan reciprocamente. Si uno percibe la formación de una empresa como imposible, uno puede concluir no deseándola. Si uno percibe el acto como indeseable, uno nunca toma en consideración su viabilidad” (Shapero y Sokol, 1982:86). Shapero (1982) examina el concepto de deseabilidad utilizando información sobre la familia, círculos de amistad, grupos étnicos y entorno educativo y profesional de los empresarios potenciales.

En cuanto a la percepción sobre la viabilidad, Shapero señala la importancia de la habilidad del individuo para identificar y conseguir los recursos necesarios para la creación de su empresa. En este sentido, el autor subraya que la percepción

sobre la disponibilidad de recursos o apoyo financiero, puede hacer que el empresario potencial perciba como más viable la creación de una empresa propia, haciendo más factible este suceso. Existen muchos tipos de organismos gubernamentales que proporcionan apoyo a la constitución de nuevas empresas, incluyendo asesoramiento, consulta y apoyo financiero que hacen que la creación de una empresa sea más factible para el empresario potencial (Shapero y Sokol, 1982).

Gráfico 4. Modelo de Shapero y Sokol.



Fuente: Shapero y Sokol (1982).

Shapero y Sokol, plantean el siguiente esquema donde resumen en tres fases su teoría sobre creación de empresas, tal y como se observa en el gráfico 4:

1. *Fase Previa:* una serie de acontecimientos, positivos o negativos, predispondrán al emprendedor a constituir su empresa.
2. *Fase de deseo:* la existencia de una serie de circunstancias, entre las que podríamos citar la formación del emprendedor, la familia, la cultura y las amistades, transformarán al posible emprendedor en un emprendedor potencial.

3. *Fase de acción*: Bajo una serie de condiciones el individuo finalmente se decidirá a crear su empresa. Dentro de esas condiciones se podría citar la existencia de recursos financieros, humanos y técnicos, entre otros.

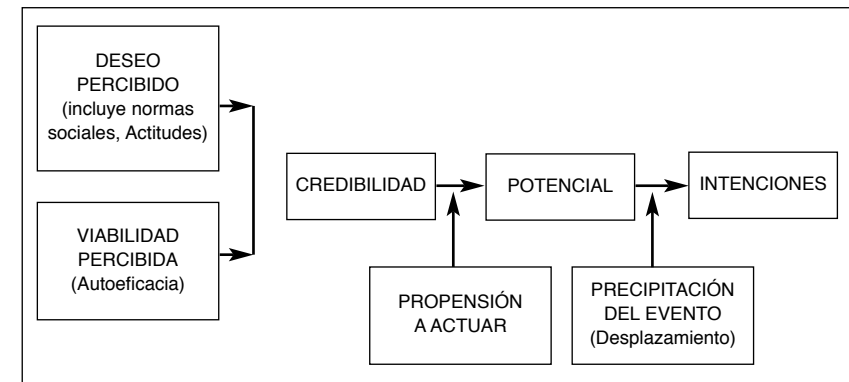
### c) Modelo del Potencial Empresarial de Krueger y Brazeal

Para el estudio de las intenciones como factor explicativo de la creación de empresas, autores como Veciana (2005), y Díaz *et al.* (2005) coinciden al considerar el modelo de Krueger y Brazeal (1994) como el enfoque teórico más adecuado. Krueger y Brazeal trabajan sobre la idea de que los emprendedores poseen una manera de pensar que enfatiza las oportunidades percibidas sobre las amenazas, siendo este proceso de identificación de oportunidades un proceso intencional. El modelo de Krueger y Brazeal (1994) se apoya en la *Teoría de la conducta empresarial* de Shapero y Sokol, (1982) y la *Teoría del comportamiento planificado* de Ajzen (1991) centrándose en el análisis de la percepción del deseo y de la viabilidad como origen de la intención de crear una empresa. Son las percepciones de las personas, canalizadas a través de sus intenciones, las que pueden impulsar o inhibir la identificación de nuevas oportunidades empresariales que se encuentran en los inicios del proceso de crear una empresa (Krueger, 2000).

Una vez que se percibe la creación de una empresa como un hecho deseable y viable, tal y como se muestra en el gráfico 5, se obtiene un grado de “credibilidad” sobre la posibilidad, que aporta una mayor motivación al emprendedor para afrontar el posible arranque. Ahora bien, cuando existe un individuo con un potencial empresarial significativo, no es necesario que tenga intención de hacerlo realidad, bastará con que se produzca algún suceso que desencadene el proceso de creación (“desplazamiento”) que, junto con la identificación de una oportunidad empresarial en forma de necesidad real a satisfacer en el mercado, influirá determinantemente en la intención final de crear una empresa propia (Krueger y Brazeal, 1994). Sin embargo, el resultado final puede estar afectado por las acciones de otros o circunstancias ajenas al control de la persona (Bay y Daniel, 2003). Krueger y Brazeal sugirieron la existencia de escalas de intenciones las cuales pueden variar en función de lo formadas

que estén. Las intenciones peor formadas tendrán una mayor probabilidad de cambiar en un futuro que las mejor formadas. Estos autores, basándose en el concepto de jerarquía de objetivos de Lawson (1997), ofrecen un vehículo para asumir una naturaleza dinámica de intenciones, que no estática como anteriormente se consideraba, para lograr una continuidad desde objetivos de más bajo nivel a objetivos de más alto nivel.

Gráfico 5. Modelo del Potencial Empresarial.



Fuente: Krueger y Brazeal (1994).

## 4. Conclusiones

En este artículo se realiza una amplia revisión a la literatura respecto los conceptos de emprendedor y de creación de empresas, desde diferentes ámbitos y perspectivas: económicos, psicológicos, socio-culturales e internos a la organización. Establecer una clarificación conceptual del fenómeno emprendedor a partir de la literatura no es una tarea fácil debido a la multiplicidad de enfoques existentes. No obstante, existe consenso en torno a algunas características básicas: (1) tiene un carácter multidimensional, es decir, posee varios planos de observación a los que prestan atención distintas disciplinas; (2) la creación de una nueva empresa implica la intervención de diferentes actores, ya sean de carácter individual o corporativo;



(3) desde una perspectiva psicológica y social se ha asociado la conducta emprendedora con el predominio de valores individualistas (Vesalainen y Píhkala, 1999; Carter, et.al., 2003) y también con la presencia de determinadas variables sociales dentro de los espacios familiar, laboral y personal (Moriano et al., 2006); (4) adicionalmente, el fenómeno emprendedor aparece vinculado a procesos de cambio generados a partir de actitudes y comportamientos intencionados.

Aunque cada enfoque ofrece contribuciones parciales, se reconoce que todos los enfoques son necesarios para permitir un conocimiento del empresario como tal. Además la revisión a la literatura permite constatar que los diferentes enfoques suelen estar muy interrelacionados y que a menudo no es fácil trazar una línea divisoria (Hankinson et al., 1997).

Tras la revisión en el artículo de los conceptos de emprendedor y creación de empresas, se observa que muchas preguntas todavía están pendientes de responder y analizar: ¿Por qué hay individuos que perciben las oportunidades y el entorno emprendedor de forma tan diferente?, ¿cuál es la formación necesaria de un emprendedor?, ¿es la distribución demográfica de la población importante para la creación de empresas?, ¿cómo influyen las instituciones y las políticas públicas en la actividad emprendedora?. Esas y otras preguntas supondrán futuras líneas de investigación que tendrán importantes implicaciones tanto para los emprendedores como para los interesados en fomentar el espíritu empresarial.

## 5. Bibliografía

- ACEMOGLU, J.S. y ROBINSON, J.A. (2000). The colonial origins of comparative development: an empirical investigation. MIT Manusonto.
- AJZEN, I. y FISHBEIN, M. (1980). Understanding attitudes & predicting social behavior. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- AJZEN, I. (1987). "Attitudes, traits & actions: Dispositional prediction of behavior in social psychology", *Advances in Experimental Social Psychology*, 20 (1) (pp. 1-63).
- AJZEN, I. (1991). "Theory of planned behavior: Some unresolved issues", *Organizational Behavior & Human Decision Processes*, 50 (2) (pp. 179-211).
- ALDRICH, H.; ROSEN, B. y WOODWARD, W. (1986). "Social Behaviour and Entrepreneurial Networks", en *Frontiers of Entrepreneurship Research* (ed. by Ronstadt, Hornaday et al., Wellesly, MA: Centre for Entrepreneurial Studies, Babson College (pp. 239-240).
- ALDRICH, H.; ROSEN, B. y WOODWARD, W. (1987). "The impact of social networks on business foundings and profit: a longitudinal study", en Churchill, N., Hornaday, J., Kirchoff, B., Krasner, O., Vesper, K. (Eds), *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Babson College, Wellesley, MA (pp. 154-68).
- ALDRICH, H. (1990). "Using an Ecological Perspective to Study Organizational Founding Rates". *Entrepreneurship: Theory and practice*, 14, 3 (spring) (pp. 7-24).
- ALDRICH, H.E. y WIEDENMAYER, G. (1993). "From traits to rates: an ecological perspective on organizational foundings", en Jerome Katz and Robert H. Brockhaus (eds), *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, vol.1 (pp. 145-195), Greenwich, CT: JAI Press.
- AMIT, R; GLOSTEN, J. y MULLER, E. (1993). "Challenges to theory development in entrepreneurship research", *Journal of Management Studies*, vol. 10 (pp. 815-834).
- ANTONCIC, B. y HISRIC, R. (2001). "Intrapreneurship: Construct refinement and cross-cultural validation", *Journal of Business Venturing*, vol. 6 (pp. 495-527).
- ARENIUS, P. y MINNITI, M. (2005). "Perceptual variables and nascent entrepreneurship", *Small Business Economics Journal*, 24 (3) (pp. 233-247).
- BABA, Y. e IMAI, K. (1993). "Una concepción reticular de la innovación y el impulso empresarial: La evolución de los sistemas VCR", *Revista Internacional de Ciencias Sociales*, nº 135, marzo (pp. 27-37)
- BARON, R. (2000). "Psychological Perspectives on Entrepreneurship: Cognitive and Social Factors in Entrepreneurs' Success", *Current Directions in Psychological Science*, 9 (pp. 15-19).
- BAUMOL, W.J. (1993). *Entrepreneurship: productive, unproductive and destructive*. In: *Entrepreneurship, Management, and the Structure of Payoffs*. Cambridge, Mass.: MIT Pres.

- BAUMOL, W.J. (2002). *The Free-market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*. Princeton University Press, Princeton, NJ.
- BAY, D. y DANIEL, H. (2003). "The theory of trying & goal-directed behaviour: The effect of moving up the hierarchy of goals", *Psychology & Marketing*, 20 (8) (pp. 669-684).
- BEGLEY, T. y BOYD, D. (1987). "Psychological Characteristics Associated with Performance in Entrepreneurial Firms and Small Businesses", *Journal of Business Venturing*, 2 (pp. 79-93).
- BIRD, B. (1989). *Entrepreneurial Behaviour*. Illinois, Scot, Foresman & Company.
- BIRLEY, S. (1985): "The role of Networks in the entrepreneurial process", *Journal of Business Venturing*, vol. 1 (pp. 107-117).
- BOETTKE, P.J. y COYNE, C., (2006). "Entrepreneurial behavior and institutions", en Minniti, M. (Ed.), *Entrepreneurship: The Engine of Growth. Perspective Series*, vol. 1. Greenwood Publishing.
- BLOCK, Z. y MACMILLAN, I.C. (1993). "Corporate Venturing: What is it? Why do it? What is its Track Record?", en Block, Z; MacMillan, I.C. (eds.). *Corporate Venturing: Creating New Businesses within the Firm*.
- BRANDT, S.C. (1986). *Entrepreneurship in Established Companies*, Homewood, Il: Dow Jones-Irwin.
- BROCKHAUS, R.H. (1980). "Risk taking propensity of entrepreneurs", *Academy of Management Journal*, vol. 23, nº 3 (pp. 509-520).
- BROZEN, Y. (1954). "Determinants of entrepreneurial ability", *Social Research*, nº 21 (pp. 339-364).
- BRUNET, I. y ALARCÓN, A. (2004). "Teorías sobre la figura del emprendedor", *Papers* 73 (pp. 81-103).
- BRYSON, J; WOOD, P. y KEEBLE, D (1993). "Business networks, small firm flexibility and regional development in UK business services", *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 5 (pp. 265-77).
- BULL, I. y WILLARD, G.E. (1993). "Towards a Theory of Entrepreneurship". *Journal of Business Venturing*, num. 8 (pp. 183-195).
- BUTLER, J. (1991). "A process-model expansion of the strategic management framework the entrepreneurial influence". *Advances in Strategic Management*, vol. 7 (pp. 247-275).

- BUTLER, J. y HANSEN, G.S. (1991). "Network evolution, entrepreneurial success and regional development", *Entrepreneurial and Regional Development*, vol. 3 (pp. 1-16).
- BYGRAVE, W.D (1989). "The entrepreneurship paradigm (I): a philosophical look at its research methodologies", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 14 nº 1 (pp. 7-26).
- BYGRAVE, W. (1993). "Theory building in the entrepreneurship paradigm", *Journal of Business Venturing*, nº 8 (pp. 255-280).
- CANTILLON, R. (1755). *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, Fondo de Cultura Económica, Méjico 1996.
- CARTER, N.M; GARTNER W.B.; SHAVER, K.G. y GATEWOOD E.J. (2003). "The career reasons of nascent entrepreneurs", *Journal of Business Venturing*, vol. 18 (1) (pp. 13-39).
- CASSON, M. (1991). *The entrepreneur. An economic theory*. Gregg Revivals, Brookfield. USA.
- CHAMLEY, C. (1983). *Entrepreneurial Abilities and Liabilities in a Model of Self-Selection*", *Bell Journal of Economics*, The RAND Corporation, vol. 14 (1) (pp. 70-80).
- CHRISTENSEN, M.A. (1994). *The identification of Business Starters using attitude*. Calgary, University of Calgary Press.
- COASE, R. (1937). *The Nature of the Firm*. *Economica*.
- COASE, R. (1960). "The problem of social cost" *Journal of Law and Economics*, vol. 3 (1) (pp. 1-44).
- COLLINS, O.F.; MOORE, D.G. y UNWALA, D.B. (1964). *The organization makers: a behavioural study of independent entrepreneurs*. New York: Meredith.
- COMMONS, J.R. (1959). *Institutional Economics (1934)*, 2 vols., Madison (Wisconsin), The University of Wisconsin Press.
- CURRAN, J.; JARVIS, R.; BLACKBURN, R. y BLACK, S. (1993): "Networks and small firms: constructs, methodological strategies and some findings", *International Small Business Journal*, 11 (2) (pp. 13-25)
- DÍAZ, C.; URBANO, D. y HERNÁNDEZ, R. (2005). "Teoría Económica Institucional y Creación de Empresas", *Investigaciones europeas de dirección y economía de la empresa*, 11 (3) (pp. 209-230).
- DJANKOV, S.; QIAN, Y.; ROLAND, G. y ZHURAVSKAYA, E. (2006). "Who are China's entrepreneurs?", *American Economic Review* 96 (2) (pp. 348-352).

- DODD, S. y REAMAN, P. (1999): "Religión and Enterprise: an introduction exploration". *Entrepreneurship: Theory and Practice*, vol. 23 (1) (pp. 71-86).
- DREJER, A.; CHRISTENSEN, K.S. y ULHOI, J.P. (2004). "Understanding intrapreneurship by means of state-of-the-art knowledge management and organisational learning theory", *International Journal of Management and Enterprise Development*, vol.1, n° 2 (pp. 102-119).
- ELFRING, T. y HULSINK, W. (2003). "Networks in entrepreneurship: the case of high-technology firms" *Small Business Economics* 21 (pp. 409-422).
- ETTINGER, J. (1983). "Some belgian evidence on entrepreneurial personality", *European Small Business Journal*, n° 12 (pp. 48-57).
- FAIRLIE, R.W. y MEYER, B.D., (2003). "The effect of immigration on native self-employment.", *Journal of Labor Economics*, 21 (3) (pp. 619-650).
- FERNÁNDEZ, E. y JUNQUERA, B. (2001). "Factores determinantes en la creación de empresas: una revisión de la literatura", *Papeles de Economía Española*, n° 89-90 (pp. 322-342).
- FISHBEIN, M. y AJZEN I. (1975). *Belief, attitude, intention & behavior: An introduction to theory & research*, Addison-Wesley: Reading, MA.
- GARTNER W. B. (1985). "A conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation". *Academy of Management Review*, 10 (4) (pp. 696-706).
- GENESCÁ, E. y VECIANA, J. (1984). "Actitudes hacia la creación de empresas", *Información Comercial Española*, n° 611 (julio) (pp. 147-155).
- GIBB, A. A. (1993). "Key factors in the design of policy support for the small and medium enterprise (SME) development process: an overview". *Entrepreneurship & Regional Development*, 5 (pp. 1-24).
- GRABINSKY, S. (1990). *El emprendedor. Creador y promotor de empresas*. México. Ed. del Verbo emprender. 4ª edición.
- GUPTA, A.K. y GOVINDARAJAN, V. (1984). "Business unit strategy, managerial characteristics and business unit effectiveness at strategy implementation", *Academy of Management Journal*, vol. 27, n° 1 (pp. 25-41).

- HAGEN, E. (1980). *The Economics of Development*, Homewood (Ill), Richard D. Irwin.
- HANKINSON, A.; BARTLETT, D., y DUCHENEAUT, B. (1997). "The Key factors in the small profiles of small-medium enterprise owner-managers that influences business performance", *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 3 (4) (pp. 168-175).
- HANNAN, M. y FREEMAN, J.H. (1977). "The population ecology of organizations", *American Journal of Sociology*, vol. 82, n° 5 (pp. 86-118).
- HARPER, D. (1998). "Institutional Conditions for Entrepreneurship", *Advances in Austrian Economics* 5 (pp. 241-275).
- HERRON, L.A., y ROBINSON, R.B., JR. (1993). "A structural model of the effects of entrepreneurial characteristics on venture performance", *Journal of Business Venturing*, vol. 8 (pp. 281-294).
- HULL, D.L.; BOSLEY, J.J. y UDELL, G.C. (1980). "Renewing the hunt for the heffalump: identifying potential entrepreneurs by personality characteristics", *Journal of Small Business*, vol. 18 (pp. 11-18).
- JOHANNISSON, B. (1988). "Business formation. A network approach" *Scandinavian Journal of Management*, vol. 4, n° 3-4 (pp. 83-99).
- JOHANNISSON, B. (1995). "Paradigms and Entrepreneurial Networks. Some Methodological Challenges", *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 7, n° 3 (pp. 215-232).
- KANTIS, H.; ISHIDA, M. y KORI, M. (2002). *Empresarialidad en economías emergentes: Creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el Este de Asia*. Banco Interamericano de Desarrollo.
- KILHSTROM, R.E. y LAFFONT, J.J. (1979). "A general equilibrium entrepreneurial theory of firm formation based on risk aversión", *Journal of Political Economy*, vol. 87, n° 4 (pp. 719-749).
- KIRZNER, I.M. (1979). *Perception, opportunity and profit. Studies in the theory of entrepreneurship*, The university of Chicago Press.
- KNIGHT, F. (1921). *Risk, uncertainty and profit*. Boston, MA: Hart, Schaffner & Marx, Houghton Mifflin.

- KOELLINGER, P. y MINNITI, M. (2006). "Not for lack of trying: American entrepreneurship in black and white", *Small Business Economics Journal*, 27 (1) (pp. 59-79).
- KOELLINGER, P.; MINNITI, M. y SCHADE, C. (2007). "I think I can, I can: Overconfidence and entrepreneurial behavior", *Journal of Economic Psychology*, vol. 28 (4) pp. 502-527.
- KRUEGER, N. y BRAZEAL, D. (1994). "Entrepreneurial potential & potential entrepreneurs", *Entrepreneurship Theory & Practice*, 18 (1) (pp. 5-21).
- KRUEGER, N.; REILLY, M. y CARSRUD, A. (2000). "Competing models of entrepreneurial intentions", *Journal of Business Venturing*, 15 (5/6) (pp. 411-532).
- KRUEGER, N. (2000). "The cognitive infrastructure of opportunity emergence", *Entrepreneurship Theory & Practice*, 24 (3) (pp. 5-23).
- LAWSON, R. (1997). "Consumer decision making within a goal-driven framework", *Psychology & Marketing*, 14 (5) (pp. 427-449).
- LEIBENSTEIN, H. (1968). "Entrepreneurship and Development", *American Economic Review*, 58:2, mayo (pp. 72-83).
- LERNER, M., y HENDELES, Y. (1996). "New entrepreneurs and entrepreneurial aspiration among immigrant from the former USSR in Israel", *Journal of Business Research*, nº 36 (pp. 59-65).
- LÉVESQUE, M.; SHEPHERD, D.A. y DOUGLAS, E.J. (2002). "Employment or self-employment: a dynamic utility maximizing model", *Journal of Business Venturing* 17 (pp. 189-210).
- MACMILLAN, I. y GUNTHER, R. (2000). *The entrepreneurial mindset*. Boston, Mass: Harvard.
- MAKKAI, T. (1992). "Entrepreneurial Professionals: Australian Engineers: 1965-1984", *Work, employment & society*, nº 6 (pp. 577-599).
- MARSHALL, A. (1890). *Principios de Economía*. Editorial Síntesis S.A. España (2006).
- MATTHEWS, C.M. y MOSER, S.B. (1995). "Family background and gender: implications for interest in small firm ownership", *Entrepreneurship of Regional Development*, vol. 7 (4) (pp. 365-377).
- MCCLELLAND, D.C. (1961). *The achieving society*, Van Nostrand, Princeton.

- MILL, J.S. (1848). *Principles of political economy*. Editorial Síntesis S.A. España (2008).
- MIN, P.G. (1984). "From white-collar occupations to small business: Korean immigrants' Occupational Adjustment", *The Sociological Quarterly*, nº 25, verano (pp. 333-352).
- MINNITI, M., (2005). "Entrepreneurship and network externalities", *Journal of Economic Behavior and Organization* 57 (1) (pp. 1-27).
- MORIANO, J. A.; PALACÍ, F. J. y MORALES, J. F. (2006). "El perfil psicosocial del emprendedor universitario", *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones*, vol. 22, nº 1 (pp. 75-99).
- NORTH, D. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- NORTH, D. (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. Fondo de Cultura Económica, México.
- NORTH, E. (1994). "Economic Performance through time", *The American Economic Review*, 84, 3 (pp. 359-368).
- NUENO, P. (1994). *Emprendiendo. El arte de crear empresas y sus artistas*. Bilbao, Ed. Deusto.
- NUENO, P. (1996). "Evolución de los conceptos de management" *Management Review*, nº 1, enero-abril 1996 (pp. 73-83).
- NUENO, P. (2003). "El espíritu emprendedor" en *Creación de empresas: los mejores textos*, Ed. Ariel (Barcelona) (pp. 171-186).
- OCDE (1999). *Estimular el espíritu empresarial*, OCDE, París.
- OLLÉ, M. y PLANELLAS, M. (2003). "El proceso de creación de una empresa: Motivaciones, etapas, recursos y redes", en *Creación de Empresa: los mejores textos* (pp. 187-212). Ed. Ariel Empresa
- OSTGAARD, T.A. y BIRLEY, S. (1996). "New Venture growth and personal networks", *Journal of Business Research*, vol. 36 (pp. 37-50).
- PINCHOT, G. (1985). *Intrapreneuring*. New York, NY: Harper and Row.
- REYNOLDS, P.D (1997). "Who starts new firms? Preliminary explorations of firms in gestation", *Small Business Economics*, 9 (5) (pp. 449-462).

- ROBERTS, E.B. (1970). "How to succeed in a new technology enterprise", *Technology Review*, vol. 23, diciembre, (pp. 23-27).
- ROBINSON, S.L. (1996). "Trust and breach of the psychological contract", *Administrative Science Quarterly*, nº 41 (pp. 574-599).
- ROTHWELL, R. y ZEGVELD, W. (1985). *Reindustrialization and technology*, Longman, Londres.
- ROUSSEAU, D.M. y MCLEAN, J. (1993). "The contracts individuals in organizations", en L.L. Cummings & B.M. Staw eds, *Research in Organizational Behaviour*, nº 15 (pp. 1-43), Greenwich High Press.
- SAY, J. B. (1840). *Tratado de Economía Política*. Fondo de Cultura Económica (FCE) México D.F. Primera edición en español por el FCE en el año 2001.
- SCHERER, P.D.; ADAMS, J.; CARLEY, S. y WIEBE, F. (1989). "Role model performance effects on development of entrepreneurial career preference", *Entrepreneurship theory and practice*, vol. 13 (3) (pp. 53-81).
- SCHUMPETER, J. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Press. (New York: Oxford University Press, 1961.) First published in German, 1912.
- SCOUT, M.G. y TWOMEY, D.F. (1988). "The long-term supply of entrepreneurs: students career aspirations in relation to entrepreneurship", *Journal of small business management*, vol. 26 (4) (pp. 5-13).
- SHAPERO, A. (1982). "Social Dimensions of Entrepreneurship" en C. Kent et al. (eds.), *The Encyclopedia of Entrepreneurship*, (pp. 72-90), Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- SHAPERO, A. y SOKOL, L. (1982). "The social dimensions of entrepreneurship", en Kent, Sexton y Vesper (eds.), *The Encyclopedia of Entrepreneurship*. Englewood Cliffs: Prentice Hall (pp. 72-90).
- SOBEL, R.S. (2008). "Testing Baumol: Institutional quality and the productivity of entrepreneurship", *Journal of Business Venturing*, Vol. 23 (6) (pp. 641-655).
- STANWORTH, M.J.K. y CURRAN, J. (1973). *Management Motivation in the Smaller Business*. Epping (UK): Gower Press.
- SZARKA, J. (1990). "Networking and small firms", *International Small Business Journal*, nº 2 (pp. 10-22).

- TERVO, H. (2006). "Regional unemployment, self-employment and family background.", *Applied Economics* 38 (9) (pp. 1055-1062).
- TIMMONS, J.A. (1989). *The entrepreneurial Mind*. Andover, Mass.: Brick House Publishing.
- TIMMONS, J.A. (1999). *New Venture Creation: Entrepreneurship in the 1990s*, Irwin Homewood.
- VAN DE VEN, A.H. (1993). "The development of an infrastructure for entrepreneurship", *Journal of Business Venturing*, 8 (pp. 211-230).
- VARELA, R. (1998). *Innovación empresarial. Un nuevo enfoque de desarrollo*. Cali, Colombia: ICESI 5ª ed.
- VEBLEN, T. (1904). *The theory of business enterprise*, New York.
- VECIANA, J.M. (1985). "Características del empresario en España", *Papeles de Economía Española*, 39-40 (pp. 19-36).
- VECIANA, J.M. (1988). "Empresario y proceso de creación de empresas", *Revista Económica de Cataluña*, num.8, mayo-agosto (pp. 2-34).
- VECIANA, J.M. (1996). "Emprendedor o empresario", en *Innovando*, Boletín del Centro de Desarrollo del Espíritu Empresarial de la Universidad de ICESI, nº 17.
- VECIANA, J.M. (1999). "Creación de empresas como programa de investigación científica", *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 8, nº 3 (pp. 11-36).
- VECIANA, J.M. (2005). *La Creación de Empresas: un enfoque gerencial*, Colección de estudios económicos, La Caixa, Barcelona.
- VESALAINEN, J. y PIHKALA, T. (1999). "Entrepreneurial identities, intentions and the effect of pushfactors", *Academy of Entrepreneurship Journal*, vol. 5., nº 2 (pp. 1-24).
- VIRTANEN, M. (1997). "The role of different theories in explaining entrepreneurship". Working paper. Helsinki School of Economics and Business Administration, Small Business Center.
- WEBER, M. (1921). *Economía y sociedad*. Fondo de cultura económica. México (1977).
- WESTHEAD, P. y WRIGHT, M. (1998). "Novice, portfolio, and serial founders: are they different?", *Journal of Business Venturing*, vol.13 (3) (pp. 173-204).

- WILLIAMSON, O.E. (1971). "The vertical integration of production. Market Failure Considerations", *American Economic Review*, vol. 61, nº 2 (pp. 112-123).
- YEUNG J.Y.M. y TUNG, R.L. (1996). "Achieving Business Success in Confucian Societies: The importance of Guanxi (connections)", *Organizational Dynamics*, vol. (autumn) (pp. 54-65).
- YOUNG, F.V. (1971). "A Macrosociological interpretation of entrepreneurship", en Kilby, P. (ed.): *Entrepreneurship and Economic Development*, Nueva York: Free Press.

## La evolución del sector público español en el periodo 1960-2000

ESTELA SÁENZ RODRÍGUEZ

DPTO. ESTRUCTURA E HISTORIA ECONÓMICA Y ECONOMÍA PÚBLICA  
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

**Resumen:** En este artículo se ofrece un análisis detallado de la evolución del sector público español desde la vertiente del gasto. En primer lugar, se presenta una breve reflexión acerca de la medición del tamaño del sector público. A continuación, se realiza una descripción histórica y gráfica de las series de gasto escogidas en el periodo 1960-2000. Las mismas nos revelan el importante cambio estructural experimentado por el sector público español en un periodo de tiempo relativamente corto. Finalizamos el estudio con un análisis de las propiedades estadísticas de estas variables.

**Palabras clave:** gasto público total, gasto público social, test raíces unitarias.

---

\* La autora agradece la financiación recibida del Ministerio de Educación y Ciencia de España, a través del proyecto CYCIT SEJ2005-00215, para la realización de este trabajo.

## Evolution of the spanish public sector 1960-2000

**Abstract:** This article offers an in-depth analysis of the evolution of the Spanish public sector from the point of view of expenditure. First, there is a brief reflection on measuring the size of the public sector. This is followed by a description of the history and graphic display of the spending series chosen during the period 1960-2000. These show us the important structural change experienced by the Spanish public sector within a relatively short period of time. The study is completed with an analysis of the statistical properties of these variables.

**Keywords:** total public expenditure, social public spending, unit root test.

# La evolución del sector público español en el periodo 1960-2000

Estela Sáenz Rodríguez



## 1. Medidas de gasto público

En lo que respecta a la medición del tamaño del sector público, una de las medidas más admitidas y utilizadas es la ratio gasto público en porcentaje del PIB. Por otra parte, en muchos de los trabajos que relacionan el gasto con otras variables –por ejemplo la apertura comercial–, se hace uso del consumo público –en % del PIB–. Pero este uso obedece al intento de maximización de la muestra en estudios de datos de panel, que incluyen países con claras deficiencias estadísticas. Sin embargo, obviar gastos como las transferencias corrientes o los beneficios sociales constituiría una medida errónea. En el caso concreto de España, es evidente el gran crecimiento del gasto social durante el periodo analizado, bastante superior al gasto en consumo (Gráfico 1) y por este motivo altamente correlacionado con el gasto total (Cuadro 1).

Otro de los factores a tener en cuenta es el conocido efecto Beck, es decir, la posible disminución de la participación del gasto en el PIB cuando se considera en términos reales, debido al efecto de la inflación. Una de las principales críticas al uso de los valores reales es la dificultad de seleccionar deflatores adecuados. Domínguez (1988) habla de un “rechazo frontal” de esta hipótesis en el caso español, a través del análisis de las ratios ajustadas de gasto y consumo público respecto al PIB en el periodo 1970-1986. Por su parte, González-Páramo y Raymond (1988) han estudiado el efecto de los precios en la ratio gasto público entre PIB en el periodo 1954-1986. Sus conclusiones son que el fenómeno precios influiría hasta 1974, año a partir del

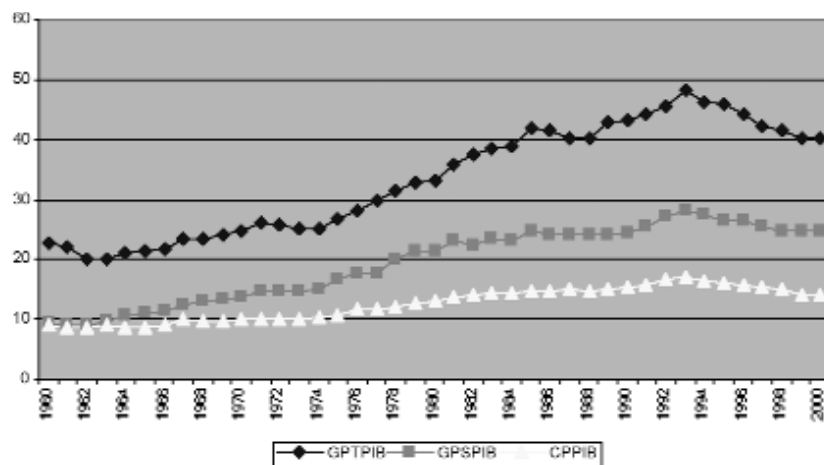


cual la evolución de la serie es casi idéntica en términos corrientes o constantes. Hemos extendido el análisis comparando la ratio consumo público en porcentaje del PIB en términos corrientes y constantes en nuestro periodo de estudio (1960-2000). Si bien en la primera década la serie en términos reales es ligeramente superior, a partir de 1971 puede decirse que ambas series son prácticamente iguales. Por estos motivos, utilizaremos las ratios gasto público total y gasto público social sobre el PIB en términos corrientes para analizar la evolución del sector público en España.

Cuadro 1. Correlaciones: gasto público total vs. gasto público social.

Gasto público total/ Gasto público social	0,98
--	------

Gráfico 1. Gasto público total, gasto público social y consumo público en porcentaje del PIB, términos corrientes.



Fuente: Elaboración propia en base a:

Gasto público total: De 1960 a 1963, Corrales y Taguas (1991). De 1964 a 2000, Cuentas financieras de la economía española, Banco de España.

Gasto público social: De 1960 a 1963, Corrales y Taguas (1991). De 1964 a 1985, Cuentas financieras de la economía española, Banco de España. De 1986 a 2000, Actuación económica y financiera de las Administraciones Públicas, IGAE.

Consumo público: De 1971 a 1997 INE, CNE Base 86. De 1960 a 1970 es la serie enlazada por Uriel *et al.* (2000). Los datos de 1998 a 2000 han sido enlazados a partir de la CNE Base 1995, serie contable 1995-2003.

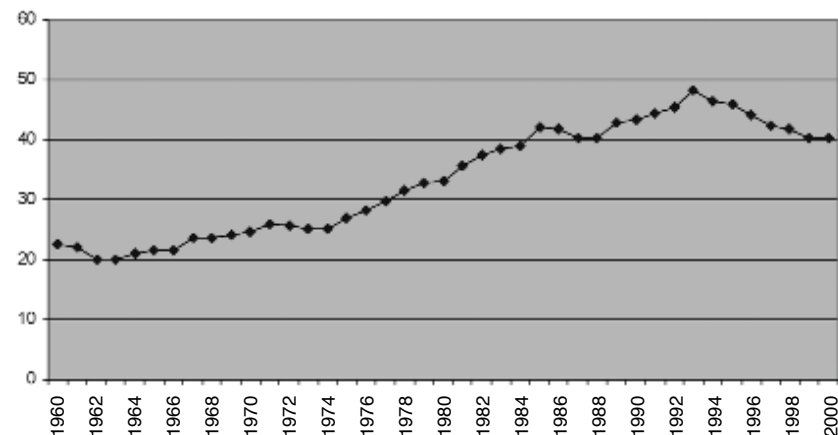
PIB términos corrientes: Carreras y Prados de la Escosura (2005).

## 2. Proceso de expansión del gasto

### 2.1 Crecimiento moderado del gasto público (1960-1975)

En el periodo analizado, España registra un sostenido crecimiento del sector público, cuyo gasto, de representar un 22,7% en 1960 alcanza niveles del 40,2% del PIB en 2000 (Gráfico 2)<sup>1</sup>. Partiendo de unos valores comparativamente muy reducidos, se experimentaron unos incrementos que en un periodo de tiempo relativamente corto le equipararon a las economías del entorno.

Gráfico 2. Gasto público total en porcentaje del PIB, términos corrientes.



Si el modelo de crecimiento autárquico supuso un freno en el terreno comercial, no lo fue menos para el presupuesto. En 1960, el gasto público en porcentaje del PIB era similar al existente en la dictadura de Primo de Rivera<sup>2</sup>. Todos los expertos coinciden en señalar el atraso relativo del sector público español, cuando en la mayoría de los países europeos estaba en

<sup>1</sup> La síntesis del proceso de expansión del gasto público en la segunda mitad del siglo XX se ha elaborado básicamente a partir de Carreras y Tafunell (2007), Comín (1988, 1996, 2002), González Páramo (1993), Rojo (2005), Segura (1999) y Serrano Sanz y Pardos (2005).

<sup>2</sup> Pan-Montojo (2002).

boga la política fiscal keynesiana y el Estado del bienestar. Así, sus funciones principales eran los servicios generales, la defensa y la deuda pública<sup>3</sup>. De hecho muchas empresas se encargaban de dar cobertura social a sus trabajadores<sup>4</sup>.

Uno de los rasgos básicos del sector público del desarrollismo fue el crecimiento –lento– y la relativa modernización del mismo. La ratio gasto público total en relación al PIB pasó del 20% en 1962 al 27% en 1975. Aunque este dato era bastante inferior con respecto a Europa (45%), las diferencias ya empiezan a reducirse. El proceso de modernización, tal y como lo expresan Comín (1988) y Vallejo (2002), se tradujo en un cambio de la composición funcional con un aumento de la participación de los bienes preferentes y económicos<sup>5</sup>.

Con el necesario cambio de estrategia plasmado en el Plan de Estabilización y Liberalización, España se abrió a países cuyo crecimiento económico duraba ya más de una década, aprovechando de este modo la fuerte expansión de la economía y el comercio mundial. Las consecuencias para la economía española fueron un crecimiento económico sin precedentes, protagonizado por la industria. Esta última fue, a su vez, la impulsora del crecimiento del gasto público en la década de los sesenta. Tanto el aumento de la población como su urbanización, fueron respondidos con una demanda creciente de gasto en infraestructura y vivienda, cuyas partidas aumentaron hasta 1967. Después lo hicieron las funciones sociales de educación, sanidad y pensiones. Así pues, la evolución del gasto público español en la década de los sesenta respondió a los principios promulgados en la Ley de Wagner. A finales de esta década puede hablarse, por tanto, del nacimiento –o más bien la reanudación– de un estado de bienestar. Las transferencias corrientes experimentaron el mayor crecimiento, en particular las

<sup>3</sup> Los inicios del Estado del bienestar pueden encontrarse ya a principios de siglo, sobre todo en los años veinte y treinta, con un aumento en los servicios sociales y económicos. No obstante, las condiciones económicas hicieron que estas partidas fueran mínimas, a lo que se sumaría la guerra civil, que suponía el freno definitivo hasta 1960. (Comín (1988, 2002)).

<sup>4</sup> Carreras y Tafunell (2007).

<sup>5</sup> Sin embargo Serrano y Pardos (2005) afirman que no se puede caracterizar al sector público español como moderno hasta 1977, de acuerdo a sus cifras y a la forma de financiarlo.

prestaciones sociales entre 1967 y 1971, tras la creación de la Seguridad social en 1967.

## 2.2 Crecimiento explosivo del gasto público

A partir de los últimos años de dictadura, se da el gran salto adelante en el crecimiento del gasto público<sup>6</sup>. La participación del sector público en la economía pasa del 27% en 1975 al 42% de 1985, año de la firma del Tratado de Adhesión. Es decir, un aumento de quince puntos porcentuales en diez años. Será la etapa de transición política, 1975-1982, la que concentrará la mayor parte de este intenso crecimiento. Todos los estudiosos de la hacienda española de la democracia coinciden en destacar como explicativos de este último factores económicos y políticos<sup>7</sup>. Estos factores se englobarían, según Comín (1988), dentro del denominado efecto desplazamiento o efecto trinquete. Estos es, tras un *shock* económico o social, el gasto público experimenta repentinamente una subida y ya no vuelve a su nivel inicial.

Veamos más detalladamente cuáles fueron estos factores. Uno de los hechos más relevantes de la economía española reciente fue la democratización, con las primeras elecciones generales de 15 de junio de 1977. A través de ella las demandas sociales, que habían sido reprimidas hasta entonces, pudieron plasmarse en los presupuestos. Este proceso de transición y consolidación de la democracia se caracterizó desde el primer momento por la inestabilidad del gobierno, debido a las discrepancias internas en el propio partido ganador (UCD) y las presiones de la oposición. A este difícil clima político, se unían las grandes tensiones sociales generadas por la crisis económica internacional iniciada en 1974. En este contexto, las autoridades tenían que dar respuesta a las demandas generadas si querían que el consenso social se siguiera manteniendo. En este momento puede hablarse ya del claro protagonismo de los gastos sociales, cuyo crecimiento en este subperiodo fue explosivo, pasando del 17% del PIB en 1975 al 23% en 1982. Las transfe-

<sup>6</sup> González-Páramo (1993).

<sup>7</sup> Inchausti (1988), González-Páramo (1993) y Mulas *et al.* (2003) entre otros.

rencias corrientes al sector privado volvieron a liderar este crecimiento a través de dos partidas. En primer lugar las prestaciones sociales como las pensiones y los seguros de desempleo. En segundo lugar las subvenciones de explotación debido a la crisis económica, en especial por las pérdidas originadas en las grandes empresas públicas<sup>8</sup>. Por otra parte, no puede dejar de mencionarse un episodio muy importante de la democracia española. La descentralización política y transformación institucional de las estructuras administrativas, con la creación de las Comunidades Autónomas en 1978, también influyeron en el crecimiento del gasto público. Sobre todo a partir de 1981, cuando se les va cediendo autonomía en la toma de decisiones.

Segura (1999) ha hecho una valoración del periodo 1970-1982, con una visión claramente negativa del mismo. En su opinión, la demanda de un mayor Estado de Bienestar estaba totalmente justificada, pero no así el uso del gasto para satisfacer los intereses de todos los agentes sociales (intereses básicamente corporativos); con lo cual la racionalización del sector público español fue inexistente. La misma valoración hacen Comín (1988) y Pan-Montojo (2002), es decir, un crecimiento descontrolado del gasto que no obedeció a ninguna planificación ni política social deliberada, sino a todo tipo de presiones sociales y económicas.

La primera etapa socialista de la democracia comienza en 1982 con la victoria electoral del PSOE. Hasta 1985 se produce una ligera moderación en el ritmo de crecimiento del gasto total, si bien supone ya el 42% del PIB. En este caso, aunque los gastos sociales siguen siendo considerables, son los gastos en intereses de la deuda los que más aumentan en términos relativos. La explicación se encuentra en el continuo recurso a la deuda pública como forma de financiar el déficit. Pero también tuvieron que asumirse los costes sociales de los severos ajustes que supuso la reconversión de la industria y las empresas públicas. La delicada situación que atravesaba la economía española provocó también que actuaran los estabilizadores automáticos. Finalmente, nuestro Estado de Bienestar de corto recorrido experimentó una primera transformación, cambiando el sistema de pensiones en 1985<sup>9</sup>.

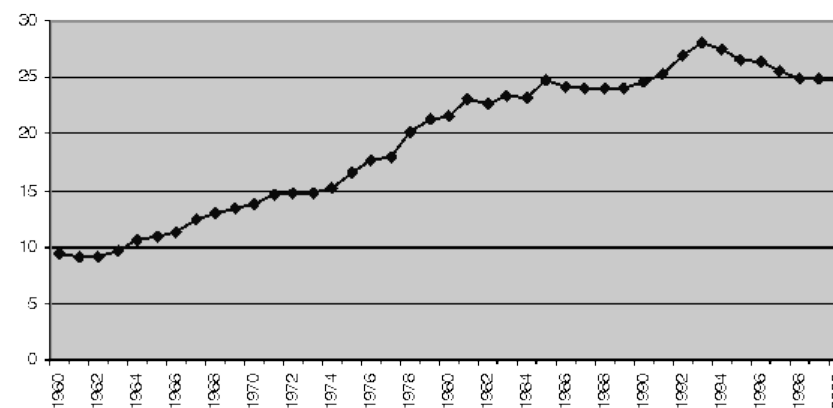
<sup>8</sup> Inchausti (1988).

<sup>9</sup> González-Páramo (1993) y Gago *et al.* (2002).

### 2.3 La evolución del gasto público tras la adhesión de España a la CE (1986-1995)

La siguiente etapa viene marcada por la adhesión de España a la CEE en 1986. En los tres primeros años se produce una consolidación presupuestaria, con una pequeña reducción del gasto público. El objetivo inicial del gobierno fue recuperar la senda de crecimiento económico y conseguir un entorno macroeconómico estable para la futura entrada de España en la CEE. Todo ello requería contar con unas finanzas públicas saneadas, por lo que se endurecieron las condiciones de algunas prestaciones sociales –por ejemplo las pensiones– y se limitaron las subvenciones concedidas a las empresas públicas. A su vez, las reducciones conseguidas en el déficit público, aliviaron el peso de los intereses de la deuda. Esta política estabilizadora desembocó en la huelga general de 1988. Una vez iniciada la recuperación económica, los sindicatos esperaban que se tradujera en una mejora de los programas sociales. Como consecuencia del éxito de esta huelga se inició el denominado “giro social”<sup>10</sup>. Entre 1989 y 1993 se vuelve a producir una intensa expansión del gasto público social, aumentando en ese periodo la participación en el PIB del 24% al 28% (gráfico 3).

Gráfico 3. Gasto público social en porcentaje del PIB, términos corrientes.



<sup>10</sup> Rojo (2005) y Gago *et al.* (2002).

Como puntos clave de esta expansión pueden destacarse la universalización de la sanidad, el progreso en la cobertura de las pensiones contributivas y no contributivas y las mejoras en los subsidios de desempleo. También recibió un impulso muy importante la inversión pública, por una decisión clara de fomentar el crecimiento y la competitividad y por los eventos acaecidos en 1992 –Expo de Sevilla y Juegos Olímpicos de Barcelona. De nuevo se solapan las presiones a favor de expandir el gasto social (a partir de 1988), con los efectos de una nueva crisis (1992-1993). El resultado de estos logros sociales y de la elevada tasa de desempleo se hace más que evidente en 1993. En ese año la serie del gasto alcanza su máximo (48,20%), y, sin duda alguna, es el componente social el responsable<sup>11</sup>. En los últimos años de gobierno del PSOE en el periodo de estudio (1994-1996), la política fiscal cambia totalmente de dirección. El tono restrictivo de la misma hizo que el gasto público descendiera al 44% del PIB, teniendo en cuenta además el abultado déficit público al que se había llegado. Uno de los factores que favoreció este cambio en la trayectoria del gasto fue la posterior recuperación de la economía –manifestada con fuerza en 1997–1998. A esto se une una disciplina presupuestaria que perseguía cumplir con el requisito de convergencia nominal de Maastricht en términos de déficit y deuda –para acceder a la Unión Económica y Monetaria. Se introdujeron reformas legislativas para controlar el gasto en las pensiones contributivas, pero también se rebajaron la inversión y el consumo público.

#### 2.4 La consolidación presupuestaria (1996-2000)

Los últimos cuatro años, 1996-2000, se enmarcan dentro de un cambio de gobierno, tras el triunfo del Partido Popular en las elecciones generales de 1996. La política presupuestaria siguió profundizando en la racionalización del gasto público, con la disminución del gasto social, del esfuerzo relativo en inversión pública y la moderación de los salarios públicos<sup>12</sup>. Otros factores

<sup>11</sup> También el gasto público social en porcentaje del PIB alcanza su máximo en 1993 (en nuestro periodo de estudio).

<sup>12</sup> Álvarez *et al.* (2003) consideran que otro factor tan importante como aquellos fue la política de reducción del gasto público aplicada por el Reino Unido en la segunda mitad de los ochenta, que después fue seguida por otros países europeos.

contribuyen también a este proceso, como el fuerte descenso de la carga de la deuda por efecto de la caída de los tipos de interés y la actuación de los estabilizadores automáticos en un momento de bonanza económica. Todos estos elementos, junto al intenso proceso de privatizaciones, permitieron reducir el déficit público y cumplir con holgura los requisitos antes mencionados, por lo que España accedió a la tercera fase de la Unión Monetaria en 1999. A partir de entonces se siguió reduciendo la participación del Estado en la economía, en un marco de rigor presupuestario establecido también por el Pacto de Estabilidad y Crecimiento.

### 3. Análisis univariante

En el cuadro 2 aparecen las estadísticas básicas para la variable gasto público total en porcentaje del PIB<sup>13</sup>. La desviación estándar nos muestra cuánto se alejan los valores de una serie respecto a la media aritmética, de forma que una desviación alta indicará que hay una gran dispersión. Los resultados de esta

Cuadro 2. Estadísticas descriptivas del gasto público, 1960-2000.

	<i>GPTPIB</i>	<i>LNGPTPIB</i>	<i>GPSPIB</i>	<i>LNGPSPIB</i>
Media	33,40	3,47	19,43	2,91
Desv. estándar	9,22	0,29	6,21	0,36

Cuadro 3. Estadísticas descriptivas del gasto público, 1960-1974.

	<i>GPTPIB</i>	<i>LNGPTPIB</i>	<i>GPSPIB</i>	<i>LNGPSPIB</i>
Desv. estándar	2,02	0,09	2,27	0,19

Cuadro 4. Estadísticas descriptivas del gasto público, 1975-2000.

	<i>GPTPIB</i>	<i>LNGPTPIB</i>	<i>GPSPIB</i>	<i>LNGPSPIB</i>
Desv. estándar	5,84	0,16	2,94	0,19

<sup>13</sup> La fuente estadística de las series gasto público total, gasto público social y PIB aparece en el gráfico 1.

medida estadística son totalmente coherentes con la descripción histórica realizada en el epígrafe anterior. En efecto, ese salto hacia adelante del que hablábamos, se manifiesta especialmente a partir de los últimos años del franquismo. Tal y como se refleja en los cuadros 3 y 4, la variabilidad del gasto es mucho mayor en esta segunda etapa (75-00), sobre todo en el gasto público total. En el caso del gasto público social, la diferencia de esos dos subperiodos no es muy acusada. Sin embargo, si consideramos la etapa de transición política (1975-1982), la elevada desviación estándar (2,44) respecto a la del periodo 1975-2000 (2,94) refleja esa explosión de los gastos sociales anteriormente mencionada.

A continuación realizamos un análisis de estacionariedad u orden de integración. Para ello modelizamos la serie del gasto a través de su logaritmo, que como vemos permite controlar ese cambio de varianza (cuadros 3 y 4). Una serie es integrada de orden  $d$  y lo denotaremos  $I(d)$ , si hay que realizar  $d$  operaciones de diferenciación para que la serie sea estacionaria o  $I(0)$ . El orden de integración  $d$  también es el número de raíces unitarias que contiene la serie. Existen varias pruebas para analizar la estacionariedad, pero la más formal es el test de raíz unitaria. En concreto, vamos a aplicar los siguientes tests de raíces unitarias: el test Dickey Fuller (1979,1981) Aumentado (DFA), el test Phillips-Perron (1988) (PP), el Dickey Fuller GLS de Elliott, Rothenberg y Stock (1996) (DF-GLS), el test del punto óptimo de Elliot, Rothenber y Stock (1996) (ERS) y el de Ng y Perron (2001) (NG-P). Complementariamente, utilizamos el test de estacionariedad de Kwiatkowski, Phillips, Schmidt y Shin (1992) (KPSS), en el que la hipótesis nula es la estacionariedad.

De acuerdo con los contrastes presentados en los cuadros 5, 6 y 7, podemos determinar que el gasto público total y el gasto público social en porcentaje del PIB son integrados de orden uno. Nuevamente, estos resultados econométricos apoyan el análisis histórico y gráfico realizado, además del análisis estadístico. Es decir, ambas *ratios* presentan una tendencia de crecimiento a lo largo del periodo analizado, sin fluctuar en torno a un valor constante.

Este resultado, sin embargo, puede ser objeto de matización. En efecto, podríamos pensar que la serie de gasto es estacionaria, puesto que al ser una *ratio* está acotada. Esto es, el hecho

Cuadro 5. Contraste de raíz unitaria <sup>a</sup>						Contraste de estacionariedad <sup>b</sup>
Variable (en niveles)	ADF	PP	DF-GLS	ERS	NG-P	KPSS
LGPTPIB	-0,31	-0,93	-1,34	34,36	-1,56	0,15**
LGPSPIB	0,42	0,32	-0,15	64,81	-0,05	0,20**

a) Constante y tendencia.

\*\* Significativa a un nivel de significatividad del 5%.

Los valores críticos de los test ADF, PP aparecen en Mackinnon (1996), DF-GLS y ERS en Elliott, Rothenberg y Stock (1996), KPSS en Kwiatkowski, Phillips, Schmidt y Shin (1992) y NG-P en Ng y Perron (2001).

El criterio de información utilizado para determinar el retardo óptimo es el SIC. La elección del espectro residual con frecuencia cero se basa en la estimación propuesta por el autor del test. El método de amplitud de banda es el de Newey-West (1994).

Todos los contrastes estudian la hipótesis nula de existencia de raíz unitaria, excepto el KPSS, donde la hipótesis nula es que la serie es estacionaria.

Cuadro 6. Contraste de raíz unitaria <sup>a</sup>						Contraste de estacionariedad <sup>b</sup>
Variable (en niveles)	ADF	PP	DF-GLS	ERS	NG-P	KPSS
LGPTPIB	-0,91	-0,95	-0,50	119,20	-0,21	0,73***
LGPSPIB	-2,47	-2,30	-0,70	313,18	-0,71	0,73**

a) Constante.

Cuadro 7. Contraste de raíz unitaria <sup>a</sup>						Contraste de estacionariedad <sup>b</sup>
Variable (en primeras diferencias)	ADF	PP	DF-GLS	ERS	NG-P	KPSS
LGPTPIB	-3,98***	-3,92***	-3,73***	2,22**	-2,89***	0,23
LGPSPIB	-1,68*	-3,81***	-1,63*	2,90**	-1,36*	0,50**

a) Sin constante ni tendencia para ADF y PP.

\*\*\*, \*\* y \* Significativa a un nivel de significatividad del 1 %, 5 % y 10 % respectivamente.

de que no pueda tomar un valor cualquiera implica la ausencia de una tendencia. Sin embargo, también es muy importante valorar la dimensión temporal a la hora de realizar un estudio macroeconómico. Si la perspectiva es el largo plazo –por ejemplo un siglo–, las series suelen ser estacionarias. Pero en el medio y corto plazo, la mayoría de las variables macroeconómi-

cas presentan una tendencia, debido a que no ha dado tiempo a que se ajusten las desviaciones respecto a la media. Tal comportamiento no estacionario debería tenerse en cuenta en el análisis estadístico para no establecer conclusiones erróneas. Según Juselius (2006), tratar estas variables como no estacionarias ofrece, además, una buena aproximación empírica para poder utilizar las propiedades de la técnica de cointegración<sup>14</sup>. De acuerdo con la argumentación planteada por esta autora, es conveniente tratar la variable gasto público como no estacionaria para poder estudiar las posibles relaciones de largo plazo con otras variables económicas.

#### 4. Conclusiones

En este trabajo se presenta una cronología del proceso de expansión del gasto público en la economía española tras la aplicación del Plan de Estabilización y Liberalización. A lo largo de cuatro décadas (1960-2000) el sector público español experimenta un sostenido crecimiento, tal y como indica el análisis histórico y gráfico. Además, el test de raíces unitarias revela la misma información, puesto que las series analizadas –gasto público total y gasto público social en porcentaje del PIB– son integradas de orden uno.

En el periodo 1960-1975 se produce una cierta modernización del sector público español, con un menor peso de las funciones clásicas del Estado y una mayor participación de los bienes preferentes y económicos. Sin embargo, es a partir de entonces cuando se produce el mayor avance en el crecimiento del gasto. A este respecto, las series mencionadas presentan una mayor variabilidad en el periodo 1975-2000. El punto máximo se alcanza en 1993, año en el que se inicia una política de rigor presupuestario para avanzar hacia el euro.

<sup>14</sup> Según la autora “la estacionariedad/no estacionariedad o, alternativamente, el orden de integración, no es una propiedad de una variable económica sino una aproximación estadística adecuada para distinguir la variación en los datos en el corto, medio y largo plazo”.

#### 5. Bibliografía

- ÁLVAREZ, S., PRIETO, J. y ROMERO, D. (2003). “Principales rasgos de la evolución del gasto público en España en el periodo 1975-2003”, en Álvarez, S. y Salinas, J. (coords.), *El gasto público en la democracia. Estudios en el XXV aniversario de la Constitución Española de 1978*, Instituto de Estudios Fiscales (pp. 47-76).
- CARRERAS, A. y PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (2005). “Renta y riqueza”, *Estadísticas históricas de España, siglos XIX-XX*, Fundación BBVA.
- CARRERAS, A. y TAFUNELL, X. (2007). *Historia económica de la España contemporánea*, Ed. Crítica, Barcelona.
- COMÍN, F. (1988). “Evolución histórica del gasto público”, *Papeles de Economía Española*, 37 (pp. 78-99).
- COMÍN, F. (1996). *Historia de la Hacienda pública, II. España (1808-1995)*, Ed. Crítica, Barcelona.
- COMÍN, F. (2002). “La hacienda pública entre 1940 y 1959”, *Hacienda Pública Española*, Monografía (pp. 169-190).
- CORRALES Y TAGUAS (1991). “Series macroeconómicas para el periodo 1954-88: un intento de homogeneización”, en Molinas, C. et al. (eds.), *La economía española, una perspectiva macroeconómica*, Instituto de Estudios Fiscales.
- DICKEY, D.A. y FULLER, W.A. (1979). “Distribution of the estimators for autoregressive time series with a unit root”, *Journal of The American Statistical Association*, 74 (366) (pp. 427-431).
- DICKEY, D.A. y FULLER, W.A. (1981). “Likelihood ratio statistics for autoregressive time series with a unit root”, *Econometrica*, 49 (4) (pp. 1057-1072).
- DOMÍNGUEZ, J.M. (1988). “El crecimiento del sector público (1970-1986) y la hipótesis Beck”, *Papeles de Economía Española*, 37 (pp. 105-115).
- ELLIOTT, G., ROTHENBERG, T.J. y STOCK, J.H. (1996). “Efficient tests for an autoregressive unit root”, *Econometrica*, 64 (pp. 813-836).
- GAGO, A., CANTÓ, O., DEL RÍO, C. y GRADÍN, C. (2002). “La política fiscal en España durante el periodo 1982-1996”, *Hacienda Pública Española*, Monografía (pp. 229-252).
- GONZÁLEZ-PÁRAMO, J.M. y RAYMOND, J.L. (1988). “Déficit, impuestos y crecimiento del gasto público”, *Papeles de Economía Española*, 37 (pp. 125-144).

- GONZÁLEZ-PÁRAMO, J.M. (1993). "Política pública y convergencia: la modernización del sector público", *Papeles de Economía Española*, 57 (pp. 171-193).
- INCHAUSTI, J. (1988). "El gasto público en la democracia española. Los hechos", *Papeles de Economía Española*, 37 (pp. 2-41).
- JUSELIUS, K. (2006). *The cointegrated VAR model. Methodology and applications*, Oxford University Press.
- KWIATKOWSKI, D., PHILLIPS, P.C.B., SCHMIDT, P. y SHIN, Y. (1992). "Testing the null hypothesis of stationary against the alternative of a unit root", *Journal of Econometrics*, 54 (pp. 159-178).
- MACKINNON, J.G. (1996). "Numerical distribution functions for unit root and cointegration tests", *Journal of Applied Econometrics*, 11 (pp. 601-618).
- MULAS, C., ONRUBIA, J. y SALINAS, J. (2003). "La política presupuestaria en España (1978-2003)", en Álvarez, S. y Salinas, J. (coords.), *El gasto público en la democracia. Estudios en el XXV aniversario de la Constitución Española de 1978*, Instituto de Estudios Fiscales (pp. 383-406).
- NEWWEY, W. y WEST, K. (1994). "Automatic lag selection in covariance matrix estimation", *Review of Economic Studies*, 61 (pp. 631-653).
- NG, S. y PERRON, P. (2001). "Lag length selection and the construction of unit root tests with good size and power", *Econometrica*, 69(6) (pp. 1519-1554).
- PAN-MONTOJO, J. (2002). "Política y gasto comercial en la transición, 1975-1982", *Hacienda Pública Española*, Monografía (pp. 229-252).
- PHILLIPS, P.C.B. y PERRON, P. (1988). "Testing for a unit root in time series regression", *Biométrica*, 75 (2) (pp. 335-346).
- ROJO, L.A. (2005). "La economía española en la democracia (1976-2000)", en Comín *et al.* (eds.), *Historia económica de España, siglos X-XX*, Ed. Crítica, Barcelona (pp. 331-367).
- SEGURA, J. (1999). "Sector público: análisis económico y perspectiva general", en García Delgado, J.L. (dir.), *España, economía: ante el siglo XXI*, Ed. Espasa Calpe (pp. 303-326).
- SERRANO, J.M. y PARDOS, E. (2005). "Los años de crecimiento del franquismo (1959-1975)", en Comín *et al.* (eds.), *Historia económica de España, siglos X-XX*, Ed. Crítica, Barcelona (pp. 331-367).

## La distribución sexual del trabajo reproductivo

M.<sup>a</sup> DEL CARMEN RODRÍGUEZ MENÉNDEZ

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN  
UNIVERSIDAD DE OVIEDO

**Resumen:** La distribución sexual del trabajo reproductivo ha recibido gran atención por parte de la comunidad académica universitaria. Por ello, el artículo presenta una revisión de las investigaciones más recientes que analizan las diferencias de género en el reparto de estas tareas. Se estudia el tiempo que invierten mujeres y hombres en este trabajo, así como el tipo de labores que unas y otros realizan con mayor frecuencia. Asimismo, se estudian las variables que modulan las diferencias de género que existen en el tiempo dedicado a estas tareas.

**Palabras clave:** trabajo reproductivo, corresponsabilidad familiar, ideología de género, disponibilidad temporal, recursos de la pareja, socialización familiar.



## Sexual distribution in reproductive work

**Abstract:** Distribution of the sexes in reproductive work has received considerable attention from the university academic community. For this reason, the article offers a review of the most recent research done analysing the gender differences in the distribution of these tasks. A study is made of the time invested by men and women in such work, along with the type of jobs either group does most often. Also examined are the variables that modulate the differences existing between the genders in the time devoted to such tasks.

**Keywords:** reproductive work, family co-responsibility, gender ideology, temporary availability, resources of the couple, family socialisation.

# La distribución sexual del trabajo reproductivo



M.<sup>a</sup> del Carmen  
Rodríguez Menéndez

## Introducción

La distribución del trabajo reproductivo ha recibido gran atención por parte de la comunidad académica universitaria. Esta atención ya se inició en el ámbito anglosajón, en particular en los EE.UU., durante la década de los 60 del pasado siglo, culminándose en los 90 cuando no sólo creció de forma exponencial el número de libros y artículos publicados, sino que aumentará el interés de diversas disciplinas por analizar las causas y consecuencias derivadas de la división sexual del trabajo reproductivo. Spitze & Loscocco (2000) señalan cuatro razones fundamentales para explicar este interés:

- El trabajo reproductivo consume una parte importante del tiempo de los adultos.
- Las tareas propias de este ámbito están segregadas por razón de género.
- Las desigualdades originadas en el seno del hogar afectan al trabajo productivo.
- La percepción de equidad respecto al reparto tiene consecuencias importantes para el bienestar personal y la felicidad marital.

En muchos de los estudios emprendidos el concepto de “trabajo reproductivo” no se ha definido de forma explícita. En nuestro caso, consideramos necesario conceptualizar lo que entendemos por dicha expresión. Para ello, partimos de la definición proporcionada por Shelton & John para quienes el “trabajo reproductivo” es “aquel trabajo no remunerado que

contribuye al bienestar de los miembros del grupo familiar y al mantenimiento del hogar” (Shelton & John, 1996, 300. La traducción es nuestra).

En este contexto, dividimos el trabajo reproductivo en 3 categorías fundamentales:

1.-Tareas del hogar: que incluye aquellas labores relativas a la administración de recursos y consumo familiar, la limpieza de la casa, la preparación de alimentos, el transporte, la representación y relaciones en el exterior, así como las tareas de reparación y mantenimiento de la vivienda.

2.-Cuidado de los hijos e hijas y de otras personas dependientes: que incluye todas las actividades implicadas en la atención a estas personas, tales como, por ejemplo, dar de comer, vestir, comprar su ropa, llevarlos al médico, darles las medicinas, transporte y acompañamiento, etcétera. Debemos constatar que algunas investigaciones comienzan a incluir como una tarea reproductiva de gran importancia lo que ha venido en denominarse “caregiving”. Con este término se engloban no sólo las tareas de cuidado de los miembros más jóvenes de la familia, sino también de las personas mayores y de las personas discapacitadas (Gerstel & Gallagher, 2001).

3.-Trabajo emocional: nos referimos a aquellas actividades que permiten mejorar el bienestar emocional y proveer soporte emocional a otras personas (Erickson, 2005). Ello supone que dicho concepto incluye actividades como dar apoyo, escuchar atentamente, ayudar en la búsqueda de soluciones a los problemas, expresar empatía, saber hacer ver a los miembros de la familia que se los aprecia y se siente cariño por ellos, etcétera.

En nuestro país, los primeros estudios que tienen rigor científico datan de la década de los 80, destacando aquellos que analizan las diferencias en el uso del tiempo entre hombres y mujeres (Izquierdo, Del Río & Rodríguez, 1988; Ramos, 1990), así como el trabajo pionero de M. A. Durán *De puertas adentro*. Durante la década de los 90 las investigaciones analizaron con más detalle el problema, así como las causas que originaban la, todavía, desigual distribución de las tareas reproductivas (Bustelo, 1992; Meil, 1997a, 1997b, 1999, 2005; Tobío, 1998, 2005; Torns, Borrás & Carrasquer, 2003/2004).

Sin lugar a dudas, en la división y distribución de las tareas reproductivas se crean y mantienen formas de vida, status, identidades y relaciones de amor y poder. Por ello, en las páginas que siguen realizamos una revisión pormenorizada que reúne las principales conclusiones de los estudios realizados.

### La distribución sexual del trabajo reproductivo

Son muchos los estudios e investigaciones realizados que constatan que la mayoría de la población mantiene una opinión favorable a que las tareas reproductivas se compartan de forma equitativa (Alberdi, 1999; Alberdi & Escario, 2007; Coltrane, 1996; Menéndez & Hidalgo, 1998; Navarro, 2006; Valiente, 1997). Cada vez más se extiende la opinión de que estas actividades han de ser realizadas por ambos miembros de la pareja. Las preferencias de los españoles y españolas por un modelo de familia igualitaria han aumentando considerablemente en los últimos tiempos, de modo que si bien a finales de los 80 y principios de los 90 cerca del 47% de los españoles se identificaban con ese ideal de familia, en la actualidad lo hacen más del 60% (Navarro, 2006).

Sin embargo, los estudios también son unánimes al declarar que si bien se ha producido un cambio de actitudes, éste no ha venido acompañado de una modificación sustancial de las conductas que hombres y mujeres desempeñan en sus hogares (Alberdi, 1999; Bartau, Maganto & Etxeberría, 2002; Blaisure & Allen, 1995; Brullet, 1996; Menéndez & Hidalgo, 1998; Papí & Frau, 2005; Pérez-Díaz, Chulia & Valiente, 2000; Sánchez, 1994; Subirats, 1993; Torns, Borrás & Carrasquer, 2003/04; Valiente, 1997). Si bien hombres y mujeres señalan que la división del trabajo reproductivo debe estar distribuida a partes iguales, la realidad dista de asemejarse a este modelo ideal percibido. Como veremos a continuación, las investigaciones nacionales e internacionales constatan, de forma irrefutable, que si bien las mujeres hacen menos y los hombres hacen un poco más ahora que hace 20 años, siguen siendo ellas las que invierten mucho más tiempo en este tipo de trabajo.

Estudios anglosajones constatan que la contribución relativa de los hombres oscila entre el 20 y el 35% del total de trabajo

reproductivo (Bartley, Blanton & Gilliard, 2005; Lennon & Rosenfield, 1994; Mikula, 1998). Para el caso español, destacamos datos aportados por la *Encuesta de Empleo del Tiempo* (2002-2003), en donde se concluye que estas tareas son eminentemente femeninas (las realizan el 93% de las mujeres frente al 70% de los varones). Estos datos son corroborados por el Centro de Investigaciones Sociológicas, de forma que Alberdi & Escario (2007) citan un estudio, emprendido en el 2004 por esta institución, en la que se concluye que las tareas reproductivas se reparten según el modelo tradicional.

En el estudio realizado por GPI Consultores (2005) se concluye que las mujeres dedican una media de 4 horas y 2 minutos diarios a las tareas reproductivas, frente a la hora y 32 minutos que dedican los varones. Tomando en consideración la investigación de Meil (2006), podemos concluir que los varones trabajan fuera de casa una media de 5 horas 53 minutos diarios (incluidas vacaciones y fiestas), mientras que las mujeres lo hacen durante 4 horas y un minuto. Las tareas reproductivas llevan de media a los varones 2 horas 14 minutos y a las mujeres 5 horas. Por tanto, las mujeres trabajan en total, de media, 54 minutos más al día que los hombres. El estudio que emprende De la Fuente (2007), para el Instituto de la Mujer, indica que en el año 2006, las mujeres dedicaban 5 horas y 59 minutos diarios a estas labores, frente a las dos horas y 20 minutos de los varones.

A continuación, presentamos una tabla resumen que permite estudiar la evolución de la división sexual del trabajo reproductivo a lo largo de casi cinco décadas<sup>1</sup>:

<sup>1</sup> Para realizar la tabla-resumen hemos tomado en consideración estudios nacionales e internacionales. La tabla no tiene pretensiones de totalidad puesto que no hemos incluido los estudios que desglosan los datos en función de distintas variables como, por ejemplo, la nacionalidad. Tampoco se incluyen los estudios que analizan las diferencias de género en diversas categorías de trabajo reproductivo (ejemplo, limpiar la casa, hacer la compra). Sólo se presentan los datos de las investigaciones que, entre otras medidas estadísticas, formulan una media que refleja el número de horas diarias o semanales que emplean hombres y mujeres en el trabajo reproductivo.

En todos los casos la medida de mayor tamaño refleja la participación femenina en las tareas reproductivas. Este dato persiste a lo largo del tiempo, más allá de la gran disparidad que reflejan los datos numéricos y que es producto de la diversidad metodológica que apoya las investigaciones realizadas.

Años 60	Años 70	Años 80	Años 90	2000-08
1.- Bianchi et al. (00): 4,9/30 horas semanales	1.- Bianchi et al. (00): 7,2/23,7 horas semanales	1.- Bianchi et al. (00): 9,8/19, 7 horas semanales	1.- Sullivan (04): 31/95 minutos diarios	1.- Bartley et al. (05): 20 / 34 horas semanales
		2.- Torres (90): 0,70/5,07 horas diarias	2.- Stevens et al (01): 6.8 /15 horas semanales	2.- GPI Consultores: 1 hora y 32 minutos/ 4 horas y dos minutos diarios
		3.- Carrascosa, en Bustelo (92): 2 horas y 58 minutos/13 horas y 30 minutos diarios	3.- Lee & Waite (05): 18 /26 horas semanales	3.- Meil (06): 2 horas y 14 minutos/ 5 horas diarios
		4.- Page (96): 7,96/2,50 horas diarias	4.- Bianchi, et al. (00): 10/ 17,5 horas semanales	4.- De la Fuente (07): 2 horas y 20 minutos/5 horas y 59 minutos diarios
			5.- Shirley & Wallace: 11,58/ 16,58 horas semanales	
			6.- Bartau et al. (02): 7,67/36,69 horas semanales	
			7.- De la Fuente (07): 3 horas y 5 minutos/ 7 horas y 35 minutos diarios	

Asimismo, hemos de tener en cuenta que las diferencias de género no solamente se producen con respecto al número de horas trabajadas, sino que también se refieren al tipo de tareas que hombres y mujeres desempeñan con mayor frecuencia. Así, diversas investigaciones (Bartley, Blanton & Gilliard, 2005; Bianchi, Milkie, Sayer & Robinson, 2000; Blair, 1998; Blair & Lichter, 1991; Coltrane, 1996, 2000; DeMaris & Longmore, 1996; INE, 2002-03; Gerstel & Gallagher, 2001; Greenstein, 1996; Page, 1996; Pérez-Díaz, Chulia & Valiente, 2000; Ramos, 1990; Shirley & Wallace, 2004; Subirats, 1993; Sullivan, 2000; Tobío, 2002, 2005; Twiggs, McQuillan & Marx, 1999) han puesto de manifiesto que las mujeres son responsables de las tareas repetitivas y rutinarias, aquellas que se deben hacer todos o casi todos los días, tales como, por ejemplo, cocinar, limpiar el polvo, lavar la ropa, etcétera. En oposición, los hombres tienen un mayor grado de responsabilidad sobre aquellas labores más esporádicas, menos rutinarias y que no tienen una influencia directa sobre las necesidades básicas del día a día, como limpiar el coche o realizar tareas de mantenimiento del hogar.

También observamos diferencias entre hombres y mujeres con respecto a la atención y cuidado que proporcionan a amigos, personas mayores y discapacitados (Véase también Pérez-Díaz, Chulia & Álvarez-Miranda, 1998; Page, 1996). Gerstel y Gallagher (2001) constatan que tanto hombres como mujeres tienen una similar “jerarquía del cuidado”, lo que supone que se ayuda más a los parientes que a los amigos, y dentro de los parientes se cuida más de los niños y niñas que de los adultos. Las diferencias se producen con respecto a la cantidad de tiempo que invierten unos y otras. Así, los hombres invierten menos tiempo que las mujeres ayudando a sus progenitores y a sus hijos/hijas adultos. A su vez, se constata que las mujeres ayudan más a sus suegros y suegras que sus propios hijos.

En la *Encuesta Española de Empleo del Tiempo (2002/2003)* se concluye que en las ayudas informales a otros hogares participan un 8% de las mujeres encuestadas, tres puntos más que los hombres. Estos resultados son similares a los obtenidos en el *Panel de Hogares de la Unión Europea (2001)*, citado en la encuesta española aludida, en donde el 8.4% de las mujeres se dedican al cuidado de otros adultos, frente al 2.3% de los varones. Asimismo, en el estudio de GPI Consultores (2005) se concluye que en los hogares con mayores dependientes, las mujeres dedican una media diaria de 1 hora y 57 minutos a su cuidado, en oposición a los 58 minutos que dedican los varones.

Además las investigaciones también concluyen, de forma unánime, que las mujeres continúan siendo las principales organizadoras y supervisoras del trabajo reproductivo (Coltrane, 1996, 2000; Doucet, 2001; Erickson, 2005; Lee & Waite, 2005; Sullivan, 2000; Tobío, 2005; Torns, Borrás & Carrasquer, 2003/2004). Las mujeres están más dispuestas que los hombres a decidir cuando necesitan hacerse las cosas y a asegurarse de que éstas se hagan correctamente. Son ellas las que planean, organizan y dirigen el trabajo reproductivo.

En este contexto, también se producen diferencias con respecto al uso y disfrute del ocio y tiempo libre. Este tiempo de libre disposición ha emergido como un espacio temporal en el que se han reforzado las desigualdades entre hombres y mujeres. Investigaciones realizadas en diversos países constatan que las mujeres disponen de menos tiempo libre que los hombres (INE, 2002-03; Mattingly & Sayer, 2006; Raldúa, 2001;

Sayer, 2005; Sayer, Bianchi & Robinson, 2004). En este contexto, algunas de las mujeres entrevistadas por Tobío (2005) reconocen que les falta un tiempo propio, de uso exclusivo para ellas mismas. El tiempo de libre disposición femenina se ve constantemente obstaculizado por las exigencias y necesidades familiares, mientras que el tiempo libre de los varones se disfruta sin sufrir interrupciones.

En consecuencia, podemos finalizar constatando que la participación de los hombres en las tareas de cuidado de los hijos e hijas, así como en el resto de las labores reproductivas, ha cambiado más lentamente que la incorporación de la mujer al trabajo productivo y la contribución de ésta a los ingresos familiares. De modo que las familias postmodernas continúan dependiendo de la división del trabajo reproductivo a partir de los roles de género.

### **Variables que explican la distribución sexual del trabajo reproductivo**

Las investigaciones constatan que existen una serie de variables que modulan las diferencias de género que existen en el tiempo que hombres y mujeres dedican al trabajo reproductivo. Las primeras teorías explicativas han concedido gran importancia a tres variables fundamentales: los recursos de la pareja, la ideología de género y la disponibilidad temporal.

### **Los recursos de la pareja**

Desde este modelo se estima que el cónyuge que dispone de más recursos tiene más poder y, por tanto, hará menos trabajo reproductivo. Es decir, la división del trabajo reproductivo se explica tomando como base los principios del intercambio económico (Apparala, Reifman & Munsch, 2003; Baxter, Hewitt & Western, 2005; Bianchi, Milkie, Sayer & Robinson, 2000; Coltrane, 1996, 2000; Davis & Greenstein, 2004; Deutsch, Lussier & Servis, 1993; Erickson, 2005; Kroska, 2004; Meil, 1997a; Mikula, 1998; Presser, 1994; Shelton & John, 1996). Los recursos que se han analizado son tres: ganancias obtenidas del tra-

bajo productivo, titulación académica y prestigio del cargo laboral.

Con respecto al primero de los recursos se indica que el cónyuge que aporta más dinero al sostenimiento del núcleo familiar dedica menos tiempo al trabajo reproductivo. Sin embargo, cuando las diferencias gananciales son pequeñas, la distribución de este trabajo es más igualitaria (Bartau, Maganto & Etxeberria, 2002; Baxter, Hewitt & Haynes, 2008; Baxter, Hewitt & Western, 2005; Bianchi, Milkie, Sayer & Robinson, 2000; Bittman et al, 2003; Coltrane, 1996, 2000; Cunningham, 2005, 2007; Erickson, 2005; Meil, 1997a; Shelton & John, 1996; South & Spitze, 1994; Stevens, Kiger & Riley, 2001; Sullivan, 2000; Tobío, 2002, 2005; Twigg, McQuillan & Marx, 1999). Asimismo, también se constata que cuando el varón dispone de altos ingresos, ambos cónyuges dedican menos tiempo a las labores reproductivas; quizás porque la familia dispone de más dinero para pagar ayuda remunerada externa (Presser, 1994; Tobío, 2005).

Este modelo, que comenzó siendo aceptado por toda la comunidad científica, ha sido matizado con el paso del tiempo. Algunos autores establecen que esta variable no se relaciona con la participación masculina en las tareas reproductivas (Pittman & Blanchard, 1996; Tichenor, 2005); es más, Greenstein (1996) muestra una serie de estudios en los que se concluye que la división del trabajo reproductivo también es tradicional en aquellas familias en las que la mujer gana más dinero que su pareja. Del mismo modo hay estudios que confirman que los varones que dependen económicamente de sus mujeres hacen menos trabajo reproductivo, incluso participan menos que aquellos cuyas ganancias económicas son similares a las de su mujer (Brines, 1994; Coltrane, 2000; Greenstein, 1996; Shelton & John, 1996; Stevens, Kiger & Riley, 2001).

En cuanto a la titulación académica, y siguiendo el principio básico de la teoría de los recursos, los estudios han mostrado que a medida que la cualificación de la mujer aumenta, disminuye el tiempo que dedican a las tareas reproductivas y se incrementa el de sus maridos (Bartau, Maganto & Etxeberria, 2002; Baxter, Hewitt & Haynes, 2008; Bianchi, Milkie, Sayer & Robinson, 2000; Blaisure & Allen, 1995; Brines, 1994; Bustelo, 1992; Coltrane, 2000; Davis & Greenstein, 2004; Erickson,

2005; Hook, 2004; Kitterod, 2002; Papí & Frau, 2005; Pittman & Blanchard, 1996; Meil, 1997a; Sánchez & Thomson, 1997; Shelton & John, 1996; South & Spitze, 1994; Ramos, 1990). Esta conclusión coincide con las tesis de la teoría de los recursos, pero también son consistentes con el argumento de que las mujeres con una mayor cualificación académica disponen de ideas más liberales acerca de los roles de género.

Sin embargo, en oposición a la teoría de los recursos, también se constata que cuando aumenta la cualificación académica del hombre su participación en el hogar crece (Bartau, Maganto & Etxeberria, 2002; Baxter, Hewitt & Haynes, 2008; Bianchi, Milkie, Sayer & Robinson, 2000; Brines, 1994; Bustelo, 1992; Coltrane, 2000; Erickson, 2005; Hook, 2004; Meil, 1997a; Pittman & Blanchard, 1996; Presser, 1994; Sánchez & Thomson, 1997; Shelton & John, 1996; South & Spitze, 1994; Ramos Torres, 1990). Se argumenta que la tenencia de altas titulaciones es un indicador de que mantienen ideas más liberales acerca de las relaciones entre los géneros. Solamente hemos encontrado un estudio que discrepa de estas conclusiones, indicando que los varones con certificados académicos más bajos hacen más trabajo reproductivo que quienes tienen titulaciones más elevadas (Davis & Greenstein, 2004).

Con respecto al recurso relativo al prestigio del cargo laboral desempeñado, hemos de comentar que esta variable no se ha investigado tanto como las dos anteriores; asimismo, los resultados obtenidos indican que está menos consistentemente asociada a la división del trabajo reproductivo. Como predice el modelo que sustenta la teoría de los recursos, diversas investigaciones han concluido que el prestigio del trabajo productivo del varón está negativamente asociado a su participación en el trabajo reproductivo: a mayor prestigio, menor participación (Shelton & John, 1996). Si bien algunas investigaciones españolas han refutado este resultado y han encontrado una relación positiva, y estadísticamente significativa, entre ambas variables (Meil, 1997a; Tobío, 2002).

A su vez, también se ha concluido que las mujeres que tienen un trabajo productivo con mayor prestigio que el de su pareja, hacen menos trabajo reproductivo que otras mujeres y, además, sus parejas hacen más que los de aquellas mujeres que desempeñan cargos con menor prestigio ocupacional (Bar-

tau, Maganto & Etxeberría, 2002; Meil, 1997a; Coltrane, 2000; Shelton & John, 1996). Sin embargo, otras investigaciones establecen que la relación entre ambas variables está modulada por el número de horas que la mujer trabaja fuera del hogar (Cunningham, 2007).

De la misma forma se ha concluido que las mujeres que tienen parejas con un puesto laboral de gran prestigio también hacen menos trabajo reproductivo (Kroska, 2004), quizás debido a que el nivel económico de la familia es alto y pueden contratar ayuda remunerada externa.

### Disponibilidad temporal

De acuerdo a la teoría disponible, la primera conclusión a la que se llega es que aquellas personas que invierten más tiempo en el trabajo productivo dedican menos tiempo a la realización de las tareas reproductivas (Baxter, Hewitt & Western, 2005; Bianchi, Milkie, Sayer & Robinson, 2000; Coltrane, 1996; Erickson, 2005; Kroska, 2004; Mikula, 1998; Twiggs, McQuillan & Marx, 1999). Uno de los hallazgos más consistentes es que el número de horas que la mujer invierte en su trabajo productivo correlaciona negativamente con el tiempo que dedica a las tareas reproductivas (Almeida, Maggs & Galambos, 1993; Baxter, Hewitt & Haynes, 2008; Baxter, Hewitt & Western, 2005; Coltrane, 1996, 2000; Erickson, 2005; Shelton & John, 1996; Stevens, Kiger & Riley, 2001).

Asimismo, algunos estudios han constatado que los hombres incrementan el tiempo que dedican a las tareas reproductivas cuando sus mujeres dedican muchas horas al trabajo productivo (Almeida, Maggs & Galambos, 1993; Bartau, Maganto & Etxeberría, 2002; Bianchi, Milkie, Sayer & Robinson, 2000; Coltrane, 1996, 2000; Cunningham, 2007; Davis & Greenstein, 2004; Erickson, 2005; Greenstein, 1996; Meil, 1997a, 1997b; Presser, 1994; Pittman & Blanchard, 1996). Sin embargo, otros autores (Shelton, 1990; Shelton & John, 1996) indican que esta relación no está clara, citando diversas investigaciones que no han encontrado diferencias estadísticamente significativas que permitan soportar la correlación positiva entre horas invertidas por la mujer en el trabajo extradoméstico y participación masculina en las tareas reproductivas.

Asimismo, también se ha demostrado que las parejas de aquellas mujeres que han acumulado una larga historia laboral, con ocupaciones a tiempo completo, hacen más trabajo reproductivo que aquellos varones casados con mujeres que tienen una historia laboral más corta. Si bien se ha constatado que la ideología de género de la mujer media la influencia de esta variable (Cunningham, 2007).

Por otra parte, se constata, con claridad, que el trabajo extradoméstico masculino está asociado negativa y consistentemente con su participación en las tareas reproductivas (Baxter, Hewitt & Haynes, 2008; Brines, 1994; Erickson, 2005; Greenstein, 1996; Meil, 1997b; Menéndez & Hidalgo, 1997; Pittman & Blanchard, 1996; Presser, 1994; Shelton & John, 1996). Si bien Coltrane (2000) deja constancia de algunas investigaciones que no han encontrado relación entre ambas variables.

### Ideología de género

Desde este modelo, se indica que hombres y mujeres con una ideología de género tradicional se acomodarán a un reparto más desequilibrado de las tareas reproductivas. Asimismo, aquellas mujeres y hombres que manifiesten actitudes de género más abiertas tenderán a repartirse de forma más equitativa este trabajo (Apparala, Reifman & Munsch, 2003; Bartau, Maganto & Etxeberría, 2002; Baxter, Hewitt & Haynes, 2008; Baxter, Hewitt & Western, 2005; Bianchi, Milkie, Sayer & Robinson, 2000; Coltrane, 1996; Cunningham, 2005; Deutsch, Lussier & Servis, 1993; Gerstel & Gallagher, 2001; Greenstein, 1996; Kroska, 2004; Mikula, 1998; Pittman & Blanchard, 1996; Presser, 1994; Shelton & John, 1996; Stevens, Kiger & Riley, 2001; Sullivan, 2004; Twiggs, McQuillan & Marx, 1999).

Partiendo de esta base, las investigaciones realizadas constatan que cuando la mujer manifiesta una ideología de género más liberal se produce una participación más equitativa por parte de ambos cónyuges (Coltrane, 2000; Pittman & Blanchard, 1996; Shelton & John, 1996). También se concluye que los hombres con una ideología de género igualitaria, pero que están casados con mujeres con una ideología más tradicional, hacen menos que aquellos que están casados con mujeres con ideo-

logía igualitaria (Greenstein, 1996). Este autor también concluye que cuando los hombres tradicionales están casados con mujeres igualitarias hacen poco trabajo reproductivo.

A su vez, algunos estudios también demuestran que los hombres con actitudes de género más abiertas efectúan más trabajo reproductivo, mientras que los que disponen de una ideología más tradicional tienden a realizar menos (Deutsch, Lussier & Servis, 1993; Gerstel & Gallagher, 2001; Pittman & Blanchard, 1996; Shelton & John, 1996). En otras ocasiones, sin embargo, no se demostró que hubiese una relación estadísticamente significativa entre ambas variables (estudios citados en Gerstel & Gallagher, 2001; Kroska, 2004).

Del mismo modo, también se constata que la magnitud y significatividad de los efectos de la ideología de género de los hombres tiene mayores efectos sobre el reparto equitativo de estas tareas que la ideología de género de las mujeres. En consecuencia, las actitudes de género masculinas son un determinante más fuerte que las actitudes femeninas en la predicción del reparto de las tareas reproductivas (Bartau, Maganto & Etxeberría, 2002; Bianchi, Milkie, Sayer & Robinson, 2000; Cunningham, 2005; Kroska, 2004; Pittman & Blanchard, 1996).

### **Influencia de otras variables significativas**

A lo largo de la década de los años 90 del pasado siglo se comenzó a estudiar la influencia de otras variables en la explicación de las diferencias de género en la división del trabajo reproductivo. A continuación, pasamos a describir algunas de las más relevantes:

#### ***Edad de los cónyuges***

Diversos estudios constatan que las mujeres jóvenes hacen menos trabajo reproductivo que las que tienen mayor edad. Estos resultados confirman que la edad es una variable que está asociada, de forma significativa y negativa, a la existencia de igualdad en la realización de las tareas reproductivas (Apparala, Reifman & Munsch 2003; Bartau, Maganto & Etxeberría, 2002;

Coltrane, 2000). La influencia de esta variable se explica porque las mujeres jóvenes tienen niveles más altos de educación formal, un trabajo extradoméstico y han sido socializadas para mantener actitudes más igualitarias en el seno del hogar. Sin embargo Twigg, McQuillan & Marx (1999) concluyen que la compra de alimentos es la única tarea que tiene una relación estadísticamente significativa con la edad, constatando que los hombres más jóvenes están más dispuestos a asumir esta tarea.

Coltrane (2000) también cita diversos estudios que constatan una mayor participación de los varones después de la jubilación. Otros estudios, sin embargo, sugieren que la jubilación no modifica sustancialmente la división de tareas.

#### ***Status marital***

Diversos estudios constatan que el matrimonio supone más trabajo para las mujeres y menos para los hombres. De modo que las mujeres solteras, viudas, separadas y aquellas que viven en régimen de cohabitación hacen menos trabajo reproductivo que las que están casadas. La situación contraria define la posición masculina, pues los hombres solteros, viudos, separados y los que viven en régimen de cohabitación hacen más trabajo reproductivo que aquellos que están casados (Baxter, 2005; Baxter, Hewitt & Western, 2005; Bianchi, Milkie, Sayer & Robinson, 2000; Coltrane, 1996, 2000; Cunningham, 2005; Davis, Greenstein & Gerteisen, 2007; Kroska, 2004; Shelton & John, 1993a, 1996; South & Spitze, 1994).

Está demostrado (Coltrane, 2000; Fassinger, 1993) que cuando se compara a las madres solteras y a los padres solteros, éstos hacen menos trabajo reproductivo, lo que sugiere que, aún en ausencia de un esposo o esposa, se sigue manteniendo una división sesgada por razón de género. Ahora bien, debemos constatar que los padres solteros realizan mucho más trabajo reproductivo que los hombres que son padres y, además, están casados. Y también es cierto que las diferencias en las medidas de trabajo reproductivo entre padres solteros y madres solteras son menores que cuando se comparan dichas medidas en hogares con presencia de ambos cónyuges.

En línea similar se pronuncian South & Spitze (1994. Véase también Baxter, Hewitt & Haynes, 2008) al comparar a las viudas y separadas con los viudos y separados. En el primer caso, ellas hacen menos trabajo reproductivo que las que viven en parejas, mientras que ellos hacen más labores que los que viven en pareja.

Asimismo, del estudio de carácter transnacional emprendido por Batalova & Cohen (2002) se constata que las parejas casadas que previamente han cohabitado manifiestan una división del trabajo reproductivo más equitativa que aquellas parejas casadas que no cohabitaron. Sin embargo, también matizan que la influencia de esta variable sólo se observó en aquellos países con altos niveles de equidad de género.

No obstante, otros estudios no son consistentes con estas conclusiones. Así, en el estudio de carácter transnacional realizado por Apparala, Reifman & Munsch (2003) se concluye que en ninguno de los países analizados la variable "status marital" correlaciona de forma significativa con las puntuaciones que miden el trabajo reproductivo. En línea similar se pronuncia Gupta (1999), pues no encuentra que el paso de la cohabitación al matrimonio tenga efectos significativos importantes en las horas que hombres y mujeres dedican a las tareas reproductivas (véase también Baxter, Hewitt & Haynes, 2008).

En cuanto a los casos de matrimonios homosexuales, podemos decir que diversas investigaciones (citadas en Kroska, 2004; Shelton & John, 1996. Véase también Dunne, 1998) constatan que estas parejas tienen una división del trabajo reproductivo más equitativa.

Por último, comentar que también se han realizado algunas investigaciones (Coltrane, 1996, 2000; Shelton & John, 1993a, 1996; Sullivan, 1997) que constatan que en los casos de segundas nupcias las diferencias en las puntuaciones que miden el trabajo reproductivo de ambos cónyuges son menores que cuando se miden las puntuaciones de parejas de primera unión.

### ***Edad y presencia de niños y niñas en el hogar***

Diversos estudios parecen mostrar que la transición a la paternidad y a la maternidad lleva asociada una tendencia a una

mayor desigualdad en el reparto de tareas reproductivas. Las mujeres se sienten más obligadas a realizar estas tareas cuando tienen hijos e hijas (Bartau, Maganto & Etxeberria, 2002; Baxter, Hewitt & Haynes, 2008; Bianchi, Milkie, Sayer & Robinson, 2000; Coltrane, 2000; Cunningham, 2005; Davis & Greenstein, 2004; Kroska, 2004; Presser, 1994; Sánchez & Thomson, 1997; Shelton & John, 1996).

Bianchi, Milkie, Sayer & Robinson, (2000) concluyen que tener hijos e hijas con una edad inferior a los 12 años incrementa en tres veces el trabajo reproductivo de la mujer con respecto del hombre. Asimismo, estos autores, así como también Pittman & Blanchard (1996), señalan que la presencia de hijos adolescentes aumenta el trabajo reproductivo de ambos miembros de la pareja, pero en mayor proporción el de las féminas. A su vez, South & Spitze (1994) constatan que la presencia de chicas adolescentes reduce significativamente el tiempo que dedican los hombres y mujeres a estas labores.

### ***Etnicidad***

Investigaciones realizadas en los EE.UU. indican que los hombres afroamericanos puntúan más alto en las medidas de trabajo reproductivo que los hombres anglosajones (Coltrane, 2000; Greenstein, 1996; Pittman & Blanchard, 1996; Shelton & John, 1993b, 1996), aunque también se señala que las mujeres afroamericanas realizan el doble de trabajo reproductivo que los hombres afroamericanos. Sin embargo, también se sugieren algunas investigaciones (Shelton & John, 1993b, 1996) que muestran que no hay diferencias en las puntuaciones que miden la realización de trabajo reproductivo en las familias afroamericanas y en las familias anglosajonas.

Los resultados también son contradictorios en relación a las puntuaciones obtenidas en las familias latinas, pues algunos estudios constatan más igualdad que en las familias anglosajonas, mientras que otras investigaciones afirman lo contrario (Coltrane, 2000; Sánchez & Thomson, 1997; Shelton & John, 1993b, 1996).



### ***Clima familiar y relaciones de pareja***

En este epígrafe destacamos la investigación emprendida por Bartau, Maganto & Etxeberría (2002), quienes indican que a medida que aumenta la cohesión, la expresividad y la organización en el ambiente familiar tiende a aumentar la participación de los hombres en las tareas reproductivas. A su vez, también concluyen que el grado de participación del varón tiende a incrementarse cuando son menos agresivo-pasivos en sus relaciones de pareja; asimismo el grado de implicación materna tiende a disminuir cuando son menos sumisas en sus relaciones de pareja.

### ***Clase social***

Algunos estudios concluyen que pertenecer a la clase media aumenta las posibilidades de participación masculina, mientras que en los estratos sociales más inferiores esta participación se haya condicionada por otras variables (Brines, 1994; Meil, 1997a). A esta conclusión también llegan Torns, Borrás & Carrasquer (2004, 118), indicando que “es en las clases medias donde suele haber una mayor colaboración por parte de los hombres en lo que atañe a una cierta ejecución material del trabajo doméstico-familiar”.

En oposición a estas ideas Shirley & Wallace (2004) indican que las mujeres de clase trabajadora hacen un poco más de trabajo reproductivo que otras mujeres y que sus cónyuges hacen más labores que otros varones. Señalan que las diferencias de clase social con respecto a la participación de hombres y mujeres posiblemente estén relacionadas con la posibilidad de contar con ayuda remunerada externa para hacer estas tareas. En el caso de las clases trabajadoras, ambos miembros de la pareja deben aumentar su participación porque no disponen de recursos para contratar ayuda externa.

En este sentido, Deutsch (1999) analiza la división del trabajo reproductivo en las familias de clase trabajadora y señala que los hombres están adoptando responsabilidades familiares que nunca asumieron sus propios padres y que ellos quizás nunca imaginaron que iban a adoptar. En este tipo de familias es

imprescindible que trabajen fuera del hogar ambos cónyuges por lo que los varones no pueden vivir asumiendo el rol de “ganadores de pan”. Deutsch finaliza el texto señalando que estas familias practican más igualitarismo del que ellos dicen, a diferencia de las clases medias que practican menos igualitarismo del que dicen hacer.

### ***Edad a la que se contrae matrimonio y se tiene el primer hijo/hija***

Algunas investigaciones indican que cuando las mujeres se casan a una edad más tardía hacen menos trabajo reproductivo (Pittman & Blanchard, 1996). Se señala que estas mujeres poseen identidades más independientes, niveles educativos más elevados y están dotadas de una ideología de género más liberal. Ahora bien, también se establece que la relación entre las variables desaparece cuando se incluyen en el análisis otro tipo de variables mediadoras, tales como la presencia y el número de hijos e hijas en el hogar. Así, cuando una mujer se casa más tarde tiene menos hijos e hijas, lo cual se asocia con una menor inversión temporal en las tareas reproductivas. Con respecto a los hombres, se concluye que la edad a la que han contraído matrimonio no se relaciona con el tiempo que dedican a estas labores.

Sobre el particular, también se pronuncia Coltrane (1996) quien constató que si las parejas esperaban a tener los hijos e hijas cuando estaban cerca de la treintena y cuando ya llevaban unos años conviviendo, se producía un reparto más equitativo de las tareas reproductivas. El retraso en el inicio de la paternidad y la maternidad permite a las mujeres desarrollar una fuerte y consistente identidad profesional, concienciar a los hombres para la paternidad y reforzar sus ideas acerca del reparto equitativo de las labores reproductivas. Este autor señala que las mujeres que entrevistó para su estudio y que habían tenido los hijos/ hijas entre los 20 y los 25 años se mostraban más reacias a demandar ayuda y tenían más dificultades para lograr que sus parejas hiciesen trabajo reproductivo.

Asimismo, Coltrane indica que es frecuente que los primeros años de matrimonio se caractericen por la inestabilidad de los

proyectos conyugales, por los conflictos derivados de la vida en pareja, así como por la inseguridad económica. Evidentemente, si la edad para tener a los hijos e hijas se retrasa, la estabilidad marital será mayor y, en consecuencia, podemos inferir que la implicación de padres y madres será más consciente, estable y comprometida.

### **Nacionalidad**

Con respecto a esta variable queremos destacar el estudio de carácter transnacional de Davis & Greenstein (2004) en el que si bien se concluye que en todos los países estudiados las mujeres siempre puntúan más alto en las medidas de trabajo reproductivo, también se observan diferencias importantes entre los distintos países. Así, concluyen que el país en el que las mujeres puntúan más alto en las medidas de trabajo reproductivo es Japón, siendo estos resultados consistentes con los obtenidos en otras investigaciones (Davis & Greenstein, 2004; Shelton & John, 1996). Los japoneses, manifiestan actitudes muy conservadoras hacia el reparto de estas tareas, como corresponde a una sociedad muy polarizada por razón de género.

A su vez, Davis & Greenstein (2004) también constatan que los participantes de su estudio pertenecientes a la muestra de la República Checa, Estonia, Hungría y Rusia están más dispuestos que los que pertenecen a los Estados Unidos a indicar que los maridos hacen, al menos, la mitad del trabajo reproductivo. Asimismo, los participantes en el estudio que viven en Alemania, Japón, Polonia y Eslovenia están menos dispuestos que los que viven en los Estados Unidos a señalar que los maridos hacen como mínimo la mitad de las labores reproductivas.

También debemos destacar el estudio de Raldúa (2001) quien analiza el empleo del tiempo en hombres y mujeres en diversos países, y concluye que los países con mayores desigualdades de género son España, Italia, Polonia y Japón. Con respecto al cuidado de niños y niñas las mayores desigualdades se producen en Israel, Australia y Letonia.

### **Conclusión**

La literatura científica ha puesto de manifiesto que todavía persiste una división sexual del trabajo reproductivo. Asimismo, también se han estudiado las variables que permiten explicar las diferencias de género que existen en el tiempo dedicado a estas tareas. La primera teoría que gozó de potencia explicativa fue la teoría de los recursos. Desde este modelo se afirma que hay tres variables que explican las diferencias en el tiempo que hombres y mujeres dedican a estas tareas. En primer lugar, se analizó la influencia de los recursos económicos que cada miembro de la pareja aporta por su trabajo productivo. En contra de lo esperado no se pudo concluir, de forma unánime, que a mayor aportación económica, menor participación en el trabajo reproductivo. Es más, se concluyó que incluso en aquellas familias en las que la mujer ganaba más dinero seguía habiendo una división sexual de estas tareas. En segundo lugar, se estudió la influencia de la titulación académica. Se constató que las mujeres con altas certificaciones hacían menos trabajo reproductivo y sus maridos más. Asimismo, aquellos varones con altas titulaciones también hacían más que los que tenían menos titulaciones. Con respecto a la teoría de los recursos, la última variable estudiada fue el prestigio del cargo laboral, pero los estudios no fueron concluyentes sobre la relación que existía entre las variables.

La disponibilidad temporal es otra variable estudiada, confirmando que cuando aumenta el número de horas que hombres y mujeres dedican al trabajo productivo, se reduce el que invierten en el trabajo reproductivo. En cuanto a la ideología de género, se demostró que tiene una relación estadísticamente más significativa, con la variable estudiada, la ideología de género del varón que la de la mujer. Asimismo, también se constató que las mujeres jóvenes hacen menos trabajo reproductivo que las que tienen más edad. También se concluyó que las mujeres casadas hacen más trabajo reproductivo que otras mujeres que tienen otro status marital y que en el caso de los hombres ocurre a la inversa, es decir, los varones casados son los que hacen menos trabajo reproductivo.

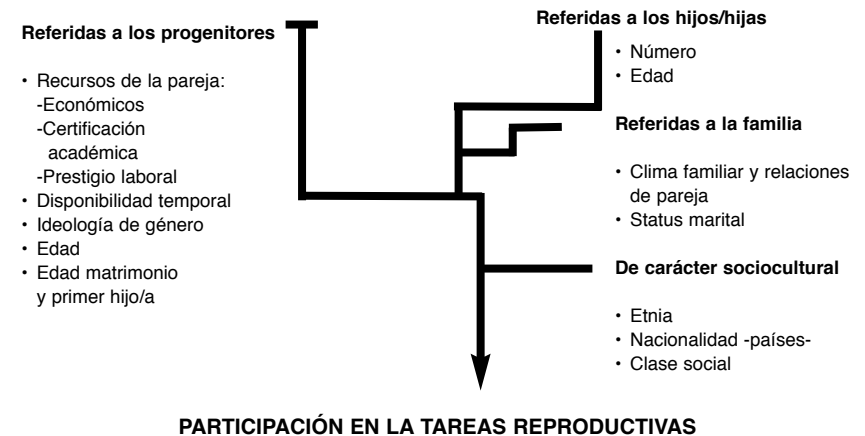
Igualmente, se confirmó que las parejas de gays y lesbianas tienen un acuerdo más igualitario. Asimismo, la existencia de un buen clima familiar favorece el reparto equitativo, mientras que

la presencia de hijas e hijos en el hogar aumenta el trabajo reproductivo de la mujer, pero no el del varón. Del mismo modo, cuando la pareja se casa a edad más tardía el reparto se hace más equitativo. Por último, mencionar que también se han estudiado otras variables (etnicidad, clase social) pero no se han obtenido resultados concluyentes.

En la figura 1 presentamos una relación de las variables que se han estudiado, siendo conscientes de que el modelo presentado debe percibirse desde una perspectiva dinámica, pues la influencia de las distintas variables no se puede interpretar de forma determinista y lineal. Para poder entender adecuadamente un fenómeno tan complejo debe tenerse en cuenta que estas variables interactúan entre sí.

Más que asumir que un único factor puede explicar totalmente cómo se divide el trabajo reproductivo, es más provechoso preguntarnos por la manera en que estas variables interactúan, y cómo determinados contextos y situaciones sociales pueden privilegiar la importancia de una variable sobre las demás. Estas variables operan simultáneamente y sólo pueden ser separadas cuando se hace una revisión teórica como la que hemos hecho en estas páginas. Los factores estarán presentes en cada familia, en mayor o menor medida, e interactuarán entre sí de una forma particular. La complejidad y multidimensionalidad del fenómeno sólo puede ser entendida si tenemos en cuenta que no sirven explicaciones unicasales. En este sentido, la investigación futura que se emprenda deberá explorar la forma en que las variables se relacionan y cómo varía su influencia de acuerdo a diferentes contextos ecológico-culturales.

Figura 1. Variables implicadas en la distribución sexual del trabajo reproductivo.



## Bibliografía

- ALBERDI, I. (1999). *La nueva familia española*. Barcelona: Taurus.
- ALBERDI, P. y ESCARIO, P. (2007). *Los hombres jóvenes y la paternidad*. Bilbao: Fundación BBVA.
- ALMEIDA, D. M.; MAGGS, J. L. y GALAMBOS, N. L. (1993). "Wives' employment hours and spousal participation in family work". *Journal of Family Psychology*, 7 (2) (pp. 233-244).
- APPARALA, M.L.; REIFMAN, A. y MUNSCH, J. (2003). "Cross-national comparison of attitudes toward fathers' and mothers' participation in household tasks and childcare". *Sex Roles*, 48 (5/6) (pp. 189-203).
- BARTAU, I.; MAGANTO, J. M. y ETXEBERRÍA, J. (2002). "La implicación en el trabajo familiar: fuentes de influencia e implicaciones educativas". *Revista de Educación*, 329 (pp. 349-371).
- BARTLEY, S. J.; BLANTON, P. W. y GILLIARD, J. L. (2005). "Husbands and wives in dual-earner marriages: decision-making, gender role attitudes, división of household labor, and equity". *Marriage and Family Review*, 37 (4) (pp. 69-94).
- BATALOVA, J. A. y COHEN, P. (2002). "Premarital cohabitation and housework: copules in cross-national perspective". *Journal of Marriage and Family*, 64 (3) (pp. 743-755).

- BAXTER, J. (2005). "To marry or not to marry: marital status and the household division of labor". *Journal of Marriage and Family*, 26 (pp. 300-321).
- BAXTER, J., HEWITT, B. y HAYNES, M. (2008). "Life course transitions and housework: marriage, parenthood and time on housework". *Journal of Marriage and Family*, 70 (pp. 259-272).
- BAXTER, J.; HEWITT, B. y WESTERN, M. (2005). "Post-familial families and the domestic division of labour". *Journal of Comparative Family Studies* (pp. 583-600).
- BIANCHI, S.M.; MILKIE, M. A.; SAYER, L. C. y ROBINSON, J. P. (2000). "Is anyone doing the housework?. Trends in the gender division of household labor". *Social Forces*, 79 (1) (pp. 191-228).
- BITTMAN, M.; ENGLAND, P.; FOLBRE, N.; SAYER, L. y MATHESON, G. (2003). "When does gender trump money?. Bargaining and time in household work". *American Journal of Sociology*, 109 (1) (pp. 186-214).
- BLAIR, S. L. (1998). "Work roles, domestic roles, and marital quality: perceptions of fairness among dual-earner couples". *Social Justice Research*, 11 (3) (pp. 313-335).
- BLAIR, S.L. y LICHTER, D. T. (1991). "Measuring the division of household labor: gender segregation of housework among American couples". *Journal of Family Issues*, 12 (pp. 91-113).
- BLAISURE, K. R. y ALLEN, K. R. (1995). "Feminist and the ideology and practice of marital equality". *Journal of Marriage and the Family*, 57 (pp. 5-19).
- BRINES, J. (1994). "Economic dependency, gender and the division of labor at home". *American Journal of Sociology*, 100 (3) (pp. 652-688).
- BRULLET, C. (1996). "Prácticas de crianza e identidades parentales", en C. BRULLET y P. CARRASQUER: *Sociología de las relaciones de género* (pp. 45-65). Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos sociales.
- BUSTELO GARCÍA DEL REAL, C. (1992). "El reparto de las responsabilidades familiares y profesionales". *Infancia y Sociedad*, 16 (pp. 49-66).
- COLTRANE, S. (1996). *Family man. Fatherhood, housework and gender equity*. New York: Oxford University Press.

- COLTRANE, S. (2000). "Research on household labor: modeling and measuring the social embeddedness of routine family work". *Journal of Marriage and the Family*, 62 (pp. 1208-1233).
- CUNNINGHAM, M. (2005). "Gender in cohabitation and marriage. The influence of gender ideology on housework allocation over the life course". *Journal of Family Issues*, 26 (8) (pp. 1037-1061).
- CUNNINGHAM, M. (2007). "Influences of women's employment on the gendered division of household labor over the life course: evidence from a 31-Year Panel Study". *Journal of Family Issues*, 28 (3) (pp. 422-444).
- DAVIS, S. N. y GREENSTEIN, T. N. (2004). "Cross-national variations in the division of household labor". *Journal of Marriage and Family*, 66 (pp. 1260-1271).
- DAVIS, S. N.; GREENSTEIN, T.N. y GERTEISEN, J. P. (2007). "Effects of union type on division of household labor". *Journal of Family Issues*, 28 (9) (pp. 1246-1272).
- DE LA FUENTE, M. (DIR.) (2007). *Usos del tiempo, estereotipos, valores y actitudes*. Madrid: Instituto de la mujer.
- DEMARIS, A. y LONGMORE, M. A. (1996). "Ideology, power and equity: testing competing explanations for the perception of fairness in household labor". *Social Forces*, 74 (3) (pp. 1043-1071).
- DEUTSCH, F. M.; LUSSIER, J. B. y SERVIS, L. J. (1993). "Husbands at home: predictors of paternal participation in childcare and housework". *Journal of Personality and Social Psychology*, 65 (6) (pp. 1154-1166).
- DEUTSCH, F. M. (1999). *Halving it all. How equally shared parenting works*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- DOUCET, A. (2001). "You see the need perhaps more clearly than I have. Exploring gendered processes of domestic responsibility". *Journal of Family Issues*, 22 (3) (pp. 328-357).
- DUNNE, G. A. (1998). « Pioneras tras los umbrales : hacia un mayor equilibrio en la organización del trabajo entre parejas». *Asparkia: Investigación Feminista*, 9 (pp. 55-78).
- DURÁN, M. A. (1988). *De puertas adentro*. Madrid: Instituto de la Mujer.

- ERICKSON, R. J. (2005). "Why emotion work matters: sex, gender, and the division of household labor". *Journal of Marriage and Family*, 67 (pp. 337-351).
- FASSINGER, P. A. (1993). "Meanings of housework for single fathers and mothers. Insights into gender inequality", en J. C. HOOD (Ed.): *Men, work and family* (pp. 195-216). London: Sage.
- GERSTEL, N. y GALLAGHER, S. K. (2001). "Men's caregiving. Gender and the contingent character of care". *Gender and Society*, 15 (2) (pp. 197-217).
- GPI CONSULTORES (2005). *Estudio sobre la conciliación de la vida familiar y la vida laboral: situación actual, necesidades y demandas*. Madrid: Instituto de la Mujer.
- GREENSTEIN, T. N. (1996). "Husbands' participation in domestic labor: interactive effects of wives' and husbands' gender ideologies". *Journal of Marriage and the Family*, 58 (pp. 585-595).
- GUPTA, S. (1999). "The effects of transitions in marital status on men's performance of housework". *Journal of Marriage and the Family*, 61 (pp. 700-711).
- HOOK, J. L. (2004). "Reconsidering the division of household labor: incorporating volunteer work and informal support". *Journal of Marriage and Family*, 66 (pp. 101-117).
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. *Encuesta de empleo del tiempo 2002-2003. Resultados definitivos*. Disponible en la página web: <http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft25%2Ffe447&file=inebase&L=0>
- IZQUIERDO, M. J.; DEL RÍO, O. y RODRÍGUEZ, A. (1988). *La desigualdad de las mujeres en el uso del tiempo*. Madrid: Ministerio de Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer.
- KITTEROD, R. H. (2002). "Mothers' housework and childcare: growing similarities or stable inequalities?". *Acta Sociologica*, 45 (pp. 127-149).
- KROSKA, A. (2004). "Division of domestic work. Revising and expanding the theoretical explanations". *Journal of Family Issues*, 25 (7) (pp. 900-932).
- LEE, Y-S. y WAITE, L. J. (2005). "Husbands' and wives' time spent on housework: a comparison of measures". *Journal of Marriage and Family*, 67 (pp. 328-336).

- LENNON, M. C. y ROSENFELD, S. (1994). "Relative fairness and the division of housework: the importance of options". *American Journal of Sociology*, 100 (2) (pp. 506-531).
- MATTINGLY, M. J. y SAYER, L. C. (2006). "Under pressure: gender differences in the relationship between free time and feeling rushed". *Journal of Marriage and Family*, 68 (pp. 205-221).
- MEIL, G. (1997a). "La redefinición de la división del trabajo doméstico en la nueva familia urbana española". *Revista Española de Investigaciones Sociológicas (REIS)*, 80 (pp. 69-93).
- MEIL, G. (1997b). "La participación masculina en el cuidado de los hijos en la nueva familia urbana española". *Papers*, 53 (pp. 77-99).
- MEIL, G. (1999). "Cambio familiar y política de conciliación de vida familiar y vida laboral en España". *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales*, nº Extraordinario (pp. 11-40).
- MEIL, G. (2005). "El reparto desigual del trabajo doméstico y sus efectos sobre la estabilidad de los proyectos conyugales". *Revista Española de Investigaciones Sociológicas (REIS)*, 111 (pp. 163-180).
- MENÉNDEZ, S. y HIDALGO, M. V. (1997). "La participación del padre en el cuidado de sus hijos e hijas y la interferencia del trabajo". *Revista de Psicología Universitas Tarraconensis*, XIX (2) (pp. 5-22).
- MENÉNDEZ, S. y HIDALGO, M. V. (1998). "La participación del padre en las tareas de crianza y cuidado de sus hijos e hijas". *Apuntes de Psicología*, 16 (3) (pp. 333-344).
- MIKULA, G. (1998). "División of household labor and perceived justice: a growing field of research". *Social Justice Research*, 11 (3) (pp. 215-241).
- NAVARRO, L. (2006). "Modelos ideales de familia en la sociedad española". *Revista Internacional de Sociología (RIS)*, 43 (pp. 119-138).
- PAGE, A. (1996). *Los usos del tiempo como indicadores de la discriminación entre géneros*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer.
- PAPÍ, N. y FRAU, M. J. (2005). "La conciliación del empleo y del hogar: respuesta y reflejo de una organización del trabajo

- construida desde la institución del género". *Revista Española de Investigaciones Sociológicas (REIS)*, 110 (pp. 149-174).
- PATERNA, C. y MARTÍNEZ, C. (2001). "La posición de la mujer frente a los roles de género: familia versus empleo". *Apuntes de Psicología*, 19 (3) (pp. 403-420).
- PÉREZ-DÍAZ, V.; CHULIA, E. y VALIENTE, C. (2000). *La familia española en el año 2000. Innovación y respuesta de las familias a sus condiciones económicas, políticas y culturales*. Madrid: Fundación Argentaria/ Visor.
- PITTMAN, J. F. y BLANCHARD, D. (1996). "The effects of work history and timing of marriage on the division of household labor: a life-course perspective". *Journal of Marriage and the Family*, 58 (pp. 78-90).
- PRESSER, H. B. (1994). "Employment schedules among dual-earner spouses and the division of household labor by gender". *American Sociological Review*, 59 (pp. 348-364).
- RALDÚA, E. V. (2001). "Comparación internacional de los empleos del tiempo de mujeres y hombres". *Revista Española de Investigaciones Sociológicas (REIS)*, 94 (pp. 105-126).
- RAMOS, R. (1990). *Cronos dividido. Uso del tiempo y desigualdad entre mujeres y hombres en España*. Madrid: Ministerio de Asuntos Sociales. Instituto de la Mujer.
- SÁNCHEZ, L. (1994). "Gender, labor allocations, and the psychology of entitlement within the home". *Social Forces*, 73 (2) (pp. 533-553).
- SÁNCHEZ, L. y THOMSON, E. (1997). "Becoming mothers and fathers. Parenthood, gender and the division of labor". *Gender and Society*, 11 (6) (pp. 747-772).
- SAYER, L. C. (2005). "Gender, time and inequality: trends in women's and men's paid work, unpaid work and free time". *Social Forces*, 84 (1) (pp. 285-303).
- SAYER, L.C.; BIANCHI, S. M. y ROBINSON, J. P. (2004). "Are parents investing less in children? Trends in mothers' and fathers' time with children". *American Journal of Sociology*, 110 (1) (pp. 1-43).
- SHELTON, B. A. (1990). "The distribution of household tasks: does wife's employment status make a difference?". *Journal of Family Issues*, 11 (2) (pp. 115-135).

- SHELTON, B. A. y JOHN, D. (1993a). "Does marital status make a difference?. Housework among married and cohabiting men and women". *Journal of Family Issues*, 14 (3) (pp. 401-420).
- SHELTON, B. A. y JOHN, D. (1993b). "Ethnicity, race and difference. A comparison of white, black, and hispanic men's household labor time", en J. C. HOOD (Ed.): *Men, work and family* (pp. 131-150). London: Sage.
- SHELTON, B. A. y JOHN, D. (1996). "The division of household labor". *Annual Review of Sociology*, 22 (pp. 299-322).
- SHIRLEY, C. y WALLACE, M. (2004). "Domestic work, family characteristics, and earnings: reexamining gender and class differences". *The Sociological Quarterly*, 45 (4) (pp. 663-690).
- SOUTH, S. J. y SPITZE, G. (1994). "Housework in marital and nonmarital households". *American Sociological Review*, 59 (pp. 327-347).
- SPITZE, G. y LOSCOCCO, K. A. (2000). "The labor of sisyphus?. Women's and men's reactions to housework. *Social Science Quarterly*", 81 (4) (pp. 1087-1100).
- STEVENS, D.; KIGER, G. y RILEY, P. J. (2001). "Working hard and hardly working: domestic labor and marital satisfaction among dual-earner couples". *Journal of Marriage and Family*, 63 (pp. 514-526).
- SUBIRATS, M. (1993). "El trabajo doméstico, nueva frontera para la igualdad", en GARRIDO, L. y GIL, E. (Eds.): *Estrategias familiares* (pp. 299-315). Madrid: Alianza.
- SULLIVAN, O. (1997). "The division of housework among remarried couples". *Journal of Family Issues*, 18 (2) (pp. 205-223).
- SULLIVAN, O. (2000). "The division of domestic labour: twenty years of change?". *Sociology*, 34 (3) (pp. 437-456).
- SULLIVAN, O. (2004). "Changing gender practices within the household. A theoretical perspective". *Gender and Society*, 18 (2) (pp. 207-222).
- TICHENOR, V. (2005). "Maintaining men's dominance: negotiating identity and power when she earns more". *Sex Roles*, 53 (3/4) (pp. 191-205).
- TOBÍO, C. (1998). "Roles de género y la relación familia-empleo". *Asparkia: Investigación Feminista*, 9 (pp. 21-44).
- TOBÍO, C. (2002). "Conciliación o contradicción: cómo hacen las madres trabajadoras". *Revista Española de Investigaciones Sociológicas (REIS)*, 97 (pp. 155-186).

- TOBÍO, C. (2005). *Madres que trabajan. Dilemas y estrategias*. Madrid: Cátedra.
- TORNS, T.; BORRÁS, V. y CARRASQUER, P. (2003/2004). "La conciliación de la vida laboral y familiar: ¿un horizonte posible?". *Sociología del Trabajo*, 50 (pp. 111-137).
- TWIGGS, J. E.; McQUILLAN, J. y MARX FERREE, M. (1999). « Meaning and measurement: reconceptualizing measures of the division of household labor". *Journal of Marriage and the Family*, 61 (3) (pp. 712-724).
- VALIENTE, C. (1997). "¿Algo más que "ganadores de pan"?: el papel de los hombres en el ámbito familiar en España (1975-1996)". *Revista Española de Investigaciones Sociológicas (REIS)*, 79 (pp. 221-246).

## Mobbing: principales debates teóricos e implicaciones prácticas en el ámbito laboral español

SUSANA MAYORAL BLASCO

LICENCIADA EN SOCIOLOGÍA Y DOCTORA EN SOCIOLOGÍA  
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BARCELONA

**Resumen:** Presentamos una revisión de los principales debates teóricos sobre el mobbing que han tenido lugar en España en el periodo 1998-2008, alrededor de tres grandes cuestiones: qué es el mobbing, qué hacer ante el mobbing, las cifras sobre el mobbing. Como principales resultados planteamos que el principal debate se establece entre una visión del mobbing como un problema cuasi-individual entre acosador y víctima, versus una visión del mobbing como problema colectivo de salud laboral, lo que tiene consecuencias prácticas en la prevención y en la intervención. Estas posiciones iniciales van evolucionando hacia posiciones de síntesis, que intentan realizar una lectura del mobbing recogiendo las aportaciones de ambas. Como conclusión final planteamos que falta un tercer debate: el mobbing como problema de relaciones laborales.



**Palabras clave:** mobbing, debates teóricos, implicaciones prácticas, prevención, intervención.

## Mobbing: main theoretical debates and practical implications in the context of the spanish workplace

**Abstract:** We present a review of the main theoretical debates on mobbing, which took place in Spain during the period of 1998-2008, based on three important questions: what is mobbing, what to do when confronted with a case of mobbing, and the statistics available for mobbing incidents.

With respect to the most significant results, we suggest that the main debate is between a view of mobbing as a quasi-individual problem between the perpetrator and the victim (i.e. bullying) versus a view of mobbing as a collective occupational health problem, which has practical consequences for prevention and intervention. These initial stances gradually take on positions of synthesis, which attempt to interpret mobbing by drawing on contributions from both perspectives. As a final conclusion, we suggest the need for a third debate: mobbing as a problem arising from relationships in the workplace.

**Keywords:** mobbing, theoretical debates, practical implications, prevention, intervention.

# Mobbing: principales debates teóricos e implicaciones prácticas en el ámbito laboral español



Susana  
Mayoral Blasco

## Introducción

En este artículo pretendemos dar una visión de los debates teóricos sobre el mobbing que han tenido lugar en España en los últimos diez años (1998-2008) y sus implicaciones prácticas en la gestión del mobbing.

Nuestro planteamiento es que estos debates se articulan alrededor de tres grandes cuestiones:

1ª. ¿Qué es el mobbing?: el debate sobre la conceptualización del mobbing.

2ª. ¿Qué hacer ante el mobbing?: el debate sobre las medidas de intervención.

3ª. ¿Cuál es la incidencia real del mobbing en España?: el debate de las cifras.

Nuestro *objetivo* es mostrar que en la actualidad coexisten diferentes visiones del mobbing, y que estas diferentes concepciones teóricas tienen implicaciones prácticas tanto en la prevención como en la intervención.

Como *método* utilizaremos la revisión bibliográfica de las publicaciones sobre este tema en el periodo 1998-2008.

Como *principales resultados* planteamos que el principal debate se establece entre una visión del mobbing como un problema cuasi –individual entre acosador y víctima versus una segunda visión del mobbing como problema colectivo de salud laboral. La primera conceptualización del mobbing, posibilita la

intervención en los casos cuando estos ya se están desarrollando, mientras que la segunda conceptualización posibilita la prevención y la intervención.

Estas posiciones iniciales van evolucionando hacia posiciones de síntesis, que intentan realizar una lectura de mobbing recogiendo las aportaciones de ambas.

Como *conclusión* planteamos que consideramos que falta un debate, que se elude: el mobbing y el ejercicio del poder dentro de la empresa.

Ofrecemos a continuación un esquema de las fechas en las que tienen lugar algunos acontecimientos clave para los debates, para facilitar su seguimiento. Estas fechas tienen un papel orientativo, ya que los debates no se desarrollan uno a continuación de otros de forma lineal, sino que coexisten en el tiempo.

*Algunas fechas clave:*

- 1984: Leymann y Gustavsson publican la primera obra sobre mobbing, que se considera el punto de partida de referencia en el tema.
- 1989: Directiva 89/391/CEE del Consejo, de 12 de junio de 1989, relativa a la aplicación de medidas para promover la mejora de la seguridad y la salud de los trabajadores en el trabajo (Directiva Marco).
- 1995: Ley 31/1995 de 8 de noviembre de Prevención de Riesgos Laborales.
- 1997: Primeros artículos sobre el mobbing en España (Juan Antonio López García-Silva, 1997).
- 1998: El Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo, del Ministerio de Trabajo, publica la "Nota Técnica de Prevención 476: El hostigamiento psicológico en el trabajo: mobbing".
- 2001: Barómetro CISNEROS I (Iñaki Piñuel).
- 2001: Iñaki Piñuel publica *Mobbing: como sobrevivir al acoso psicológico en el trabajo*.
- 2001: Marie France Hirigoyen publica en España *El acoso moral en el trabajo*.
- 2002: Dolores Fernández y Clara Llorens (CCOO-ISTAS) elaboran su modelo "Factores de Riesgo Psicosocial más factores de Acoso = Daños a la Salud". Entra en funcionamiento el ISTAS 21, como instrumento de medida de riesgos psicosociales en relación con el mobbing.
- 2002: Iñaki Piñuel publica el Barómetro CISNEROS II.
- 2006: IV Encuesta Europea de Condiciones de Trabajo (European Foundation for improvement of living and working conditions)
- 2006: IV Encuesta de Condiciones de Trabajo en España (Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales).

(Fuente: Elaboración propia).

## 2. Introducción del tema del mobbing en España: La Nota Técnica de Prevención 476

Heinz Leymann en la década de 1980 fue el primero en definir este riesgo psicosocial, y lo definió como:

“Una situación en la que una persona (o en raras ocasiones un grupo de personas) ejercen una violencia psicológica extrema, de forma sistemática y recurrente (como media una vez por semana) y durante un tiempo prolongado (como media unos seis meses) sobre otra persona o personas en el lugar de trabajo con la finalidad de destruir las redes de comunicación de la víctima o víctimas, destruir su reputación, perturbar el ejercicio de sus labores y lograr finalmente que esa persona o personas abandonen el lugar de trabajo”

(Leymann, 1980. Citado y traducido por Velázquez 2001:5).

A su primera publicación (Leymann y Gustavsson, 1984) le suceden otra serie de publicaciones (Leymann, 1992,1996) y una serie de artículos en revistas científicas (Leymann, 1996; Dieter Zampf y Heinz Leymann, 1996) que contribuyen a difundir el tema.

En España los primeras publicaciones que hacen referencia al tema del mobbing son los artículos publicados por Juan Antonio López García-Silva, “Mobbing en puestos de trabajo de tipo administrativo” (1997), “Violencia psíquica y psicológica en la Administración Pública (1998) y “Hostigamiento psicológico en el trabajo: el mobbing (M<sup>a</sup> Pilar Camps del Saz; Félix Martín Daza; Jesús Pérez Bilbao; Juan Antonio López- García Silva, 1998).

Aunque como vemos ya existían referencias al tema en revistas especializadas y profesionales, vamos a establecer como fecha en la que se introduce “oficialmente” el tema del mobbing en España el año 1998. En este año, el Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo, del Ministerio de Trabajo, publica la “Nota Técnica de Prevención 476: El hostigamiento psicológico en el trabajo: mobbing” (Martín Daza; Pérez Bilbao; López García-Silva, 1998). Aunque establecer esta fecha como punto de inicio de los debates sobre el mobbing en España es en cierta medida una decisión arbitraria, la justificamos en la gran incidencia que tanto en los ámbitos profesionales como sindicales, tienen las notas técnicas del Ministerio

de Trabajo, ya que son referencia obligada en el tema de los riesgos laborales en nuestro país. Dada la importancia de esta Nota Técnica 476 (Martín Daza y otros, 1998) en el tema que nos ocupa, pasamos a citar algunos de sus aspectos más relacionados con los debates que centran este artículo:

*Respecto a qué es el mobbing*, en esta Nota Técnica de Prevención 476 (Martín Daza y otros, 1998), se define el mobbing como:

“Se ha constatado la existencia en las empresas de trabajadores sometidos a un hostigamiento psicológico tal, que presentan síntomas psicósomáticos y reacciones anormales hacia el trabajo y el ambiente laboral. Muchas de estas manifestaciones se ajustan a la definición de mobbing, término empleado en la literatura psicológica internacional para describir una situación en la que una persona o un grupo de personas ejercen una violencia psicológica extrema (en una o más de las 45 formas comportamientos descritos por el Leymann Inventory of Psychology Terrorization, LIPT), de forma sistemática (al menos una vez por semana), durante un tiempo prolongado (más de seis meses) sobre otra persona en el lugar de trabajo, según la definición de Leymann.”

(Martín Daza y otros, 1998:2)

En otro punto, se señala como característica distintiva la relación asimétrica de poder:

“Una característica de la situación es la de ser un conflicto asimétrico entre las dos partes, donde la parte hostigadora tiene más recursos, apoyos o una posición superior a la del trabajador hostigado. En esta dinámica, el presunto agresor o agresores se valen, normalmente de algún argumento o estatuto de poder como pueden ser la fuerza física, la antigüedad, la fuerza del grupo, la popularidad en el grupo o el nivel jerárquico para llevar a cabo estos comportamientos hostigadores”

(Martín Daza y otros, 1998:5)

En otro apartado se señala que el origen del mobbing está relacionado con la organización del trabajo y la gestión del conflicto:

“Básicamente, el substrato que favorece la aparición de este tipo de conductas se encuentra ligado a dos aspectos: la organización del trabajo y la gestión del conflicto por parte de los superiores”

(Martín Daza y otros, 1998:5)

Respecto a la relación entre las características personales y la posibilidad de ser víctima de mobbing, esta Nota Técnica 476 señala:

“Aunque ciertas características pueden estar implicadas en la posibilidad de estar sometido a este tipo de situaciones, en principio, cualquiera puede verse afectado por este problema. De hecho, es posible que alguna vez en su vida, cualquier persona pueda encontrarse con esta situación. No obstante, la reacción del hostigado ante este tipo de problemas sí que puede variar en función de sus características personales. La forma en que se evalúa, y sobre todo la forma en que se enfrenta a la situación una persona está muy relacionada tanto con la solución efectiva del problema como con el nivel o la magnitud de consecuencias que desarrolla el afectado.

(Martín Daza y otros, 1998:6)

También se recogen una serie de conductas que se tipifican como conductas de acoso: acciones contra la reputación o la dignidad personal; acciones contra el ejercicio de su trabajo; manipulación de la comunicación y de la información; creación de situaciones de inequidad.

*Respecto a qué hay que hacer*, la nota técnica apunta la actuación a dos niveles: el de la intervención<sup>1</sup> y el de la prevención. En cuanto a la intervención, señala:

“Para intervenir en la problemática descrita, otro medio lo constituyen los servicios internos de psicología. El contar dentro de la empresa con un servicio permanente de asistencia a los trabajadores desempeñado por profesionales de la psicología puede resultar adecuado. Este tipo de servicio podría desarrollar tareas tales como

<sup>1</sup> Al realizar la revisión bibliográfica ha resultado sorprendente la ausencia de artículos de médicos de empresa, de médicos de los Servicios de Prevención, precisamente de quienes más contacto directo tienen con los casos, que hagan referencia a sus intervenciones en casos de mobbing. Por eso resulta especialmente interesante el artículo de M<sup>a</sup> Reyes Núñez (2002), en que relata las enormes dificultades que tienen para intervenir los médicos del Servicio de Prevención en la empresa en estos casos. Al contrario que en otros países como Francia, en que los médicos del Trabajo están integrados en la estructura de Inspección de Trabajo, lo que garantiza su independencia y el estar libres de las presiones de la empresa, en España, los médicos del Servicio de Prevención están vinculados a la empresa, por lo tanto pagados por ella y sometidos a presiones que en los casos de acoso pueden llegar a ser enormes.

el tratamiento de problemas de carácter personal y apoyo psicológico a los trabajadores, así como el desarrollo de acciones preventivas para evitar la aparición de problemática psicosocial”

(Martín Daza y otros, 1998:11)

Respecto a la prevención se señala:

“La prevención debería atender a las deficiencias del diseño del trabajo (proporcionar un trabajo con un bajo nivel de estrés, alto control del trabajo, alta capacidad de decisión, suficiente autonomía temporal...), al comportamiento de los líderes (deberían desarrollar habilidades para reconocer conflictos y manejarlos adecuadamente, conocer los síntomas del mobbing para su reconocimiento temprano), y a la protección de la posición social de la persona (desarrollando reglas claras, explícitas, escritas y públicas sobre resolución de conflictos personales, que garantice el derecho a la queja y el anonimato y que prevea sistemas de mediación y/o arbitraje)”.

(Martín Daza y otros, 1998:11)

### 3. Los debates sobre el mobbing

*3.1. ¿Qué es el mobbing?: el debate sobre la conceptualización del mobbing. Y ¿qué hacer con el mobbing?: el debate sobre las medidas de intervención<sup>2</sup>*

A pesar de que como vemos ya existían artículos en el ámbito profesional con anterioridad, el término “mobbing” se populariza entre la opinión pública española básicamente a partir del inicio del siglo XXI. Así, en el año 2001 se publican dos libros: “Mobbing: como sobrevivir al Acoso Psicológico en el Trabajo” del psicólogo Iñaki Piñuel; y “El Acoso Moral en el Trabajo” de la psiquiatra Marie France Hirigoyen, que contribuyen a difundir la problemática del mobbing y que contribuyen a que muchas personas que se encuentran en situaciones de acoso laboral tomen conciencia de su situación. Paralelamente se ini-

<sup>2</sup> Para que se vea más claramente la relación entre los aspectos teóricos y sus consecuencias prácticas, trataremos ambas cuestiones a la vez.

cia una campaña de difusión desde los medios de comunicación. Esta comprende tanto noticias y reportajes en la prensa, (El País, 4 de junio de 2001; El País, 3 de noviembre del 2002; El País, 19 de noviembre del 2001; El Periódico de Aragón 22 de septiembre 2003; El País Cataluña, 3 de noviembre 2002), como la presencia de víctimas que relatan su caso en todo tipo de programas televisivos.

Se genera por tanto un debate social alrededor del mobbing, y podríamos decir que este interés social por el tema se transmite a los ámbitos profesionales y académicos, que amplían su interés respecto al mobbing como objeto de estudio.

Pasamos a continuación a ver cuales son los principales debates teóricos en torno a qué es el mobbing y sus consecuencias prácticas.

#### 3.1.1. La perspectiva Psicopatológica (Piñuel, 2001)

##### *a) La conceptualización*

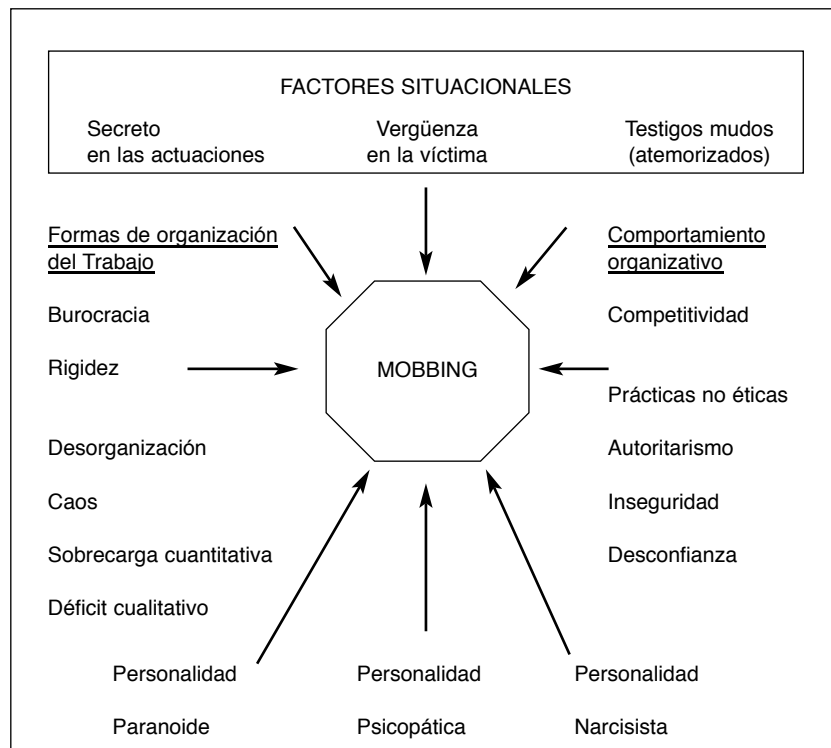
Los primeros profesionales a los que acuden las víctimas en busca de ayuda son los profesionales de la psicología, ya que el mobbing produce daños físicos, pero sobre todo psíquicos, generando un síndrome típico del acoso, el síndrome de ansiedad-depresión. Por lo tanto la Psicología es también, como disciplina, la primera en adentrarse en el tema y en generar teoría sobre el mismo, y lo hace con las herramientas conceptuales y procedimientos que le son propios. Quizá por ello predomina la tendencia a buscar la causa de los problemas en las características personales de los individuos y a elaborar *perfiles psicológicos de acosadores y de víctimas*. Piñuel, define el mobbing como:

“El acoso tiene como objetivo intimidar, apocar, reducir, aplanar, amedrentar y consumir emocional e intelectualmente a la víctima, con vistas a eliminarla de la organización o de satisfacer la necesidad insaciable de agredir, controlar, destruir que suele presentar el hostigador, quien aprovecha la situación que le brinda la situación organizativa particular (reorganización, reducción de costes, burocratización, cambios vertiginosos, etc.) para canalizar una serie de impulsos y tendencias psicopáticas”.

(Piñuel, 2001: 55)

Inicialmente, y estrechamente relacionado con la amplia difusión en los medios de comunicación de la publicación de las obras de Piñuel (2001) e Hirigoyen (2001) el mobbing se empieza conceptualizando como un problema entre un acosador psicópata y una víctima brillante y honrada que por circunstancias azarosas han coincidido en el mismo espacio laboral. El acoso se realiza utilizando técnicas psicológicas que destruyen a la víctima, como la estigmatización, el aislamiento social, la manipulación de la comunicación, la infravaloración... En consonancia con su definición, elabora el siguiente modelo explicativo:

*b) Descripción del modelo*



(Fuente: Piñuel 2001: 132).

Desde esta perspectiva psicopatológica se admite que la organización del trabajo actúa como contexto favorecedor del acoso. Aún así esta perspectiva sigue poniendo el acento en la relación interpersonal, por lo que lógicamente ha tendido a buscar y a elaborar “perfiles” del acosador y de la víctima. En este modelo explicativo, la causa principal del acoso es el tipo de personalidad del acosador: psicópata, paranoico o narcisista.

Esta construcción del problema se refleja en la implantación del término “acoso psicológico” difundido por Piñuel (2001) y “acoso moral en el trabajo” difundido por Hirigoyen (2001) como sinónimo y traducción al español del término mobbing. La difusión de esta conceptualización del mobbing como un asunto “acosador /a – víctima”, resultado de sus perfiles personales, se ve apoyada por la publicación de un gran número de obras que podríamos calificar “de divulgación” sobre el tema. En general se trata de publicaciones con una cierta estructura de manual de autoayuda, en que se describe qué es el mobbing, el perfil y las conductas del acosador, y el perfil y las conductas de la víctima y se proponen una serie de pautas generalmente de comportamiento a la víctima para que se defienda, así como el tratamiento psicológico, farmacológico y la acción legal individual (José Luis González de Rivera y Revuelta, 2003; Nora Rodríguez, 2003; Cruz Blanco, 2003; Gerardo Mediavilla, 2003; José Luis Rivas Sánchez, 2003; M<sup>a</sup> Ángeles López Cabarco, 2003; José Carlos Fuertes Rocañín, 2004; Rosa Peñasco, 2005). En esta misma línea aparecen una serie de artículos en revistas de ámbito profesional (Pérez Bilbao, 2002; Miguel Barón Duque, 2002 a y 2002 b).

*c) Las implicaciones prácticas en la gestión de los casos en el ámbito laboral*

Como es sabido, la construcción de un problema influye en su solución, por lo que al definir el mobbing como un “conflicto entre personalidades” con “determinados perfiles psicológicos”, el ámbito de intervención queda claramente circunscrito a una acción sobre estas personalidades. De ahí que las soluciones a los casos de mobbing, derivadas de esta concepción generalmente, se concretan en una baja médica para la víctima cuando los daños a la salud son ya evidentes y su tratamiento psicológico y farmacológico, y a un posterior cambio de puesto de tra-

bajo —en el mejor de los casos— cuando se le da el alta. Aunque el tratamiento psicológico de las víctimas es imprescindible para su recuperación, a otros niveles puede suponer como consecuencia lo que los profesionales sanitarios denominan “medicalización de los problemas sociales”. Esto tiene repercusiones importantes porque en el momento en que se medicaliza un problema, socialmente se le atribuye la responsabilidad de su solución a un grupo determinado de profesionales: los médicos y los psicólogos. Por lo que se corre el riesgo de excluir otro tipo de medidas preventivas y de intervención en el entorno.

Esta perspectiva puede también tener ciertas repercusiones individuales sobre las víctimas, quienes pueden ser fácilmente culpabilizadas en la empresa de su situación, ya que se puede tender a atribuir su síndrome de ansiedad-depresión solamente a “su perfil personal”, por lo que aunque se reincorpore a su organización laboral llevará colgada la etiqueta de ser una persona con “problemas psicológicos”, lo cual podrá favorecer su posterior falta de promoción laboral, que le sean asignados trabajos por debajo de su cualificación, etc. En definitiva, esta perspectiva ha gozado de una gran aceptación en el mundo empresarial, quizá por las ventajas que comporta en términos de gestión de personal

#### *d) Críticas al modelo y a sus consecuencias prácticas*

Respecto al perfil de las víctimas, otros autores como el psicólogo Pérez Bilbao y otros (2001) o la psiquiatra Hirigoyen (2001) cuestionan la idea del “perfil de víctima” y defienden que cualquiera a lo largo de su vida laboral, puede ser víctima del mobbing. Por su parte M<sup>a</sup> Concepción Sáenz Navarro (2001), señala que la mayoría de las investigaciones que se realizan se centran en dos variables: el individuo y las variables organizacionales. Esta autora señala que en las investigaciones sobre el individuo no ha sido posible encontrar un “perfil típico” del acosador (mobber) ni del acosado (mobbed). En lo que sí se suele estar de acuerdo es en considerar que el agresor percibe a la víctima como “peligrosa” por diferentes razones, por lo que más que centrarse en el individuo, es necesario considerar el grupo de trabajo en el que se encuentra la víctima y los motivos por los que aparecen los conflictos.

Enrique Carbonell Vayá (2008:95) llama la atención sobre el hecho de que al menos él no conoce estudios sistemáticos sobre la personalidad del acosador laboral, experiencia que compartimos. Señala como explicación las siguientes: (a) no suelen ser evaluados en procesos judiciales pues no es necesario ni les proporciona ningún beneficio relevante, excepto en casos extremos en la vía penal, que no se corresponde con el promedio de casos de acoso; (b) no se prestan voluntariamente a ninguna investigación, ni ninguna instancia judicial les obliga a participar en ningún programa, a diferencia de lo que ocurre por ejemplo con los maltratados; (c) lo que sabemos sobre la personalidad de los acosadores, es la información proporcionada por las víctimas que han sido acosadas, y esta es insuficiente para un análisis científico.

Este autor señala respecto a los perfiles de las víctimas, que la elaboración de estos perfiles ha seguido un proceso distinto ya que sí han podido ser evaluadas. El problema es que esta evaluación corresponde a las víctimas cuando ya lo son, es decir, cuando ya han sufrido un proceso de acoso y no *antes*. Por lo que tampoco se tienen datos sobre perfiles de víctimas, sino sobre las consecuencias que las víctimas sufren tras haber sido objeto de acoso. Este autor señala que mientras tanto, parece que las víctimas pertenecen a todo tipo de perfiles, y que quizá se podrían describir como envidiables, vulnerables o amenazantes. En todo caso lo más correcto parece concluir que no hay perfiles de víctimas o al menos que sabemos poco de las víctimas antes de iniciarse el acoso.

Relacionado con lo anterior aparecen una serie de libros de carácter técnico que enlazan la perspectiva psicológica con la médica, al profundizar en las consecuencias e indicadores físicos del mobbing (González de Rivera y Revuelta, 2005; Consuelo Morán Astorga, 2005; M<sup>a</sup> Antonia Azcárate Mengual, 2007).

También se realizan críticas a esta visión desde la perspectiva de la prevención de riesgos laborales. Así Josep Lluís Esplugas Trenc señala:

“Adoptando este punto de vista las soluciones y medidas preventivas se tornan muy limitadas, y prácticamente se reducen a pedir un castigo para el acosador e indemnizar moralmente a la víctima (que es precisamente lo que proponen las asociaciones de víctimas y los partidos más sensibles al tema).

Ello favorece que se pierda de vista el sistema de relaciones laborales de la empresa o institución, y que por tanto se desdibujen otras perspectivas más globales que permitan concebir el mobbing no como un problema tan solo de la persona que lo padece o del perverso acosador que lo desencadena, sino más bien como un síntoma de las deficiencias en la organización del trabajo, del clima laboral, de la selección y promoción de directivos y mandos intermedios, del estilo de mando y de la cultura empresarial en cuestión“.

(Espluga Trenc , 2002:3-4)

3.1.2. La perspectiva sociolaboral

Otro de los lugares a los que acuden las víctimas de mobbing en busca de ayuda, son los sindicatos. Éstos a partir de su experiencia en la gestión de casos mediante la acción sindical, elaboran otra lectura del fenómeno. Dentro de la aportación sindical a la definición del mobbing, es obligado mencionar a Dolores Fernández y Clara Llorens (2002) quienes elaboran un modelo teórico explicativo específico del mobbing, el modelo “Factores de Riesgo Psicosocial + Factores de Acoso = Daños a la Salud”.

a) La conceptualización

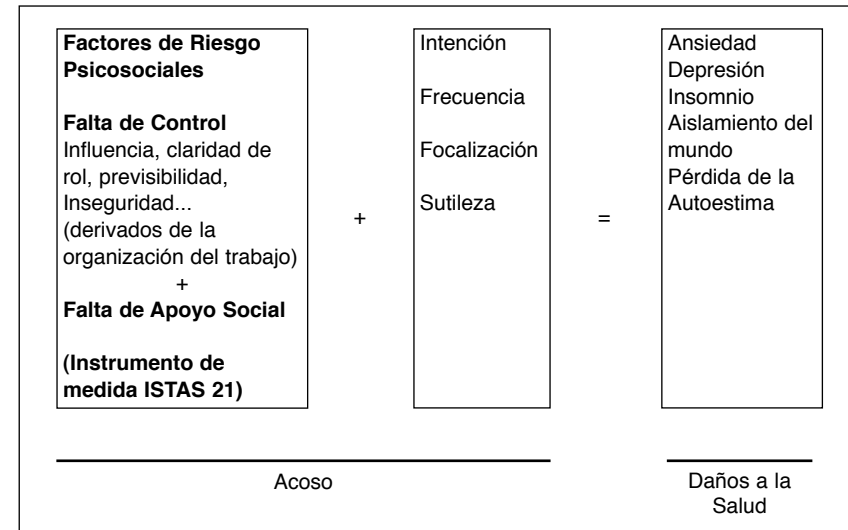
Estas autoras definen el mobbing como:

“Entonces ¿qué es el acoso moral? *Es un riesgo laboral*, derivado de las condiciones de trabajo, cuyos efectos en la salud son daños derivados del empleo y es una obligación empresarial prevenirlo. Se produce cuando el empresario o sus representantes o cualquier trabajador (es) que tiene(n) una posición de mayor poder (reconocido como una categoría laboral superior, o de facto, por tener mayores apoyos, mayor antigüedad, etc. actúan con el propósito de dañar a otro/a u otros/as trabajadores *usando las deficiencias en la organización del trabajo* de forma repetida y frecuente en el tiempo. Lo que diferencia el acoso moral de otros problemas derivados de la organización del trabajo es la intencionalidad de causar daño, la focalización en una o varias personas, la repetición, frecuencia y continuidad en el tiempo (NTP 476: 1998.) Si no se dan estas características, hablaremos de factores de Riesgo Psicosocial derivados de la organización del trabajo, pero no estaremos hablando de un caso de acoso moral”.

(Fernández y Llorens, 2002: 2)

A partir esta conceptualización del acoso, elaboran un modelo muy sencillo (2002:3) que pone en relación los riesgos psicosociales con el mobbing, que reproducimos a continuación.

b) Descripción del modelo



Estas autoras defienden que:

“Las deficiencias en la organización del trabajo y la intencionalidad de causar daño son la base necesaria para que podamos hablar de acoso moral. De todos modos, el elemento fundamental es la organización del trabajo puesto que si hay intención de causar daño pero la organización del trabajo no puede ser usada como elemento hostigado, no se dará el acoso moral. Eso significa también que la personalidad del acosador o de la víctima no son la base del problema”.

(Fernández y Llorens, 2002: 3)

Fernández y Llorens (2002) elaboran un modelo que explica el mobbing como la exposición intencionada de la víctima a una serie de riesgos psicosociales, por parte de alguien que tienen más poder (el acosador/a) lo que provoca daños a su salud. El modelo incluye además un instrumento de medida propio, el ISTAS 21

(Salvador Moncada, Clara Llorens, Tage Kristensen, 2003) lo que contribuye de forma indudable a su aplicabilidad y creemos que también a su amplia difusión en los medios sindicales.

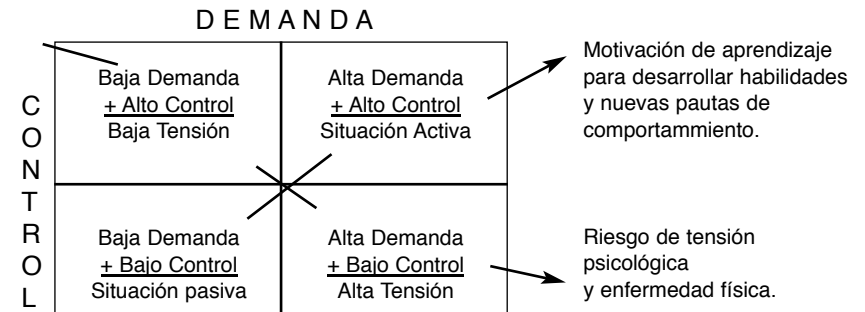
Esta construcción del problema del mobbing como un fenómeno ligado a la organización del trabajo y a los riesgos psicosociales se apoya teóricamente, fundamentalmente, en la Nota Técnica de Prevención 476 (Martín Daza y otros, 1998) y en el modelo Demandas-Control-Apoyo Social de Robert Karasek (1998). Este modelo hace referencia básicamente al efecto que sobre la salud producen las exigencias psicológicas (Demandas) combinadas con el Control sobre las tareas.

Por "Demanda" entendemos las exigencias psicológicas que supone la realización de un trabajo, las cuales tienen un aspecto cuantitativo y otro cualitativo. El aspecto cuantitativo comprende el volumen de trabajo en relación al tiempo disponible para realizarlo (presión del tiempo) y la cantidad de interrupciones que obligan a dejar momentáneamente las tareas y volver a ellas más tarde. El aspecto cualitativo de las exigencias psicológicas hace referencia a algunas características de esta demanda más presentes en determinados tipos de trabajos como en trabajos de tipo emocional, es decir, aquellos que exponen a las personas a procesos de transferencia de emociones y sentimientos, como todos aquellos que requieren contacto con usuarios, público y clientes; o los trabajos de tipo cognitivo, que requieren un gran esfuerzo intelectual; o los trabajos de tipo sensorial, que requieren un gran esfuerzo de los sentidos (por ej. los controladores aéreos).

El "Control" también se desdobra en otras subdimensiones, como la "posibilidad de desarrollar habilidades propias", en el sentido de tener las capacidades profesionales y personales suficientes para realizar las tareas y de realizar aquel trabajo que mejor se sabe hacer; o la autonomía, es decir, capacidad de decisión sobre las propias tareas. Es también importante el control sobre el tiempo (pausas y tiempos de trabajo).

En función de las dos dimensiones de Demanda – Control, Karasek (1998:34) elabora poniéndolas en relación, cuatro grupos de situaciones.

- 1) Activas: alta demanda-alto control:
- 2) Pasivas: baja demanda-bajo control.
- 3) Baja tensión: baja demanda-bajo control.
- 4) Alta tensión: alta demanda-bajo control.



Este modelo fue posteriormente completado por Johnson y Hall (Karasek, 1998:34), para incluir el apoyo social, como una tercera dimensión que lo completaba. Por lo tanto el modelo queda configurado por tres dimensiones: Demanda - Control-Apoyo Social. La hipótesis básica consiste en que las situaciones de "Alta Demanda +Bajo Control + Bajo Apoyo Social" son las que mayor riesgo de enfermedad presentan. Al añadir la dimensión de Apoyo Social en el modelo y medir su influencia, se reconoce la necesidad de que cualquier estudio sobre el estrés en el lugar de trabajo evalúe las relaciones sociales. Las relaciones sociales pueden incrementar considerablemente y también reducir, la estimulación del sistema nervioso, que opera como vínculo entre la situación social y la enfermedad.

Las conductas de mobbing producen situaciones de "Alta Tensión: Alta Demanda + Bajo Control + Bajo Apoyo Social", que producen ansiedad, y otros daños a la salud. Pero también producen "Situaciones Pasivas: Baja Demanda + Bajo Control + Falta de Apoyo Social", que producen depresión y otros daños a la salud.

Recordamos que la NTP 476 (Martín Daza y otros, 1998) señala que la existencia del mobbing está relacionada con la organización del trabajo. El Modelo "Demandas-Control-Apoyo Social" de Karasek (1998), permite establecer una relación directa entre la exposición de los trabajadores a determinadas situaciones generadas por la organización del trabajo (alta tensión y pasividad) y los daños a la salud (ansiedad y depresión). El modelo de Karasek (1998) actúa como modelo predictivo de carácter general. Es decir, cualquier persona que esté expuesta



el tiempo suficiente a situaciones de alta tensión o pasividad provocadas por la organización del trabajo (riesgos psicosociales) sufrirá daños en su salud. De igual manera que cualquier persona que esté expuesta el suficiente tiempo a una situación de contaminación radioactiva, sufrirá daños en su salud.

La principal consecuencia teórica del modelo de Karasek aplicada al mobbing, es que el mobbing pasa de ser un problema individual (daños a la salud dependiendo del perfil personal) a ser un problema colectivo de salud laboral, ya que cualquier persona expuesta a una situación de alta tensión o pasividad, provocada por el mobbing, sufrirá daños en su salud.

Este modelo además permite desestigmatizar a las víctimas, ya que estas no sufren ansiedad o depresión debido a su perfil personal sino debido a la exposición a una situación que produciría ansiedad o depresión a cualquier persona expuesta a ellas, de la misma manera que no culpabilizaríamos de los daños a su salud "al perfil físico" de una persona expuesta a radiaciones radioactivas.

Así mismo, en el momento en que existe una organización del trabajo que genera riesgos psicosociales que pueden ser utilizados como instrumentos de acoso en una organización laboral, es un problema de toda la organización laboral, y por tanto un problema colectivo.

### *c) Implicaciones prácticas en la gestión de los casos en el ámbito laboral*

La principal consecuencia práctica de este modelo, es que conciben la intervención en casos de mobbing a dos niveles: el individual y el colectivo.

A nivel individual, comprende actuaciones como solicitar la baja laboral de la víctima y recurrir a la vía judicial, en general solicitando un juicio por aclaración de contingencias, en el que se establezca si los daños a la salud que sufre la víctima son resultado de su situación laboral o no. Si los daños a la salud sufridos por la víctima son el resultado de su relación laboral y de la actividad laboral, dichos daños son responsabilidad del empresario según la Ley 31/1995 de 8 de noviembre de Prevención de Riesgos Laborales. Ello sin descartar otras actuaciones judiciales por la vía civil o penal.

En el ámbito colectivo, se entiende que es necesario intervenir sobre el entorno, es decir, intentar reducir sino eliminar aquellas situaciones ligadas a la organización del trabajo (existencia de riesgos psicosociales) que hacen posible la existencia de casos de mobbing. Por ello, amparándose en la citada Ley de Prevención de Riesgos Laborales, se puede solicitar una evaluación de Riesgos Laborales Psicosociales del puesto o lugar de trabajo de la víctima, y dependiendo del resultado de la misma, solicitar las modificaciones pertinentes en la organización del trabajo para que se eliminen los riesgos psicosociales que han actuado como substrato que favorece la aparición del acoso y como herramienta de acoso.

Por tanto, este modelo de Fernández y Llorens (2002) posibilita la actividad preventiva, mientras que el modelo psicopatológico (Piñuel, 2001) solo posibilita la intervención en un caso que ya se está dando.

Al igual que ocurría con la perspectiva psicopatológica, a la difusión de la perspectiva sociolaboral también ha contribuido la difusión de gran número de publicaciones de tipo divulgativo de carácter sindical. Generalmente en forma de folletos y artículos de revistas sindicales, destinados a la información de los trabajadores y trabajadoras y publicaciones internas dirigidas a la formación de delegados y delegadas de prevención y sindicalistas. En general responden a una misma estructura: una primera parte informativa (qué es el mobbing conceptualizado como riesgo laboral) en que la mayoría se nutren de otras fuentes, siendo en general recopilaciones y resúmenes de otras publicaciones y una segunda parte formativa (qué tiene que hacer un delegado o delegada sindical y el sindicato) en que se intenta socializar la experiencia sindical, muchas veces a través de contar casos concretos de empresas o la propia experiencia, pero que no están basados en un trabajo de campo sistematizado y científico. Como ejemplos de esta abundante literatura podemos citar las publicaciones de CCOO (CCOO 1998, CCOO 2002, CCOO, 2004, Clara Llorens y M<sup>a</sup> José López Jacobs, 2004; Llorens, 2004) CGT (2002a, 2002b) UGT (2002).

Frente al amplio número de publicaciones relacionadas con la perspectiva psicológica, llama la atención la falta de publicaciones que trasciendan el ámbito sindical de esta perspectiva. En este sentido, existen investigaciones muy interesantes como

la Miguel Ángel Sabio Checa (2003) quien realiza un estudio de casos con un trabajo de campo amplio en una gran empresa, desde su perspectiva de Técnico Superior en Prevención de Riesgos Laborales, y en la que los caso de acoso no son el producto de perfiles psicopatológicos de los acosadores, sino la política de la empresa para deshacerse de cierto colectivo de trabajadores, los sindicalistas.

#### *d) Críticas al modelo y sus consecuencias prácticas*

A diferencia de lo que ocurre con el modelo de Piñuel, no hemos encontrado bibliografía que critique específicamente este modelo. Creemos que una razón es que las publicaciones que a él se refieren, están en cierta medida fuera del ámbito académico, pertenecen al ámbito sindical. Y en el ámbito sindical, la prioridad es la acción sindical, no realizar críticas teóricas a modelos teóricos de otros sindicatos o incluso desde dentro del propio sindicato. Otra razón puede ser que lo cierto es que el ISTAS 21 y todo el protocolo de actuación que conlleva en términos de intervención individual y colectiva, está bastante extendido en el ámbito sindical, y está resultando un instrumento útil en la prevención e intervención en casos de mobbing. Por tanto, realizaremos nuestra propia crítica a este modelo y a sus implicaciones prácticas.

La primera crítica es que consideramos que se centra demasiado en la organización del trabajo. Privilegia una parte de los factores (riesgos psicosociales) sobre los otros (factores de acoso). La segunda crítica, es que según la NTP 476 (Martín Daza y otros, 1998) existe conductas de acoso no relacionadas con la organización del trabajo (agresiones verbales, ataques a las actitudes de la víctima, violencia física) que este modelo no recoge. Nuestra tercera crítica es el individualismo metodológico que subyace detrás del modelo. Así, un acosador /a con intención de causar daño y valiéndose de la organización del trabajo de forma focalizada y sistemática, produce daños a la salud de la víctima. Aunque es cierto que en muchos casos se utiliza la organización del trabajo como instrumento de acoso (Mayoral 2003, 2007; Sabio Checa, 2003) se deja fuera otros factores importantes en el proceso citados por la NTP 476 (Martín Daza y otros, 1998), como son la importancia del tipo de gestión del

conflicto que hacen los superiores, cuya importancia ha podido ser comprobada empíricamente (Mayoral, 2003, 2007; Leymann, 1996; Sabio Checa, 2003).

Finalmente realizamos una crítica a las consecuencias prácticas que tiene la aplicación de este modelo. Las autoras defienden que eliminando los riesgos psicosociales, desaparecerá el acoso, al no haber instrumentos para acosar. Pero tanto desde las teorías sobre el riesgo como desde la práctica sabemos que la reducción del riesgo a cero, no es posible. Por lo que parecería necesario articular otra serie de medidas preventivas o de intervención que no vayan destinadas sólo a modificar la organización del trabajo y la disminución de los riesgos psicosociales.

#### 3.1.3. El debate en la actualidad

En general, siguen coexistiendo ambas posturas teóricas, como lo demuestra que se sigan publicando obras que corresponden a la perspectiva psicopatológica (Piñuel, 2005, Juan Lorenzo de Menbiella, 2007), a la vez que en los ámbitos preventivos se ha extendido significativamente la aplicación del ISTAS 21 como instrumento de detección de casos de acoso, lo que también implica que se extiende el modelo teórico subyacente.

Podemos considerar como uno de los indicadores de la coexistencia de estos modelos la aplicación de diferentes instrumentos para evaluar los riesgos de acoso laboral. Gimeno (2008: 145) enumera los test más utilizados en la actualidad. Entre ellos encontramos al ISTAS 21, que evalúa la existencia de riesgos psicosociales y la exposición de la víctima a ellos. Y entre ellos también encontramos cuestionarios específicos destinados a evaluar síntomas psicossomáticos generados por procesos estresantes como el Test de Salud Total (TST de TS Langner) y el Cuestionario General de Salud (GHQ de Goldenberg), cuestionarios más destinados a evaluar si una persona presenta síntomas que pueden ser consecuencia de sufrir mobbing, cuyo uso podemos considerar que corresponde a una visión del mobbing más próxima al modelo de Piñuel (2001) de agresor-víctima-lesiones.

Pero a su vez, se empieza a tender a posiciones de síntesis que intentan integrar ambas posturas. Un ejemplo de ello es la obra de Carbonell, Gimeno y Mejías (2008), en la que recono-

cen que el mobbing es un problema complejo e intentan aunar las dos perspectivas, la psicológica y la sociolaboral. Carbonell plantea la faceta psicológica del acoso, pero no en cuanto a perfiles de acosadores y víctimas, sino en cuanto que el acoso produce una serie de daños psicológicos a la víctima, generando un síndrome de ansiedad-depresión, así como una serie de síntomas físicos. También realiza un pequeño intento de explicar el acoso desde la psicología social, como resultado de determinadas dinámicas grupales. Finalmente señala, a partir de una investigación propia (Carbonell y Gimeno, 2007), que el acoso laboral está directamente relacionado con la existencia de riesgos psicosociales.

Enlazando con ello, Gimeno señala que desde la perspectiva de la prevención, el mobbing es un síntoma de un problema organizacional y no de una debilidad individual. Señalan como las organizaciones laborales en las que se dan episodios de acoso han desarrollado estructuras organizativas que impulsan comportamientos agresivos. Lo importante en el ámbito de la prevención es analizar por qué en ciertas organizaciones los acosadores actúan impunemente mientras en otras no ocurre así. Esto lleva a plantearse cual es el caldo organizacional que favorece o posibilita las situaciones de acoso en el trabajo.

Gimeno (2008: 134), desde la perspectiva prevencionista, proponen cuatro ámbitos de intervención: el individual, el grupal, el organizacional y el social.

En el ámbito individual, se consideran diferentes aspectos de la persona: la personalidad, las motivaciones, las actitudes, las aptitudes y los recursos personales y sociales. Considera que el ámbito grupal suele jugar un papel fundamental en el surgimiento y mantenimiento de las situaciones de acoso, y que factores como el desempeño de roles, el estatus, las normas grupales, el reparto de tareas, la generación de pertenencia, y sobre todo el liderazgo –formal e informal– son las variables más significativas en este apartado. Un tercer ámbito es la organización, que resulta determinante tanto en la generación de los casos de acoso como en la resolución de los mismos. En cuanto a la relación entre la organización y los casos de acoso, considera que son esenciales factores como la estructura jerárquica, el reparto del poder, los canales de comunicación e información, las relaciones personales, las promociones y el desarrollo pro-

fesionales, el tipo de jornada, el tipo de relaciones sociolaborales, el estilo de mando, la cultura y el clima de la organización entre otros.

Finalmente, se ha de mencionar el ámbito social. El acoso laboral no es ajeno al contexto sociocultural en el que surge. Aspectos como la legislación existente al respecto, los mecanismos socio sanitarios, los recursos técnicos y las percepciones sociales, son aspectos que también influyen en la actividad preventiva.

### *3.2. La incidencia del mobbing en España: El debate sobre las cifras*

Dadas las limitaciones de espacio, vamos a extraer solo aquellos aspectos que nos parecen más relevantes en relación con el aspecto que nos ocupa. Así veremos cual es según estas el criterio para establecer si hay mobbing o no, el total de casos, y la incidencia según sexos.

#### 3.2.1. El Barómetro CISNEROS I y el Barómetro CISNEROS II

Uno de los estudios más conocidos y que contribuyó a llamar al atención sobre la incidencia del mobbing en nuestro país, quizá debido a que se difundió fuera de los ámbitos profesionales a través de la prensa y numerosas presentaciones públicas (Blanco, 2001; CGT, 2002), fue el Barómetro CISNEROS II (Piñuel y Oñate, 2002).

Blanco, en el Diario El País de lunes 4 de junio 2001, informaba de como a partir de los datos del Barómetro CISNEROS I se constataba que el 11'44% de la población activa encuestada manifestaba haber sido objeto de conductas de acoso. Piñuel realizaba una extrapolación de este 11'44% al resto de la población trabajadora de nuestro país, dando una cifra de 1.671.956 trabajadores y trabajadoras que sufrían acoso en España. En el mismo artículo, esta periodista llamaba la atención sobre la diferencia de las cifras dadas por Piñuel respecto a las dadas por la Organización Internacional del Trabajo, quien en diciembre del 2000 cifraba los casos españoles en 750.000 a partir de su Encuesta Europea sobre las Condiciones de Trabajo, de la Fun-

dación Europea para la mejora de las condiciones de Vida y Trabajo.

Esta extrapolación y la rigurosidad del Barómetro CISNEROS I, ha sido desde su publicación un tema de debate tal como recoge Anastasio Ovejero (2006).

Aún así, se realiza un Barómetro CISNEROS II (Piñuel y Oñate, 2002)<sup>3</sup>. A partir de éste Piñuel planteaba que el acoso era un fenómeno emergente en España ya que el primer Barómetro CISNEROS I para el 2001 arrojaba cifras del 11'44 % y el Barómetros CISNEROS II para el 2002, daba cifras del 15% de víctimas de acoso respecto a la población encuestada, lo que indicaba que el fenómeno iba en aumento.

Extractamos a continuación algunos de los datos más llamativos de este Barómetro CISNEROS II (Piñuel y Oñate, 2002).

-1 de cada 3 trabajadores en activo manifiesta haber sido víctima de maltrato psicológico (maltrato verbal o modal) a lo largo de su experiencia laboral (un 33, 72% de la población activa).

-Más del 16 % de la población activa (2'38 millones de trabajadores) manifiesta haber sido objeto de violencia psicológica en su trabajo en los últimos 6 meses, con una frecuencia semanal (16'07%).

-2 de cada 3 trabajadores afectados desconoce estar afectado por el problema (67'12%).

-Un 45 % de los trabajadores manifiesta haber presenciado en su entorno laboral comportamientos de acoso.

Otro dato interesante es que el mobbing afecta tanto a hombres como a mujeres pero existe mayor incidencia en el grupo de las mujeres.

### 3.2.2. IV Encuesta de Condiciones de Vida y Trabajo (Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 2006)

En esta encuesta, para identificar posibles conductas de acoso psicológico en el trabajo pregunta a los trabajadores si en los últimos doce meses habían sido objeto en su entorno de alguna de las siguientes conductas:

-Le ponen dificultades para comunicarse (le impiden expresarse, no se le habla, se evita su mirada, se ignora su presencia, se prohíbe que se hable con usted...).

-Le desacreditan personal o profesionalmente (se le calumnia, se le ridiculiza, se burlan de su vida privada o de su manera de pensar, se cuestionan sus decisiones, se le asignan tareas humillantes, no se le asignan tareas, se critica su trabajo delante de terceros...).

-Le amenazan (amenazas orales, escritas, por teléfono; se le ocasionan desperfectos en su puesto de trabajo, en su vehículo, en su domicilio...).

-Otras conductas de este tipo.

Según la frecuencia de exposición a dichas conductas pueden establecerse dos criterios de análisis de los resultados. Por una parte el criterio restrictivo que agrupa a los trabajadores que dicen ser objeto de conductas de acoso diariamente o por lo menos una vez por semana. Y por otra parte el criterio menos restrictivo, que agrupa a aquellos trabajadores que manifiestan ser objeto de conductas de acoso diariamente, al menos una vez por semana o algunas veces al mes.

Atendiendo el criterio más restrictivo, un 1'6 % de los trabajadores manifestó haber sido objeto en los últimos doce meses de conductas de acoso psicológico. La frecuencia aumenta hasta el 3'6% cuando se atiende al criterio menos restrictivo.

Resulta muy interesante ver, desde el punto de vista del debate sobre las cifras, que según el criterio que se aplique, la misma muestra nos da diferentes resultados.

Otro resultado interesante de esta encuesta es que las mujeres declaran con más frecuencia ser víctimas de acoso, tanto bajo el criterio más restrictivo como bajo el menos restrictivo.

### 3.2.3. Fourth European Working Conditions Survey (2006)

La Fourth European Working Conditions Survey (European Foundation for Improvement of Living and Working Conditions, 2006), señala que 1 de cada 20 (un 5%) de los trabajadores entrevistados había sido objeto de acoso en su lugar de trabajo durante el año 2005.

Este bajo porcentaje, se debe a que se ha sacado la media europea y no refleja las variaciones entre los diferentes países, que van desde un 17 % en Finlandia y un 12% en los Países Escandinavos, hasta el 2% de Italia y Bulgaria. Quienes realizan el estudio señalan que estas diferencias en los porcentajes

parecen ser más el reflejo de la diferente concienciación y sensibilidad hacia el tema que diferencias en la incidencia real.

España ocupa el tercer lugar empezando por el final en cuanto incidencia (alrededor de un 3'5 % de incidencia), seguida de Italia (con un 2%) que ocupa el penúltimo lugar y de Bulgaria (con un 2%) que ocupa el último lugar.

Estamos de acuerdo con los autores del informe, en que es posible que estas diferencias en los datos se deban a factores de tipo más bien cultural, relacionados con la concienciación y sensibilidad hacia el tema, entre los que aventuramos el desconocimiento de qué es el mobbing que no permite identificarlo adecuadamente, o la asunción de comportamientos violentos como una dinámica "inevitable" de las relaciones laborales.

Los datos para España resultan sorprendentes, ya que según este estudio en España los hombres sufren más acoso que las mujeres, lo que contradice los datos proporcionados por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales español en la IV Encuesta sobre las Condiciones de Vida y Trabajo (2006).

Junto a estas encuestas realizadas en un ámbito territorial muy amplio, también podemos encontrar algunos estudios de tipo cuantitativo sobre la incidencia del mobbing en zonas geográficas más pequeñas, como los realizados por Margarita Martín Carballo, Sofía Pérez de Guzmán, y Jacinto Porro Gutiérrez (2005) sobre la incidencia del mobbing en la provincia de Cádiz o el de Carbonell, Gimeno y Mejías (2007) sobre la incidencia del mobbing en la comunidad valenciana.

En resumen, podemos ver como aunque existen diversos estudios sobre la incidencia del mobbing, estos aportan cifras diferentes, por diversos motivos. Algunos estudian aspectos que otros no recogen (como es el caso del muy detallado Barómetro CISNEROS I, Piñuel 2001; y el Barómetro CISNEROS II, Piñuel y Oñate 2002), por lo que no existe posibilidad de comparar datos. Se trata además de una encuesta muy cuestionada respecto a su rigor metodológico, sobre todo en las extrapolaciones que realiza de sus resultados, tal como recoge Ovejero (2006). En aquellos casos que en principio son complementarios, como la IV Encuesta de Condiciones de Trabajo (Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 2006) y la Fourth European Working Conditions Survey (European Foundation for Improvement of Living and Working Conditions, 2006), aparecen datos que se contra-

dicen, como es el caso de el acoso según sexo, ya que la encuesta realizada por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales señala que las mujeres sufren el acoso en mayor medida que los hombres, mientras que los datos de la Encuesta Europea señalan que en nuestro país, los hombres sufren el acoso en mayor medida que las mujeres. También hemos podido ver (IV Encuesta de Condiciones de Vida y Trabajo del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales de España) que la misma encuesta, aplicada a la misma muestra, arroja datos distintos de personas que sufren acoso, según como se defina el acoso en cuanto a la frecuencia de los ataques (criterio restrictivo o amplio).

Pérez Bilbao (2002) ya señalaba y su observación sigue siendo válida, que el aspecto de las cifras es una de las cuestiones por resolver. Es fácil observar que las cifras que ofrecen diferentes estudios sobre el mobbing son dispares. Estas diferencias se deben, según este autor, a la ausencia de una única definición de qué es mobbing, lo cual conlleva a diferentes operativizaciones del concepto y por lo tanto la ausencia de una forma única, normalizada del estudio del fenómeno, ni en cuanto a definición ni en cuanto a herramientas de evaluación.

En definitiva nos encontramos con distintas formas de medirlo (medidas de autodiagnóstico, medidas de exposición a conductas puntuales, medidas de percepción...), y todas ellas con marcos temporales distintos (último año, los últimos 6 meses, momento actual). Por ello aunque dada la disparidad de cifras no debemos considerarlas datos "exactos" de medida de la realidad, tampoco debemos desecharlas, sino que podemos acercarnos a ellos desde una perspectiva orientativa que, en todo caso y finalmente, lo que nos dice es que el fenómeno existe, que tiene cierta presencia en el ámbito laboral y que su tendencia es a aumentar.

#### 4. Principales resultados

Podemos decir que en España el principal debate se ha establecido *entre el Modelo Psicopatológico de Piñuel (2001) y el Modelo de Factores de "Riesgo Psicosocial + Factores de Acoso= Daños a la Salud" de Fernández y Llorens (2002)*. Es decir, entre la visión del mobbing como un problema cuasi -indi-

vidual entre acosador/a –víctima versus una visión del mobbing como problema colectivo de salud laboral.

Asociado a este debate, que consideramos como el debate teórico central, aparecen el debate sobre qué medidas tomar en el *ámbito laboral*. La perspectiva psicopatológica lleva directamente una solución de separar al acosador/a de su víctima (normalmente cambiando de puesto a la víctima) y en los mejores casos sanciones al acosador /a normalmente extralaborales, derivados de la vía judicial cuando la víctima decide denunciar el caso en los tribunales de justicia.

Frente a ello, las medidas que se derivan de la perspectiva sociolaboral, son una doble intervención a nivel individual y colectivo, en que se interviene a nivel individual intentando que la empresa solucione el problema vía negociación y dando apoyo social a la víctima y buscando asignar la responsabilidad de los daños a la salud de la víctima al empresario, si es necesario por la vía judicial; y a nivel colectivo con evaluaciones de riesgos psicosociales e introduciendo cambios en la organización del trabajo.

Por lo tanto, vemos que la perspectiva psicopatológica posibilita la intervención en los casos, mientras que la perspectiva sociolaboral posibilita la intervención y la prevención.

Respecto *al debate sobre las cifras*, este alcanzó su punto álgido con la publicación de los resultados del Barómetro CIS-NEROS I en la prensa, fuera de los ámbitos profesionales, ya que unas cifras que indicaban que 2'38 millones de trabajadores en España manifestaban haber sido víctima de mobbing, impactaron en la opinión pública y por extensión, en los ámbitos profesionales de la prevención. En los ámbitos profesionales el debate giró alrededor de aspectos metodológicos, siendo muy cuestionada la falta de rigor que supuso extrapolar los datos obtenidos del estudio de ciertos sectores productivos, a todo un país. Tras este primer debate, el tema de las cifras en realidad no ha tenido apenas repercusión, porque dada la gravedad de los daños a la salud que produce el mobbing, el elaborar mecanismos de prevención e intervención no se legitima en la magnitud del problema siguiendo criterios epidemiológicos, sino en la gravedad de los daños a la salud y en la vulneración de derechos fundamentales de la persona y del trabajador.

## 5. Conclusiones

Tras revisar los principales debates, planteamos que falta un tercer debate dentro del tema de *qué es el mobbing*, lo cual es posible que pudiera tener consecuencias en como abordarlo: el debate sobre el *mobbing y las relaciones de poder*.

Avalamos nuestra afirmación, en que tanto Leymann (1996), como la NTP 476 (Martín Daza y otros, 1998), Piñuel (2001) y Fernández y Llorens (2002) plantean que es necesaria la existencia de una relación asimétrica de poder, como requisito de partida para que pueda darse un proceso de acoso. Así mismo, la NTP 476 (Martín Daza y otros, 1998) señala como uno de los elementos importantes en los casos de acoso es la gestión del conflicto por parte de los superiores.

También avalamos nuestra afirmación con investigaciones empíricas de tipo cualitativo desde la Sociología (Mayoral, 2003 y 2007) y desde la Prevención de Riesgos Laborales (Sabio Checa, 2003), que apuntan el indudable interés de profundizar en el estudio del mobbing contextualizado dentro de las relaciones de poder –formales e informales –de la empresa.

Aventuramos una serie de motivos para que no se haya dado este debate. Un motivo, podría ser el contenido de los modelos teóricos que se han generalizado o de alguna manera se han impuesto para el análisis del fenómeno (Piñuel, 2001 y Fernández y Llorens, 2002). Podemos considerar que estas explicaciones teóricas incorporan demasiado débilmente el factor Poder. Parecen construir su explicación de la siguiente manera: a partir de que existe una relación asimétrica de poder, vamos a explicar qué es el mobbing. Por lo que la propia naturaleza de estos modelos, que no incorpora plenamente el factor poder dentro de los mismos, puede haber sido una de las causas de que no haya existido un debate sobre este factor, mientras que sí se ha debatido sobre los perfiles de acosadores y víctimas, o sobre la importancia de los riesgo psicosociales o no como instrumento de acoso, factores incluidos dentro de los modelos.

El segundo motivo que aventuramos, es que se trata de un debate que se elude, porque afecta a uno de los llamados “sistemas de influencia” clave en una organización laboral: el sistema de autoridad (Minzberg, 1992), es decir, *al tema del poder (formal e informal) y de su ejercicio dentro de la empresa*. Plan-

teamos que se elude porque podemos considerar que el mobbing es una manera de ejercer el poder mediante la violencia, y cuestionar como se ejerce el poder dentro de las empresas, toca el corazón de las relaciones de producción asalariadas.

## 6. Bibliografía

- AZCÁRATE MENGUAL, M<sup>a</sup> Antonia (2007). *Trastorno de estrés postraumático: daño cerebral secundario a la violencia (mobbing, violencia de género, acoso escolar)*. Madrid: Díaz de Santos.
- BLANCO, Cruz. "Más de millón y medio de españoles son víctimas de acoso moral en el trabajo. El estudio de la Universidad de Alcalá de Henares duplica la cifra de la OIT". Diario El País, lunes 4 de junio 2001 (p. 32).
- BARÓN DUQUE, Miguel. "Afrontamiento individual del acoso moral en el trabajo a través de los recursos de negociación". Rev. de Relaciones Laborales. Lan Harremanak, vol II, n<sup>o</sup> 7, 2002 (pp. 135-154). Ed. Universidad del País Vasco.
- BARÓN DUQUE, Miguel. "La espiral del mobbing. Acoso moral en el trabajo". URL: [http:// www. lexconsultor.com /](http://www.lexconsultor.com/) (consultado en 2002).
- BLANCO, Cruz. "El Supremo condena a un Ayuntamiento por Acoso Moral." URL: [http // www. elpais. es/articulo](http://www.elpais.es/articulo), p. 3 (consultado 2001).
- BLANCO, Cruz (2003). *Acoso moral, miedo y sufrimiento. Eichmann en la Globalización*. Madrid: Ediciones del Orto.
- CAMBRA, Laly. "Iñaki Piñuel, pionero en la investigación del mobbing": El acosador suele tener un montón de cadáveres en el armario ". Diario El País, domingo 3 de noviembre del 2002 (p. 5).
- CARBONELL VAYÁ, Enrique; GIMENO NAVARRO, Miguel Ángel (2007). *La actividad preventiva en el acoso laboral. Estudio en la población trabajadora de la comunidad valenciana*. Valencia: UGT-PV.
- CARBONELL VAYÁ, Enrique; GIMENO NAVARRO, Miguel Ángel; MEJÍAS GARCÍA, Ana (2008). *El acoso laboral, antes llamado mobbing*. Valencia: Tirant lo Blanch.

- CGT (2002). *Acoso Psicológico en el Trabajo: Mobbing*. CGT. Boletín Informativo del Comité Confederal, Madrid, 2002.
- CGT (2002). *Mobbing: Acoso Moral. Violencia Psicológica. Trabajo Bajo Presión II. Guía de Salud Laboral n<sup>o</sup> 18*. CGT, Federació de Catalunya de Banca, 2002.
- CCOO (1998). "Dignidad y Salud Laboral. Contra la Intimidación en el Trabajo." Rev. Por Experiencia, Boletín de Salud Laboral para delegados y delegadas de Prevención n<sup>o</sup> 2 (pp. 4-5).
- CCOO-ARAGÓN (2002). Cuadernos Sindicales. *Mobbing: Acoso Psicológico en el Trabajo*. Zaragoza: CCOO-Aragón.
- CCOO (2004). "Violencia en el Trabajo". Rev. Por Experiencia. Boletín de Salud Laboral para delegados y delegadas de Prevención, n<sup>o</sup> 25, julio del 2004 (p. 9).
- DIRECTIVA 89/391/CEE DEL CONSEJO DE 12 DE JUNIO, relativa a la aplicación de medidas para promover la mejora de la seguridad y la salud de los trabajadores en el trabajo (Directiva Marco). [http:// www .insht.es](http://www.insht.es)
- EUROPEAN FOUNDATION FOR IMPROVEMENT OF LIVING AND WORKING CONDITIONS (2006). *Fourth European Working Conditions Survey*. URL: [http: / / www. eurofound. europa.eu/ewco/surveys](http://www.eurofound.europa.eu/ewco/surveys)
- EL PERIÓDICO DE ARAGÓN. "Me quedé sin mis hijos por acoso en el trabajo". El Periódico de Aragón, domingo 22 de septiembre del 2000 (p. 7).
- ESPLUGA TRENCH, Josep Lluís (2002). "Court rulings recognise bullying as occupational risk". European Industrial Relations Observatory On-Line Dublín: European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions: URL: <http://www.eiro.eurofound.ie/2002/07>.
- FERNÁNDEZ CAROU, Dolores y LLORENS SERRANO, Clara (2002). *Acoso Moral (mobbing): una dimensión del riesgo psicosocial*. URL: <http://www.ccoo.es/istas>. (consultado en 2002).
- FUERTES ROCAÑÍN, José Carlos (2004). *¡Mobbing!. Acoso Laboral ... Psicoterrorismo en el trabajo. De los conceptos básicos a la realidad práctica*. Madrid: Arán.
- GONZÁLEZ DE RIVERA y REVUELTA, José Luis (2002). *El maltrato psicológico: como defenderse del mobbing y otras formas de acoso*. Madrid: Espasa.
- GONZÁLEZ DE RIVERA y REVUELTA, José Luis (2005). *Las claves del mobbing. El acoso psicológico en el trabajo (ATP) visto por los expertos*. Madrid: EOS.

- HIRIGOYEN, Marie France (2001). *El Acoso Moral en el Trabajo*. Barcelona. Paidós.
- KARASEK, Robert (1998). "El Modelo Demandas-Control: Enfoque Social, Emocional y Fisiológico del Riesgo de estrés y desarrollo de comportamientos activos" en OIT. *Enciclopedia de Salud y Seguridad en el Trabajo*, Vol. II, capítulo 34 (pp. 6-15). Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- LEY DE PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES. Ley 31/1995, de 8 de noviembre de Prevención de Riesgos Laborales. BOE nº 269, de 10 de noviembre <http://www.mtas.es/insht/legislación>
- LEYMANN, H. y GUSTAVSSON, B (1984). "*Psyiskt void i arbetslivet. Tvd explorativa undersokningar (Psychological violence at work places. Two explorative studies)*". Undersokningsrapport 42, Stockholm: Arbetsmarknadsstyrelsen.
- LEYMANN, Heinz (1996). "The content and development of mobbing at work". *European Journal of work and organizational Psychology*, vol. 5, nº 2, 1996 (pp. 165-184).
- LEYMANN, Heinz (1992). *Mobbing und Psychoterror am Arbeitsplatz. Sichere Arbeit*, 1992: 5: 2228.
- LEYMANN, Heinz (1996). *Mobbing: la persecución en el trabajo*. París, Editions du Seuil.
- LÓPEZ CABARCOS, M<sup>a</sup> Ángeles (2003). *Mobbing: como prevenir, identificar y solucionar el acoso psicológico en el trabajo*. Madrid: Pirámide.
- LÓPEZ GARCÍA-SILVA, Juan Antonio (1998). "Violencia Física y Psicológica en la Administración Pública". *Rev. Medicina y Seguridad en el Trabajo* nº 179 (pp. 31-47).
- LÓPEZ GARCÍA-SILVA, Juan Antonio (1999). "Aspectos clínicos y prevención del psicoterror laboral." *Rev. Mapfre Medicina*, 1999, vol. 10, nº 4 (pp. 253-260).
- LÓPEZ GARCÍA-SILVA, Juan Antonio y CAMPS DEL SAZ, Pilar (1997). "Mobbing en puestos de Trabajo de tipo administrativo". *Rev. Medicina del Trabajo* nº 6 (pp. 41-47).
- LORENZO DE MEMBIELLA, Juan (2007). *Mobbing en la Administración: reflexiones sobre la dominación burocrática conforme a la Ley 7/2007 Estatuto Básico del Empleado Público*. Barcelona: BOSCH.
- LLORENS, Clara (2004). "Acoso moral, mobbing, psicoterror laboral. ¿A qué nos enfrentamos? ¿y cómo?". CCOO. Rev.

- Por Experiencia. *Boletín de Salud Laboral para delegados y delegadas de Prevención*, nº 25, julio del 2004 (p. 15).
- LLORENS, Clara y LÓPEZ JACOBS, María José (2004). "En el trabajo predomina la violencia psíquica sobre la física". CCOO. Rev. Por Experiencia. *Boletín de Salud Laboral para delegados y delegadas de Prevención*, nº 25, julio del 2004 (pp. 10-11).
- MAYORAL BLASCO, Susana (2003). *Mobbing y Acción Sindical*. (Tesina). Facultad de Ciencias Políticas y Sociología. Universidad Autónoma de Barcelona, 2003. Inédito. En depósito en la biblioteca de Ciencias Sociales de la Universidad Autónoma de Barcelona.
- MAYORAL BLASCO, Susana (2007). *Mobbing, modelos explicativos y acción sindical*. (Tesis Doctoral). Departamento de Sociología. Facultad de Ciencias Políticas y Sociología. Universidad Autónoma de Barcelona. Inédito. En depósito en la biblioteca de Ciencias Sociales de la Universidad Autónoma de Barcelona.
- MEDIAVILLA, Gerardo (2003). *¿Por qué la han tomado conmigo?: casos reales de mobbing*. Barcelona: Grijalbo.
- MINTZBERG, Henry (1992). *El Poder en la Organización*. Barcelona: Ariel.
- MARTÍN CARBALLO, Margarita; PÉREZ DE GUZMÁN PADRÓN, Sofía; PORRO GUTIÉRREZ, Jacinto (2005). *Mobbing: el acoso laboral en la provincia de Cádiz*. Cádiz: Universidad de Cádiz. Servicio de Publicaciones.
- MARTÍN DAZA, Félix y PÉREZ BILBAO, Jesús, LÓPEZ GARCÍA-SILVA, Juan Antonio (1998). *Nota Técnica de Prevención 476: El Hostigamiento psicológico en el trabajo: mobbing*. Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el trabajo (INSHT) Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales. URL: <http://www.mtas.es/insht>.
- MENA, Uxua. "Mobbing. Psicoterror en el Trabajo". *El País semanal*, 19 de noviembre 2000 (p. 21).
- MINISTERIO DE TRABAJO. *IV Encuesta de condiciones de Trabajo*. (2006) <http://www.mtas.es/insht>.
- MONCADA, Salvador; LLORENS, Clara; KRISTENSEN, Tage (2003). *Manual del cuestionario de Evaluación de Riesgos Psicosociales, ISTAS 21. Versión castellana del Cuestionario*



- Psicosocial de Copenhagen*. Cataluña: CCOO: Instituto Sindical de Trabajo Ambiente y Salud (ISTAS).
- MORÁN ASTORGA, Consuelo (2005). *Estress, burn-out, mobbing: recursos y estrategias de afrontamiento*. Salamanca: Amarú.
- NÚÑEZ, María Reyes (2002). "Los servicios de Prevención ante el acoso moral en el trabajo: diagnóstico y prevención." *Rev. Lan Harremanak*, vol. II, nº 7. Ed. Universidad del País Vasco (pp. 219-230).
- OVEJERO BERNAL, Anastasio (2006). *Psicología del trabajo en un mundo globalizado. Cómo hacer frente al mobbing y al estress laboral*. Madrid: Biblioteca Nueva.
- PEÑASCO, Rosa (2005). *Mobbing en la Universidad*. Las Rozas, Adhara.
- PÉREZ BILBAO, Jesús, NOGAREDA CUIXART, Clotilde; MARTÍN DAZA, Félix, SANCHO FIGUEROA, Tomás (2001). *Mobbing, violencia física y Acoso Sexual*. Madrid: Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- PÉREZ BILBAO, Jesús. "Algunos apuntes sobre Mobbing". URL: <http://www.mtas.es/insht>. (consultado en el 2002).
- PÉREZ BILBAO, Jesús. "El mobbing, un fenómeno emergente". *Rev. Asturias Prevención*, nº 1, 2002 (pp. 23-25).
- PIÑUEL Y ZABALA, Iñaki (2001). *Mobbing: cómo sobrevivir al acoso psicológico en el trabajo*. Santander: Sal Terrae.
- PIÑUEL Y ZABALA, Iñaki y OÑATE CANTERO, Araceli (2002). "La incidencia del mobbing o acoso psicológico en España. Resultados del barómetro CISNEROS II sobre violencia en el entorno laboral". *Rev. Lan Harremanak*, vol. II, nº 7 (pp. 35-62). Ed. Universidad del País Vasco.
- PIÑUEL Y ZABALA, Iñaki (2005). *Neomanagement. Jefes tóxicos y sus víctimas*. Madrid: Aguilar.
- RÍOS, Pere. "La inspección de Trabajo de Barcelona recibe 130 denuncias por acoso moral en un año". *Diario El País Cataluña*, domingo 3 de noviembre 2002 (p. 4).
- RIVAS SÁNCHEZ, José Luis (2003). *Mobbing: terrorismo psicológico en el trabajo*. Madrid: Entrelíneas.
- RODRÍGUEZ, Nora (2003). *Mobbing. Vencer el Acoso Moral*. Barcelona: Planeta.

- SABIO CHECA, Miguel Ángel (2003). *Violencia psíquica en una organización poco sensible a este problema: estrategias de actuación desde una perspectiva sindical*. Inédito. En depósito en el Centro de Documentación del Centro Nacional de Condiciones de Trabajo, INSHT. Barcelona: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- SÁENZ NAVARRO, María Concepción (2001). "Algunas cuestiones sobre el mobbing en el trabajo. Comentario a la STSJ de Navarra del 30 de abril del 2001". *Aranzadi Social* nº 10, año 2001 (pp. 45-51).
- UGT (2002). Estrés, burnout y mobbing. *Quaderns de Prevenció* nº 15. URL: <http://www.ugtatalunya.com> (consultado en el 2002).
- VELÁZQUEZ FERNÁNDEZ, Manuel. "La respuesta jurídico legal ante el acoso moral en el trabajo o mobbing". URL: <http://www.CCOO/es/istas> (consultado en el 2002).
- ZAMPF, Dieter y LEYMANN, Heinz (1996). "Mobbing and victimization at work". *European Journal of Work and organizational Psychology*. vol. 5, nº 2. East Sussex: Psychology Press.

## El papel de las resistencias en la constitución del sujeto de trabajo, en los procesos de trabajo

RUBENS RAMÓN MÉNDEZ

DEPARTAMENTO DE METODOLOGÍA DEL SERVICIO SOCIAL  
UNIVERSIDAD DE MAR DEL PLATA

**Resumen:** Nuestra sociedad organizada alrededor del trabajo está siendo asediada en su capacidad de integrar a las personas que la componen y de explicar los fenómenos que se están desarrollando en ella. Se está volviendo más opaca. Existen voces que nos hablan de la desaparición de la sociedad del trabajo como hoy la conocemos, sin proponer nada más que protoformas ideales de nuevas sociedades. Y existen otras voces que nos hablan que esta sociedad del trabajo está en el “reino de lo natural” y por ello no desaparecerá; sólo se deben hacer algunas reformas, que indudablemente deben reforzar a los grupos que antes y ahora deben seguir siendo los privilegiados en esta forma social. En el medio de esta discusión, el trabajador trabaja.

El propósito de esta ponencia es mirar los procesos de trabajo. La constitución de los colectivos del trabajo, las relaciones al interior de los procesos de trabajo, las resistencias y las solidaridades en la cotidianidad del trabajo. La forma en que se constituye el sujeto de trabajo. En suma, se trata de hacer visible la lucha invisible, la eterna lucha.

**Palabras clave:** sociedad del trabajo, lazo social, mundo del trabajo, procesos de trabajo, sujeto, resistencia.

### Role of resistance in the formation of the worker, in work processes

**Abstract:** Our society, organised around work, is being attacked in its capacity to integrate the people forming part of it and its ability to explain the phenomena that are unfolding within it. It is becoming more opaque. There are those that speak of the disappearance of the working society as we know it today, without proposing anything more than ideal prototypes for new societies. And there are other voices that tell us that this work-oriented society belongs to the “realm of nature”: hence, it will not disappear. It is merely necessary to implement a few reforms, which will undoubtedly reinforce the groups that should continue to be privileged members of this social structure now just as they were before. It is in the midst of this discussion that the worker works. The purpose of this paper is to look at the processes of work: the formation of groups in the workplace, relations within the work processes, resistance and gestures of solidarity in the daily work routine, and the manner in which the working subject is formed. In short, it is a matter of making the invisible struggle –the eternal struggle –visible.

**Keywords:** society of work, social bond, world of work, work processes, subject, resistance.

# El papel de las resistencias en la constitución del sujeto de trabajo, en los procesos de trabajo



Rubens Ramón Méndez

Nos proponemos plantear algunos puntos sobre la actuación de los sujetos al interior de los procesos de trabajo, y como esa actividad es advertida y codificada por algunos postulados de las denominadas Ciencias Sociales y Ciencias del trabajo en particular. Ciencias que en algunos casos tienden a “naturalizar” los acontecimientos que se producen en el proceso de trabajo y a absorber la diversidad del espacio existencial y concreto de la tarea, en explicaciones totalizantes que tratan de divorciar estas explicaciones; de la dinámica de las luchas que se establecen al interior de los procesos de trabajo. Empobreciendo de esta manera la comprensión sobre lo que ocurre con el sujeto en el proceso de trabajo y en los procesos de trabajo propiamente dichos.

Decimos que es un momento difícil y de incertidumbre en la Argentina y en la sociedad occidental en general para tratar el tema del trabajo, las relaciones de trabajo y la organización del trabajo. Porque hoy, la noción misma de trabajo es la que está siendo asediada por un contexto presente cambiante y vertiginoso.

Conceptos como trabajo, empleo, producción y las relaciones de estos con los de identidad, carácter, sujeto y sociedad; se están volviendo opacos. Pero además, desde el ámbito de la política y los Estados; tampoco es claro el mensaje que nos envían sobre el problema del trabajo en la sociedad actual. Para algunos pareciera que la sociedad del trabajo, concebida desde que el capitalismo tomó el control de la sociedad, continúa con

buena salud. Para otros, es indudable la lenta desaparición de esa forma social que nos acompaña desde un poco más de dos siglos, aunque no prevean otra forma de organización futura. Por último, están los que sostienen que lo que se acerca es una sociedad del trabajo, pero tomando como trabajo a otra forma de realización entre el hombre y la naturaleza, o lo que quede de ella.

Atento a estas cuestiones que pueden presentar confusión es que nosotros querríamos puntualizar algunas cosas básicas sobre esta discusión:

- a) El problema del trabajo, es el problema del modo de producción que se ha dado la sociedad actual o que se ha impuesto a la sociedad. Queremos decir; desde Proudhon y Marx (por nombrar algunos teóricos) hasta aquí, no cabe una visión ingenua por la cual la sociedad no tiene nada que ver con el modo que elige para su desarrollo económico. NO es realidad la existencia natural de las cosas, en este caso de nuestra organización económica. Es la sociedad la que puede y debe objetivar cual es el modo económico que está sustentando y desde allí proponer cambios.
- b) Cuando una sociedad elige dar al trabajo el lugar central para su organización, cambia la existencia concreta de sus individuos. Ya que esa sociedad necesita el tiempo de las personas para convertirlo en tiempo de trabajo. Creando así lo que se denomina **“redes de secuestro” (Foucault, M. 2003)** para la explotación al máximo del tiempo de nuestra existencia.
- c) Aún en la época dorada del pleno empleo, este no se manifestaba como tal en todas partes del mundo. Además el desarrollo promovido por esta etapa entre los distintos estratos de la sociedad no tuvo la misma masificación en todos los países.

Por ello, si hablamos del desempleo es una cuestión lógica decir que el problema no es para todos por igual y que inclusive en algunos países se trata de controlar el problema como tal, desde el momento que se mantienen políticas que monitorean su estabilidad como en los países Escandinavos, Japón o China, para nombrar algunos. Para dar un ejemplo de cómo en

esos países se utilizan estrategias para el problema, podemos decir que en la Argentina el tiempo de las suspensiones del obrero en el trabajo; por falta de demanda o de producción para el trabajador, es tiempo muerto<sup>1</sup>. Sin embargo, en los países nombrados anteriormente el tiempo que no se utiliza por racionalizaciones del proceso de trabajo, sirve para capacitar o entrenar a los trabajadores. O también se elige disminuir las horas de trabajo o garantizar un sueldo mínimo antes de suspender o despedir personal. En algunas regiones se utiliza la denominada “gestión colectiva de la mano de obra entre distintas empresas complementarias” que significa que cuando una empresa se ve obligada a reducir su producción, otra absorbe temporariamente la mano de obra sobrante. También existe lo que se denomina el banco de horas; por el cual a un obrero suspendido igual se le pagan las horas, estas se acreditan a la empresa y cuando vuelve a su trabajo se descuentan esas horas pagadas sin trabajar, con trabajo.

Como vemos, hay países donde la cuestión del empleo tiene más que ver con lo que sus sociedades hacen con el tema, a diferencia de otros países donde se deja al mercado<sup>2</sup> que se encargue del tema.

De todas maneras, en principio entendemos que toda esta etapa actual del tardocapitalismo no resulta de la adquisición de estrategias para afrontar la crisis de un modelo productivo de pleno empleo. Porque en realidad las crisis son sistémicas y no coyunturales y en realidad se ha abandonado la noción de pleno empleo.

Lo que estamos transitando es otro escalón de la historia humana que instala nuevas formas de organización y comprensión del mundo y por supuesto del trabajo.

Una forma donde los denominados antiguamente explotadores no piensan en una integración salvaje a un modelo produc-

<sup>1</sup> Como el sistema tiene organizado el tiempo a partir del trabajo, ese tiempo muerto empieza a ser visto por la sociedad como un tiempo amenazante, peligroso y así los desempleados pasa a ser una categoría de la población que es desplazada hacia otras instituciones de control más represivas.

<sup>2</sup> Debemos aclarar que cuando hablamos de mercado, hablamos de la forma que toma el mercado en el sistema capitalista; ya que el mercado existe desde la época de los asirios, griegos y demás culturas antiguas. Pero es en el capitalismo donde una oligarquía liberal establece una dominación sobre el mercado a partir de los oligopolios.

tivo como fue durante la revolución industrial y siguiente, sino que los ahora llamados decididores –por ser transnacionales, pluriculturales, globalizados– no necesitan de todos para mantener el sistema productivo, sólo los necesitan para que jueguen el juego dentro de un **hipertrofiada racionalización tecnoestructural** y, por ello, el desempleo es funcional y preformativo (optimiza el sistema). **Esta posición de rebelión ya no es al de explotados económicos: apunta menos a la extorsión de la plusvalía que a la imposición del código donde se inscribe la estrategia actual de dominación social (Baudrillard, J. 1984).**

Hoy la subversión de los conceptos como vida productiva o empleo a largo plazo es tal, que el estar desempleado en alguna etapa es sinónimo de normalidad y se nos prepara fatalmente para ello. Por ejemplo, en una potencia económica como Francia, la mitad de la población de 18 a 65 años dice haber sufrido al menos un período de desempleo en los últimos diez años (**Fitoussi, J. y Rosanvallon, P. 1997**). En la Argentina observamos como es común para quienes ingresan al mercado de trabajo asumir como natural, como parte del juego, esta noción de precariedad e inestabilidad laboral claramente planteada en el hecho de que hoy es “natural” pensar en cambiar de trabajo cada dos o tres años aproximadamente.

Para algunos estudiosos estamos ante una civilización distinta, donde el empleo no es un referente que valide y aglutine las fuerzas sociales en un marco de contención (André Gorz, R. Castel, C. Offe entre otros).

La utopía conscientemente buscada por las fuerzas progresistas del siglo XIX de planear la humanidad sin el trabajo “bruto y esclavo” y como organizar el ocio creativo<sup>3</sup> para construir una sociedad más humana, no se ha vuelto realidad. Y lo que apareció no fue lo que se esperaba (democracias basadas en el consumismo, explotación desmedida de la fuerza laboral y destrucción de la biosfera, nuevas formas de explotación, victimización de las personas excluidas del mercado de trabajo).

Tomar la posibilidad del desempleo como una característica natural de nuestra vida social se convierte así en una anomalía

<sup>3</sup> Vemos aquí, otra vez, cómo los socialistas y obreristas de antaño sabían que organizar una sociedad alrededor del ocio era distinto a organizar una sociedad desde el empleo. Porque esto último significa una sociedad más disciplinaria.

del propio sistema. Y decimos anomalía porque es el propio sistema el que la crea y la fomenta. No es un cuerpo extraño que la amenaza, sino que es él mismo quien se amenaza.

Lo que está ocurriendo, es que el desempleo forzado en algún momento de la vida productiva de los sujetos que componen la sociedad, **debilita el lazo social** y según el tiempo en que se permanece sin trabajo, provoca la tan temida **exclusión** o **desafiliación** del cuerpo social. De esta manera aparece la exclusión como otro efecto no deseado y de impacto más antropológico, por lo tanto no siempre presente en las estadísticas de los economistas. Es esta posibilidad real de sufrir un período de desempleo en nuestro recorrido productivo, carrera profesional o ascenso social lo que nos ubica en una relación conflictiva con el futuro.

La realidad se ha vuelto tan aleatoria, que al miedo natural a lo que vendrá se suma un miedo más; la posibilidad de quedar sin trabajo en cualquier momento. Esta vivencia del futuro determina un quietismo, una fragilización del provenir y un ethos de vivir el presente, que también produce una desmovilización desde el punto de vista político de la sociedad y una fractura en las relaciones básicas de los grupos sociales<sup>4</sup>.

A su vez esta nueva situación social no encuentra en la clase trabajadora un contraste válido, ya que la obstinación del proletariado en defender solo el derecho al trabajo, **hace funcional la exclusión** de otras categorías desmovilizadas a partir de su pertenencia a un sexo, cultura, lengua, edad, raza o simplemente por no tener trabajo. Es por ello que los que promueven modificaciones o transformaciones con mayor frecuencia, son los movimientos que trabajan por la abolición de la discriminación, los movimientos estudiantiles, los hombres y mujeres de color, las etnias, el género, los desocupados, entre otros; dando lugar por ejemplo a la aparición de ese “invento” argentino de los piqueteros.

<sup>4</sup> “En lugar de los valores cambiantes de la nueva economía, la familia [...] debe valorar la obligación, la honradez, el compromiso y la finalidad.

Este conflicto entre familia y trabajo plantea algunas cuestiones sobre la experiencia de la vida adulta en sí. ¿Cómo pueden perseguirse objetivos a largo plazo en una sociedad a corto plazo? ¿Cómo sostener relaciones sociales duraderas? ¿Cómo puede un ser humano desarrollar un relato de su identidad e historia vital en una sociedad compuesta de episodios y fragmentos? Sennett, R. La corrosión del carácter. Barcelona. Anagrama. 2004.

Hoy en día los planteos más radicalizados para que algo cambie de todo este escenario provienen de sectores sociales que se recortan de la antigua estratificación en clases y que se presentan como policlasistas o desclasados.

Para un ejemplo de lo que estamos diciendo hay que recordar que en la Argentina, ante la estafa que significó en los 90' la desaparición de los fondos de jubilaciones estatales, sólo los jubilados iniciaron un plan de lucha continua, que en ese momento no fue apoyado por el sindicalismo organizado. En realidad ocurrió al revés, gran parte del sindicalismo organizado se convirtió en capitalista abriendo sus propias administradoras de fondos de jubilación.

Es en estas coordenadas en que aparece la flexibilización no como un resultado sino como **el paradigma** (idea que construye el actual régimen de verdad de una sociedad y al que se le adosan efectos concretos de poder) adoptado por capitalistas, gobiernos e industriales a partir del cual organizar los sistemas productivos y los sistemas sociales, declinando formas de estabilidad en el trabajo y en el ingreso. Penetrando en la transformación del proceso de trabajo, la fragmentación de los colectivos de trabajo y la modificación de las reglas de determinación del salario (**Freyssinet, J. 1991**).

La inestabilidad, la temporalidad, la estacionalidad, la parodia del salario mínimo, la eliminación de los obstáculos para los despidos o los contratos basura; o sea la **precarización**. Todo esto es parte esencial del diseño arquitectónico de la **flexibilización**.

Es indudable que en este escenario se mantienen y en algunos casos hasta se refuerzan las antiguas desigualdades, pero lo que más preocupa es prevenir o impedir las nuevas desigualdades dinámicas; que crean una relación inevitablemente trastornada de la colectividad consigo misma.

Todo este movimiento existencial que encierra un malestar de la subjetividad contemporánea (**Ferrer, C. 2003**), parece dar cuenta de esa frase de Nietzsche en la Genealogía de la moral cuando dice: “...**en los tiempo antiguos se sufría menos que ahora, aún cuando las condiciones de vida hayan sido más violentas y los castigos físicos, más crueles**”.

Sin embargo, todo este contexto agresivo y promotor de incapacidades que vive el trabajador como una presión desde el

exterior, desde su contexto social; es el suelo donde al trabajador le toca comenzar con otra aventura. La aventura de lo que ocurre dentro de la organización laboral, el mundo del trabajo, **las formas que las relaciones laborales toman en los procesos de trabajo y las estrategias de los trabajadores que se desenvuelven al interior de las organizaciones laborales**.

Tal vez, en el contexto actual parezca impertinente y algo refinado preguntarse si el trabajador realiza su tarea en forma placentera, pero es exactamente al revés.

Por la importancia que se le da hoy en esta sociedad del trabajo a poseer un empleo, es que creemos que debemos poner mayor cuidado en como se establecen **las relaciones en el mundo del trabajo**; porque allí también se construye **la socialidad** y se refuerza o no el lazo social. ...**Nadie puede ignorar que en la vida laboral se redefinen múltiples relaciones sociales y que es un error pensar en una sociedad justa y favorecedora del desarrollo de las capacidades de las personas, que a su vez mantenga un mundo laboral y productivo incapacitante. (Méndez, R. 1994)**.

Decimos: si las empresas o instituciones como las universidades, municipalidades o el Estado mismo, que forman parte de las organizaciones del trabajo; basan su accionar en la falta de concertación intergrupal o intragrupal. En la inexistencia de compensaciones simbólicas –además de las objetivas del salario–. En el bloqueo de toda relación entre la persona y dicha organización del trabajo. Lo que esas formas organizacionales están realizando, es el empobrecimiento de todo el cuerpo social.

Pero sobre este tema de las luchas que se desenvuelven al interior de los procesos de trabajo existen distintas posiciones.

Nosotros creemos que hay una clara confusión en ciertos círculos influenciados por el marxismo académico (**Foucault, M. 1980**) que creen que la lucha de clases no aparece al interior de los procesos de trabajo. Estos grupos expresan dogmáticamente que la importancia está en las formas y condiciones en que se establecen las fuerzas productivas y todo lo demás que acontece son fenómenos secundarios. Para nosotros, esta forma de entender la dinámica social y la historia humana es por sí misma insuficiente para dar cuenta de los complejos procesos de nuestra historia. Pero además, se agrega el hecho de que

cuando se habla de fuerzas productivas desde esta posición, se toma al obrero como un objeto igual a la energía, el mineral o la tierra. Fuerzas pasivas que son sometidas a los procesos de producción del sistema, sin tener en consideración la capacidad de resistencia del trabajador.

Esta forma de pensar la realidad del trabajo pasa por alto que si bien, el capitalismo tratará de extraer del trabajador el máximo rendimiento posible<sup>5</sup> (por ello los grandes avances tecnológicos en los procesos de trabajo y toda la parafernalia de los gurues de los recursos humanos), no puede asegurar que los obtenga. Y no los obtiene, no por fallas humanas o insuficiente investigación sobre los procesos de trabajo. Sino, por las resistencias y las luchas concientes que los trabajadores presentan contra las formas de producción del capital.

No hay una dominación completa en los sistemas de producción, hay desplazamientos, resistencias, trampas, que los trabajadores realizan para adecuar el rendimiento del trabajo a su propia satisfacción. Por ello es constante la lucha del capitalismo y los gurues del management por apropiarse del saber obrero.<sup>6</sup> Por ello la continua actualización y revisión del taylorismo y del fordismo. Por ello la aparición de nuevas formas de organización para someter el tiempo y la actividad del trabajador al control y los designios de las organizaciones.

Es en esta relación del trabajador con su organización donde se juega la construcción de la satisfacción o insatisfacción en el trabajo.

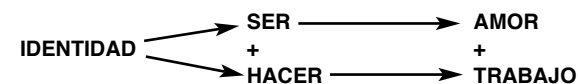
## El trabajo y nuestra identidad

Es un dato de nuestra realidad que el trabajo tiene mucho que ver en la construcción y el mantenimiento de nuestra iden-

<sup>5</sup> La Organización Científica del Trabajo de Taylor es un ejemplo de ese esfuerzo.

<sup>6</sup> “Pero la historia de la industria moderna no es sólo la historia de las grandes batallas campales sindicales; es también y sobre todo la historia que se desarrolla ocho horas por día, sesenta minutos por hora, sesenta segundos por minuto en la producción y a propósito de la producción; durante cada uno de estos segundos cada gesto del obrero tiene dos fases, una que se conforma a las normas de producción impuestas, otra que las combate”. (Castoriadis, C. 2005).

tidad. Por ello, nosotros acordamos con la escuela de Christophe Dejours respecto a que el trabajo sería la otra cara del amor en la construcción de la identidad. En el cuadro que sigue:



observamos que la identidad se construye cotidianamente a partir del reconocimiento de nuestro ser y nuestro hacer. Pero la complejidad que encierra la identidad es que no es una entidad tan fijada como podría serlo nuestra personalidad y por ello está sometida a una *asecis*<sup>7</sup> diaria para sostenerla. En este esfuerzo para sostenerla debemos lograr obtener el reconocimiento de nuestro ser, que sólo se logra a partir del amor; y el reconocimiento de nuestro hacer, que se logra a partir del trabajo. Esta doble construcción de nuestra identidad se fragiliza cuando uno de esos dos pilares de la identidad: el ser o el hacer, se resienten; por ejemplo, por un duelo. Cuando uno de estos dos pilares está quebrado es natural que la persona trate de balancearlo aferrándose al otro. Es común escuchar que cuando alguien se siente vulnerable en su desenvolvimiento afectivo, se le recuerde “que tiene un trabajo” o que “por el momento sería mejor dedicarse más al trabajo”. Asimismo si lo que ocurrió fue la pérdida del trabajo, se suele decir “ahora tenés más tiempo para dedicarle a tus afectos”. Sin embargo, en uno u otro caso, profundizar la relación con solo uno de los dos pilares de la construcción de nuestra identidad no solucionan el desajuste y a la larga o a la corta, la identidad se resquebraja. Existen muchas investigaciones en Sociología del Trabajo, además de varias películas y nuestra propia realidad, que nos muestra como un ser humano experimenta un fuerte malestar consigo mismo y con sus relaciones, cuando está mucho tiempo desempleado. Esto significa que en el trabajo se juegan cosas más importantes que sólo la cuestión económica y que tienen que ver con la identidad, pertenencia, reconocimiento de los otros y el contenido significativo de la tarea que realizo.

<sup>7</sup> conjunto de ejercicios y actividades para realizar algo. Término utilizado por Foucault respecto al sostenimiento de la ética personal.

Puedo ser ignorante en términos de una conciencia objetiva respecto a lo que está en juego cuando realizo mi actividad laboral. Pero eso no significa que el mecanismo no exista, al contrario, cuando quedo fuera del juego, desempleado; esta realidad se me presenta con toda su crudeza y es allí cuando experimento la desafiliación a la sociedad misma y el padecimiento se materializa.

### ¿Pero a qué llamamos trabajo?

La empresa más sofisticada, la pequeña empresa, la organización no gubernamental, un ministerio, la municipalidad y la universidad tienen algo en común respecto a la organización del trabajo; y es que en todas ellas existe diferencia entre **lo que hay que hacer**, y **lo que se puede hacer**. Por ello los trabajadores de todas esas organizaciones tienen en común que ponen en juego estrategias y compromisos entre **lo que deben hacer**, **lo que es posible hacer**, y **lo que desearían hacer** teniendo en cuenta lo que creen que es justo y bueno (Dessors, D. y Moliner, P. 1998 a.).

Trabajo **NO** es la realización de las operaciones prescritas para los puestos de trabajo. **NO** es el manual de procedimientos. **NO** son las reglamentaciones y disposiciones que nos inundan los circuitos administrativos.

Al contrario de lo que preconizaba Taylor en su sistema científico de organización del trabajo; las posibilidades de que una tarea concreta se realice, poco tienen que ver con las prescripciones para que se hagan y mucho tienen que ver con las adaptaciones conscientes que realiza el operario o trabajador (llámese experiencia práctica, saber hacer, conocimientos empíricos, conocimientos del oficio, etc.). Y esto es así a tal punto que en algunas oportunidades los agentes se ven obligados a salir de la legalidad y hacer trampas (Dessors y Moliner, 1998. b.) para llevar a buen fin la tarea (colectiveros, operarios de empresas de energía, médicos, asistentes sociales).

Trabajo no es la puesta en práctica de las prescripciones dadas para los puestos de trabajo, sino por el contrario, la efectiva actividad realizada por hombres y mujeres para enfrentar lo que no está dado por la organización del trabajo (P. Davezies. 1991).

**“[trabajo]. . . es lo que debe ajustarse, reordenarse, imaginarse, inventarse, agregarse por hombres y mujeres para tomar en cuenta lo real en el trabajo” (Dejours, C. 1998. a.).**

Se podrá dudar de esta afirmación pero si esto no fuera así, ¿cómo es que cuando se realizan los planes de lucha **“trabajando a reglamento”**, nada sale, nada funciona, todo se atrasa? ¿Como es posible esto si se está realizando lo que la prescripción del trabajo dictamina?

Es así porque trabajo, entonces, es la actividad que efectivamente se hace y que da lugar al enfrentamiento entre las posibilidades inteligentes y creadoras de los agentes, con una organización del trabajo ya prescrita, y en la cual como resultado de este enfrentamiento puede surgir un mayor o menor sufrimiento.

### La salud y la relación hombre-organización del trabajo

Cuando la relación hombre-organización del trabajo se rompe, se obstaculiza o está bloqueada, comienza lo que se denomina el sufrimiento en el trabajo. (Dejours, C. 1998. b.).

Sin la puesta en marcha de la inteligencia práctica no habría trabajo real y es por eso que el mayor o menor grado de sufrimiento en el trabajo es el resultado de la posibilidad que tiene el agente o trabajador de modificar la organización del trabajo en la que se encuentra.

Lo que Taylor llamaba **“holgazanería”** tiene otro sentido para los trabajadores. Por ejemplo: en los sistemas de atención telefónica donde los operarios están ocho horas frente a una computadora y recibiendo llamadas, el espacio que existe cuando los operadores telefónicos comparten un café o una galletita. Cuando esperan juntos que la fotocopidora les entregue el material solicitado o cuando comparten el baño, no es un espacio de tiempo muerto; es el lugar donde se comparten ejemplos y vivencias que tienen que ver con deliberar sobre las operaciones de regulación de la pareja hombre-organización del trabajo. Y es de la misma manera con los maestros en los recreos, los médicos en los pasillos, las enfermeras en los vestidores y los trabajadores sociales durante el mate.



No es un tiempo perdido, sino al contrario, es un tiempo que se gana para continuar la tarea y que sirve al trabajador para protegerse mentalmente y elaborar estrategias para resolver la tarea.

La necesidad de dar al obrero la oportunidad de deliberar conscientemente sobre la inteligencia práctica que pone a disposición cotidianamente sobre su trabajo, las adaptaciones que realiza y los saberes que se transmiten los obreros entre sí, es la posibilidad de lograr satisfacción en el trabajo.

Sin este cúmulo de conocimientos que significa el trabajo real que hay que hacer, cualquier actividad productiva tendría grandes problemas para seguir adelante.

Un ejemplo de ello son los servicios hospitalarios. En un servicio de salud mental para pacientes agudos, en ningún reglamento dice que hay que permitir a los pacientes con padecimiento mental con orden judicial de internación, salir sin autorización. Pero todos saben que la única forma de evaluar como se comporta un paciente en el afuera, es estando afuera. Por ello se deja salir al interno para pequeñas cosas, mandados y se termina realizando una tarea no especificada, riesgosa y lo más importante, una actividad que hace que el servicio de agudos funcione. De otra manera el servicio se convertiría en un asilo, en un servicio crónico. Por eso es que se necesita de la participación de los trabajadores en el diseño de la organización del trabajo de cualquier sector laboral.

El ejemplo anterior nos muestra como los trabajadores asumen los riesgos y contradicciones del trabajo para poder llevar adelante la actividad y como estas acciones lo ponen dentro de la dinámica entre la salud y la enfermedad en el trabajo. En estas adaptaciones para que la tarea se realice, existe tanto la salud como la enfermedad al acecho. Aunque siempre, si estas adaptaciones son concientes e intencionales, predominan los componentes de salud.

Si no se pueden realizar adaptaciones, aparece la alineación y con ella el peligro de la enfermedad somática y mental.

En esta agonística del trabajo, existe un mecanismo que los trabajadores tienen y que la organización siempre trata de conocer, desmantelar o impedir, y que son “**las reglas del oficio**”.

Las reglas del oficio están formadas por la inteligencia práctica que movilizamos y permite llevar adelante la tarea concreta

y que nada tiene que ver con la prescripción del trabajo; son el resultado de las relaciones entre los trabajadores y por ello la organización las teme y busca erradicar. Hay un error de defecto en analizar este fenómeno (las reglas del oficio) solamente a partir del campo de la actividad a racionalizar en el proceso de trabajo y por ende, justipreciarlo como formas más o menos ingeniosas dentro de una racionalidad teleológica.

Las reglas del oficio contienen:

-**las interpretaciones** que a partir de una experimentación singular se han podido **coordinar** con el resto del colectivo laboral.

-**la deliberación común** y por ello la **involucración** de los sujetos individuales dentro del colectivo.

-**la cooperación** del conjunto, que siempre es una cooperación **voluntaria** para superar los problemas de la organización del trabajo.

-**la confianza** entre los miembros del colectivo laboral que cumple con la función de estabilizar a **las reglas del oficio** como tales.

Las reglas del oficio son esencialmente el resultado de una movilización subjetiva e intersubjetiva de características intencionales. Y es en este territorio de las reglas del oficio donde se da la lucha, ya que las reglas del oficio son las que marcan el “rendimiento” en el trabajo.

En oposición a la organización que intenta, al tiempo indeterminado de los trabajadores, convertirlo en el tiempo determinado que la organización necesita para obtener el mayor rendimiento efectivo en el proceso de trabajo, las reglas del oficio oponen la necesaria deliberación sobre el tiempo necesario para poder realizar el trabajo.

Esta es la eterna lucha invisible para el marxismo, que solo ve la resistencia en la organización de una lucha de clases. Y es también la eterna lucha que se invisibiliza por parte del capitalismo para reducir la conflictividad social.

Así observamos la paradoja de esta conjunción de marxismo y capitalismo frente a la dramática del trabajo. Conjunción que se basa en la idea que ambos tienen sobre el sujeto dentro de los procesos del trabajo.

Para la organización, el sujeto ya viene con una identidad previa (sujeto holgazán) que se debe domesticar. Sujeto que ya viene intervenido desde una apuesta anatomopolítica del sistema en general, bien clara, y por lo tanto se trata de profundizar esa “identidad previa” basada en la normatización de su vida cotidiana ahora, en los procesos de trabajo.

El marxismo académico también cree que hay una identidad previa, pero que está dada por la pertenencia de ese sujeto a una clase social dominada y explotada, por lo tanto el sujeto también repite esas características de dominación para sí.

Nosotros no estamos tan seguros de todo esto. Creemos que el sujeto del trabajo se constituye en las acciones prácticas de las que forma parte en los procesos de trabajo. No se somete a una entidad previa y por eso resiste, boicotea y muestra que no existe una “dominación” (en términos de Foucault) en las relaciones de trabajo.

En los procesos de trabajo, desafiando las cadencias, modificando el ritmo, dominado el tiempo, conociendo y compartiendo las “reglas del oficio”, se va formando una red de resistencias en las que también se forma el sujeto de trabajo.

Deberíamos revisar esa noción que nos dice que es la conciencia de clase, o la conciencia de un ser portador de derechos lo que impulsa la acción. Deberíamos darle mayor entidad a la práctica cotidiana de las acciones para lograr una mayor satisfacción en el trabajo, para recuperar nuestro tiempo en el trabajo, para ser más fuertes que la organización del trabajo; como motores para la acción de los agentes que buscan el cambio en los procesos de trabajo.

Pero esta lucha cotidiana y diferente en cada uno de nosotros no es reconocida por el discurso que domina el espacio existencial del trabajo, llámese gremial, de los cientistas sociales o de la patronal paternalista. Se nos dice que debemos lograr un movimiento social unificado, descalificando la multiplicidad de las luchas que se emprenden en donde más le preocupa al sistema, su rendimiento.

Podemos pensar de otro modo y ver cómo se articulan la multiplicidad de las resistencias que forman parte de la actividad laboral, sin buscar un movimiento que sea una síntesis unificadora y que anule esas resistencias, diciendo que son el simple reflejo de la lucha de clases.

Nuestro horizonte debe ser el reconocimiento de esas resistencias múltiples y la forma en que desde ellas se pueda transformar las relaciones de poder al interior de los procesos de trabajo.

Se trata de hacer visible a las luchas eternas.

## Conclusión

Pareciera que la fuerza o debilidad del lazo social, para quienes hacen honor a este concepto, depende del análisis de los movimientos sociales y de la inclusión o exclusión de la masa de la población a mecanismos de gubernamentalidad. Ergo, el análisis de los mecanismos del “buen gobierno” para estos movimientos sociales o para esta masa, sería la llave para proponer luego estrategias de resistencia o disciplinamiento.

Desde esta perspectiva, el único sujeto valioso, el único resistente; es el sujeto de los movimientos sociales o el de la masa.

En contraposición, el mundo del trabajo no se ve como el lugar agonístico por excelencia en nuestra sociedad actual. Algo raro para una sociedad, que fue formada alrededor de la noción de trabajo, salario, producción, rendimiento.

Los procesos de trabajo encierran toda la dramática del campo existencial del sujeto en nuestro actual sistema de organización social. No estamos tan seguros que el resquebrajamiento de la sociedad en general sea el que genere un trabajo cada vez más disgregante o productor de sufrimiento. Tal vez deberíamos poner el lente de revés y estudiar con más detenimiento como se fueron produciendo las mutaciones en los procesos de trabajo, y como al interior de estas formas de trabajo se fueron constituyendo los sujetos que después conforman una sociedad más desigual e individualista, o una sociedad más resistente.

## Bibliografía

ÁLVAREZ, N., CEPEDA, A., PÉREZ, I. y TORRICELLA, A. (2006). “De las venturas y desventuras del sujeto. Cavilacio-

- nes sobre epistemología política de los sujetos sociales”. *Aristas* 3 (pp. 157-173).
- CASTEL, R. (1997). *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del asalariado*. Barcelona: Paidós.
- CASTORIADIS, C. (2006). *Figuras de lo pensable*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- CASTORIADIS, C. (2006). *Una sociedad a la deriva. Entrevistas y debates (1974-1997)*. Buenos Aires: Katz.
- DAVEZIES, P. (1998). “De la prueba a la experiencia, identidades y diferencias”, en Dessors, D. y Guiho-Bailly, M. (1998). *Organización del Trabajo y Salud de la Psicopatología a la Psicodinámica del Trabajo* (pp. 179-190). Buenos Aires: Asociación Trabajo y Sociedad. PIETTE(CONICET) y Lumen-Humanitas.
- DEJOURS, C. (2001). *Trabajo y Desgaste Mental*. Buenos Aires: Lumen-Humanitas.
- DESSORS, D. y GUIHO-BAILLY, M. (1998). *Organización del Trabajo y Salud de la Psicopatología a la Psicodinámica del Trabajo*. Buenos Aires: Asociación Trabajo y Sociedad. PIETTE(CONICET) y Lumen-Humanitas.
- ERIBON, D. y otros el infrecuente Michel Foucault, *renovación del pensamiento crítico*. Buenos Aires: Letra Viva + Edelp.
- FITOUSSI, J. y ROSANVALLON, P. (1997). *La Nueva Era de las Desigualdades*. Buenos Aires: Manantial.
- FOUCAULT, M. (2003). *La verdad y las formas jurídicas*. Barcelona: Gedisa.
- FOUCAULT, M. (2003). *Sobre la Ilustración*. Madrid: Tecnos.
- GORZ, A. (1998). *Miserias del presente riqueza de lo posible*. Buenos Aires: Paidós.
- HARDT, M. y NEGRI, T. (2000). *Imperio*. Harvard University Press ([www.chilevive.cl](http://www.chilevive.cl)).
- LYOTARD, J. (1989). *La condición postmoderna*. Buenos Aires: Rei.
- MENDEZ, R. y RUZCOWSKY, A. (2000). “Estado, Democracia y Desigualdad, algunas fracturas en la construcción de Identidades”, en Claudio Lozano (comp.) *Democracia, Estado y Desigualdad* (pp. 395-406). Buenos Aires: Eudeba.
- MENDEZ, R. (1994). “Desgaste Mental en los procesos de Trabajo”, en *Teoría y Práctica del trabajo social en Empresa* (pp. 101-112). Buenos Aires: Humanitas.

- NEFFA, J. (1989). *El Proceso de Trabajo y la Economía de Tiempo. Contribución al análisis crítico de K. Marx, F.W.Taylor y H.Ford*. Buenos Aires: Humanitas.
- NIETZSCHE, F. (2005). *La Genealogía de la Moral*. Buenos Aires: Gradifco.
- FERRER, C. (2004). “El malestar de la subjetividad contemporánea”. *Apuntes de cátedra. Maestría en Filosofía Práctica Contemporánea: Poder, Trabajo y Sociedad*. Mar del Plata.
- SCHVARSTEIN, L. y LEOPOLD, L. (2005). *Trabajo y Subjetividad. Entre lo existente y lo necesario*. Buenos Aires: Paidós.
- SENETT, R. (2000). *La corrosión del carácter. Las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*. Barcelona: Anagrama.

## Envejecimiento de la población, desarrollo económico y política de inmigración en Francia

EGUZKI URTEAGA

DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA  
UNIVERSIDAD DEL PAÍS VASCO

**Resumen:** Este artículo se pregunta si: ¿la política migratoria restrictiva elaborada y puesta en marcha por el gobierno francés, a través de la aceleración de las salidas y de la reducción de las entradas, que pretende reducir el número de inmigrantes y favorecer una inmigración de trabajo tratando de atraer a los más cualificados, permitirá hacer frente a los nuevos retos impuestos por el envejecimiento de la población, el aumento de la mortalidad y la disminución de la población activa? Defendemos la hipótesis según la cual, esta política carece de sentido en un contexto caracterizado por un bajo saldo migratorio, porque la llegada continua pero reducida de inmigrantes no compensa el envejecimiento de la población, provocará una falta de mano de obra, un declive de la actividad económica y una crisis del sistema de pensiones, por el aumento de los jubilados y el descenso de la población activa. Más allá, se repercutirá

tanto en el crecimiento económico como en el Estado de Bienestar. A pesar de estos datos, el gobierno francés se empeña en aplicar su política de inmigración en razón de las ideas de los gobernantes, de la presión de la extrema derecha y de la visión cortoplazista de los cargos electos.

**Palabras clave:** envejecimiento, desarrollo económico, política de inmigración, Francia.

## Ageing of the population, economic and political development of immigration in France

**Abstract:** This article asks whether the restrictive policy on migration drawn up and implemented by the French government speeding up emigration and reducing immigration in an effort to reduce the number of immigrants and encourage an immigrant workforce, in an attempt to attract more skilled workers, will enable them to overcome the new challenges imposed by the ageing of the population, the increase in the mortality rate and the reduction of the active population. We defend the hypothesis that this policy does not make any sense in a context characterised by a low balance of migration, because the constant albeit reduced stream of immigrants arriving in the country is no compensation for the ageing population. It will lead to a lack of manpower, a decline in economic activity and a crisis in the pension system, because of the increase in the number of pensioners and the slump in the active population. Beyond that, it will have repercussions on both economic growth and on the Welfare State. Despite these facts, the French government is set on applying its policy on immigration in line with the ideas of the people in power, of the pressure from the extreme right and of the short-term view of the politicians.

**Keywords:** ageing, economic growth, immigration policy, France.

# Envejecimiento de la población, desarrollo económico y política de inmigración en Francia



Pr. Eguzki Urteaga

## Introducción

La inmigración es un tema omnipresente en el debate político, en los medios de comunicación y en la calle, tanto en España como en el extranjero. Despierta muchos temores, genera numerosos fastasmas y origina varias preguntas. ¿Cuál es la amplitud de la inmigración? ¿Cómo contribuye la población inmigrante al desarrollo económico y al bienestar social de la sociedad de acogida? ¿Conviene cerrar o abrir las fronteras? ¿De qué manera se pueden regular los flujos migratorios? ¿Cómo conciliar las leyes nacionales con el derecho internacional? A estas preguntas se añaden otras sobre el futuro: ¿Cuál será el peso de la inmigración en la evolución demográfica de cada país? ¿La política europea en materia de regulación de los flujos migratorios impedirá que los inmigrantes ocupen un lugar creciente en la sociedad? ¿Qué lugar está dispuesto a conceder la sociedad a la población extranjera hoy en día y en el futuro? Todas estas preguntas se plantean en un país como Francia que goza de una large historia de inmigración y que está confrontada tanto a los flujos migratorios como a la cuestión de la integración de los extranjeros residentes en su territorio.

Precisamente, este artículo se pregunta: ¿si la política migratoria restrictiva elaborada y puesta en marcha por el gobierno francés (de derechas), a través de la aceleración de las salidas (reconducciones a la frontera, expulsiones del territorio, ayudas al retorno) y de la reducción de las entradas (control de los visa-

dos, rechazo de las demandas de asilo, alargamiento de los plazos de reagrupación familiar), que pretende reducir el número de inmigrantes y favorecer una inmigración de trabajo tratando de atraer a los más cualificados, permitirá hacer frente a los nuevos retos impuestos por el envejecimiento de la población, el aumento de la mortalidad y la disminución de la población activa? Defendemos la hipótesis según la cual, desde una perspectiva demográfica, esta política carece de sentido en un contexto caracterizado por un bajo saldo migratorio, porque la llegada continua pero reducida de inmigrantes no compensa el envejecimiento de la población. Ello provocará una falta de mano de obra, un declive de la actividad económica y una crisis del sistema de pensiones, por el aumento de los jubilados y el descenso de la población activa. Más allá, se repercutirá tanto en el crecimiento económico como en el Estado de Bienestar. A pesar de estos datos objetivos, el gobierno francés se empeña en aplicar su política de inmigración en razón de las ideas de los gobernantes, de la presión de la extrema derecha y de la visión cortoplazista de los cargos electos.

### Un bajo saldo migratorio

Cada año, al final del mes de enero, el INSEE publica el balance demográfico del año anterior<sup>1</sup> basándose en el estado civil: natalidad, mortalidad, fecundidad y esperanza de vida. En 2005, el hexágono cuenta con 62 millones de habitantes y su número aumenta cada año de 365 000 personas, gracias a un saldo natural de 260 000 (800 000 nacimientos frente a 540 000 fallecimientos) y a un saldo migratorio evaluado en 105 000, lo que supone aproximadamente 100 000 salidas. Los movimientos migratorios contribuyen, por lo tanto, al 30% del crecimiento anual de la población gala (105 000 sobre 365 000), frente al 80% en el resto de la Europa de los 15 y al 85% en la Europa de los 25, según las estimaciones de Eurostat en 2004. Francia goza de un crecimiento anual del 5,9% con la suma de un saldo natural del 4,2% y de un saldo migratorio del 1,7%.

<sup>1</sup> Richet-Mastain. L., "Bilan démographique 2005: en France, la fécondité des femmes augmente toujours", *Insee Première*, n°1059, janvier 2006.

El saldo migratorio del 1,7% es relativamente bajo puesto que Francia<sup>2</sup> ha conocido un saldo dos veces superior durante el periodo 1955-1964 (3,3/1000 sin los repatriados) y superior en los años 1969-1973 (2,7/1000). No obstante, la parte del crecimiento imputable a la inmigración es a penas superior al actual porque el *baby-boom* no estaba del todo acabado y el saldo natural era elevado (7/1000). En este sentido, el saldo migratorio galo es uno de los más reducidos de los países desarrollados<sup>3</sup>, ya que se sitúa en 2/1000, mientras que sus vecinos gozan de saldos migratorios situados entre el 2 y el 10/1000 a lo largo de los últimos diez años. Incluso si Francia decide aumentar su saldo migratorio procediendo a la regularización de los sin papeles o entreabriendo sus fronteras, lo que significaría pasar de 100 000 a 150 000 personas, el saldo se situaría entorno al 2,5/1000.

Este saldo es muy inferior al de países como España, cuyo saldo se sitúa en 14/1000, e Italia (10/1000) en 2003 y 2004. Alemania se aproxima al hexágono, tras haber llevado su saldo migratorio a 10/1000 durante los años 1990, así como Gran Bretaña (3/1000), aunque haya progresado en 2005 para alcanzar 4/1000<sup>4</sup>. Durante el transcurso del verano de 2006, el Ministro británico del trabajo ha anunciado que la apertura a la inmigración de trabajo de los nuevos Estados miembros ha atraído 500 000 personas en dos años, de los cuales un 80% son polacos. En 2004, a pesar del aumento de las parejas mixtas y de las demandas de asilo durante la última década, el saldo migratorio francés (cerca del 2/1000) es dos veces inferior al de la Unión de los 25 (4/1000) o al de la zona euro (5,1/1000) y cinco veces inferior al de los países del sur de Europa (10,3/1000 incluyendo las regularizaciones).

<sup>2</sup> Héran. F., "Cinq idées reçues sur l'immigration", *Population et sociétés*, n°397, janvier 2004.

<sup>3</sup> Eurostat, "La population en Europe en 2004: premiers résultats", *Statistiques en bref*, n° 15, septembre 2005.

<sup>4</sup> Thierry. X., "Evolution récente de l'immigration en France et éléments de comparaison avec le Royaume Uni", *Population*, n° 59, septembre 2004.

## Una llegada continua

Conviene no confundir el sueldo migratorio con el importante número de inmigrantes y de descendientes de extranjeros que residen en el hexágono. Históricamente, Francia ha sido un país de inmigración y, excepto en determinados momentos tales como las crisis de los años 1930 y 1970, ha acogido varias oleadas de extranjeros desde la mitad del siglo XIX. Es la razón por la cual cuenta con tantos inmigrantes de segunda y tercera generación. En este sentido, el principal problema de la inmigración gala no reside tanto en los flujos migratorios actuales como en la mala integración de los descendientes de inmigrantes<sup>5</sup>, a pesar del aumento de los matrimonios mixtos. Las dificultades de integración resultan, entre otros factores, de la segregación espacial como consecuencia de las políticas urbanas llevadas a cabo en los años 1960, del fracaso escolar y de las dificultades de inserción en el mercado laboral. Esta situación ha coincidido con la crisis económica y la existencia de discriminaciones.

Sólo Suiza y, en menor medida, Alemania del oeste cuentan con tantos inmigrantes de segunda y tercera generación. Inglaterra ha practicado durante un largo periodo intensos intercambios con los países del Commonwealth con un vaivén incesante que producía un saldo migratorio generalmente inferior a 50 000 personas por año entre 1970 y 1988 y no favorecía la permanencia de las segundas generaciones. En el sur de Europa, la inmigración es demasiado reciente para que se planteen problemas similares, por lo menos de esta magnitud. Si se comparan los saldos migratorios de los países europeos durante el periodo 1950-1974, haciendo abstracción de los repatriados, Francia es el único país donde el saldo migratorio forma una capa continua y visible que viene añadirse al saldo natural y que contribuye por un tercio al crecimiento demográfico.

Este tercio es suficiente para diversificar profundamente los orígenes de la población francesa<sup>6</sup>. Cerca de un ciudadano galo

<sup>5</sup> Fitoussi. J.-P., Eloi. L., Maurice. J., *Ségrégation urbaine et intégration sociale*. Paris, La Documentation française, 2004.

<sup>6</sup> Lefèvre. C., Lefèvre. A., *Histoires de famille, histoires familiales: les résultats de l'enquête Famille de 1999*. Paris, INED, 2005.

sobre cuatro tiene al menos un abuelo inmigrante y se llega a uno sobre tres añadiendo una generación más<sup>7</sup>. No se puede comprender la sociedad francesa si se olvida este aspecto: para modificar la composición de la población, la inmigración no tiene porque ser masiva, es suficiente que sea persistente durante varias décadas. "La infusión duradera supera la intrusión masiva"<sup>8</sup> porque se difunde a un ritmo que depende del poderoso mezclador que constituyen los matrimonios mixtos. Al final, la penetración extranjera es recíproca, puesto que se deja más infiltrar por la sociedad de acogida que la infiltra.

La percepción de la población está alterada por varios fenómenos: la presencia de los ciudadanos de los territorios de ultramar, el auge de las adopciones internacionales, la presencia superior de los inmigrantes en los espacios públicos y la concentración de los extranjeros en ciertos cascos urbanos. Además, las personas cuyos padres o abuelos son inmigrantes son franceses, de modo que una persona puede observar la gente de la calle durante horas sin saber a qué categoría pertenece esta población. Esta situación crea una confusión en la gente que atribuye la presencia de los inmigrantes a la supuesta importancia de los flujos migratorios actuales.

## La tasa de fecundidad

A esta inmigración moderada se añade otra singularidad, ya que Francia no ha conocido la segunda transición demográfica que prevalece en el conjunto de los países europeos y en numerosos países asiáticos, como pueden ser Japón y China. Esta segunda transición se caracteriza por el establecimiento duradero de un régimen de baja fecundidad, a menudo inferior a 1,5 hijos por mujer, muy por debajo del umbral de reproducción de las generaciones. Afecta a la mayoría de los países donde el número de nacimientos ha bajado hasta alcanzar el nivel de los fallecimientos. Este fenómeno se observa en Alemania desde

<sup>7</sup> Tribalat. M., "Un essai d'estimation de la population d'origine étrangère en France en 1999", *Population*, n° 59, 2004.

<sup>8</sup> Héran. F., *Le temps des immigrés. Essai sur le destin de la population française*. Paris, Seuil, 2007.

1973, en el Reino Unido desde 1976, en Italia desde 1985 y en España, Portugal y Grecia desde 1995. Con 270 000 nacimientos más, el hexágono constituye una excepción en Europa. En este sentido, Francia compagina un crecimiento natural sostenido con una inmigración persistente, aunque moderada.

La cuestión que se plantea es la siguiente: ¿el saldo natural positivo es debido a una tasa de fecundidad superior de la población inmigrante? La situación puede describirse de tres maneras: 1) los extranjeros son responsables del 12% de los nacimientos registrados en Francia, incluso del 17% si se contabilizan los matrimonios mixtos, 2) sin la aportación extranjera, el saldo natural retrocedería del 42% y 3) la contribución de los inmigrantes a la tasa de fecundidad de Francia es únicamente del 0,1% hijo por mujer. En contra de las apariencias, estos tres datos no son contradictorios. Sobre los 793.900 nacimientos acontecidos en 2003, 56.350 provienen de parejas extranjeras (7,1%) y 82 970 de parejas mixtas (10,5%). En total, 139.320 recién nacidos tienen al menos un pariente inmigrante en 2003 (17,6%), de los cuales la mitad son el hecho de parejas mixtas. Recíprocamente, el 92,9% de los recién nacidos tienen como mínimo un pariente francés. Si sumamos los nacimientos de parejas mixtas a los nacimientos de parejas extranjeras, nos encontramos con el 12,3% de la totalidad de los nacimientos. Resumiendo, la contribución extranjera es actualmente de un nacimiento sobre ocho, es decir de 100.000 nacimientos sobre 800.000. Si se comparan estos datos con el saldo natural, es decir con el excedente de los nacimientos sobre los fallecimientos (231.300 en 2003), la aportación de los extranjeros es mucho más elevada (42%) y alcanza incluso el 60% si se incluyen los nacimientos de las parejas mixtas.

Esta fuerte contribución de los extranjeros a la natalidad se compagina con una baja aportación a la tasa de fecundidad porque el número de nacimientos es el resultado de dos factores: la cantidad de mujeres en edad de tener hijos y su fecundidad. Para que la aportación de la población extranjera a la fecundidad nacional sea significativa, debe representar una parte importante de las mujeres y su tasa de fecundidad debe ser mucho más elevada que la media. En 2003, la fecundidad de las inmigrantes residentes en Francia es superior a la media con 2,8 hijos por mujer, frente a 1,8 hijos por mujer en el caso de las

mujeres autóctonas, es decir una diferencia de un hijo por mujer. Sin embargo, la aportación de los inmigrantes es únicamente del 0,1% porque los extranjeros sólo representan el 11% de las mujeres en edad de tener hijos. En este sentido, la fecundidad superior de las mujeres extranjeras no explica el diferencial de fecundidad del hexágono con respecto a otros países desarrollados. Asimismo, en los países poco fecundos y con muchos inmigrantes como Suiza, la fecundidad de los inmigrantes no consigue compensar el déficit de nacimientos. Según el censo del año 2000, si los ciudadanos helvéticos tienen 1,2 niños mientras que los extranjeros tienen 1,9 hijos, estos últimos apenas hacen subir la tasa nacional: del 1,2 al 1,4.

Si nos referimos a los extranjeros en edad de tener hijos, incluso los que han obtenido la nacionalidad francesa, las tendencias se confirman, puesto que, si los inmigrantes representan a cerca del 15% de las madres, los extranjeros naturalizados tienen una fecundidad próxima a la de los autóctonos. A partir del final de los años 1990, las hijas de los inmigrantes tienen la misma fecundidad que el resto de la población francesa<sup>9</sup>. La encuesta familiar de 1999 confirma lo que indica el estado civil: la mitad de los hijos de inmigrantes proceden de una pareja mixta. Es cierto que la tasa de fecundidad varía en función de los países de origen, encabezados por las mujeres de África subsahariana con 4,7 hijos en 1990, 4,0 hijos en 1999 y 3,5 hijos hoy en día. La contribución de las mujeres subsaharianas al conjunto de la inmigración del hexágono progresa, en la medida en que representan una cuarta parte de los nacimientos de madres extranjeras, es decir el 3% de todos los nacimientos. Pero, a pesar de su visibilidad, la población subsahariana constituye una pequeña minoría y no influye sustancialmente sobre la tasa de fecundidad nacional. Sin los inmigrantes de África del oeste, la tasa de fecundidad gala sería del 1,87 en lugar del 1,9.

Dicho de otra forma, los inmigrantes aportan más al crecimiento demográfico francés por su peso numérico en la población de las madres que por una fecundidad muy diferente a la de las autóctonas.

<sup>9</sup> Toulemon. L., "La fécondité des immigrés: nouvelles données, nouvelle approche", *Population et sociétés*, n° 400, 2004.



## Mirando hacia el futuro

La alta fecundidad de las mujeres francesas, asociada a la aportación de las inmigrantes, alimentan la pirámide de población del hexágono. Para saber si este dinamismo se mantendrá en el tiempo, el INSEE ha realizado proyecciones demográficas<sup>10</sup> a partir de tres parámetros: una fecundidad anual de 1,9 hijos por mujer, un saldo migratorio anual neto de 100.000 personas y una progresión de la esperanza de vida de 7 años para los hombres y de 5 años para las mujeres. El INSEE<sup>11</sup> propone igualmente oscilaciones para cada parámetro: entre 2,1 y 1,7 hijos por mujer, un aumento o un retroceso de 2,5 años de la esperanza de vida y un saldo migratorio neto que se sitúa entre 50.000 y 150.000 personas. Según esta previsión, la excepción no durará más de una generación. El excedente de los nacimientos sobre los fallecimientos retrocederá constantemente para alcanzar 200.000 hacia 2010, 150.000 en 2017 y 100.000 en 2032. 100.000 es precisamente el nivel del saldo migratorio fijado por el INSEE como la más probable para los próximos decenios. A partir de ese momento, el crecimiento de la población francesa se deberá, por mitad, al crecimiento migratorio y, por otra mitad, al crecimiento interno. Después de ello, el saldo natural acabará desapareciendo entre 2040 y 2050: los fallecimientos superarán los nacimientos y la inmigración será el único factor de crecimiento de la población.

Varios factores explican este resultado. En primer lugar, si el flujo neto de los migrantes supera el sueldo natural, no es debido a la inmigración porque el saldo natural se erosionará a lo largo del tiempo por razones internas que están vinculadas a la evolución favorable de la esperanza de vida desde varios decenios. Actualmente, el número de fallecimientos es reducido en Francia porque las generaciones que desaparecen son sobre todo las de los años 1920 y 1930 y que los niños del *baby-boom* están todavía exentos. Estos últimos gozarán del alargamiento de la vida y de una mejor salud. Sin embargo, a partir de 2030,

<sup>10</sup> Robert-Bobée. I., "Projections de population pour la France métropolitaine à l'horizon 2050: la population continue de croître et le vieillissement se poursuit", *Insee Première*, n° 1089, juillet 2006.

<sup>11</sup> Robert-Bobée. I., *Projections de population 2005-2050 pour la France métropolitaine: méthode et résultats*. Paris, INSEE, n° F0603, juillet 2006.

los fallecimientos empezarán a afectar principalmente a las generaciones del *baby-boom*, que son más numerosas. Su número acabará alcanzando el de los nacimientos, sea cual sea el nivel de la inmigración.

En segundo lugar, la erosión del sueldo natural hasta su total desaparición no es una novedad en Europa, ya que la mayoría de los países de la Unión crecen únicamente gracias a la inmigración. No obstante, el hexágono se distingue por el hecho de que la rebaja de su saldo natural se compaginará con un fuerte crecimiento de la población, con una ganancia de 10 millones de habitantes desde ahora hasta 2050. En este sentido, Francia se aproximará a los demás países europeos, a pesar de mantener su originalidad en materia de fecundidad porque el hexágono es el único gran país europeo cuya pirámide de población está regularmente alimentada desde hace treinta años. Si Francia está protegida ante el envejecimiento gracias a su fecundidad, debe hacer frente al aumento de la esperanza de vida. Gracias a su fecundidad, el hexágono retrasará de treinta años el momento en el cual el saldo natural se convertirá en negativo.

En tercer lugar, una política de reducción de los flujos migratorios no podrá oponerse a esta evolución. Para ello, tendría que reducir el saldo migratorio al mismo ritmo que el saldo natural. Pero, cuando habrá menos nacimientos que fallecimientos, la única solución consistirá en reducir sustancialmente la población inmigrante. Si se rechaza esta opción, hay que admitir que la población del país sólo crecerá gracias a la inmigración.

Resumiendo, la composición del crecimiento demográfico francés durante las próximas décadas está presidida por la caída del sueldo natural, que depende a su vez de la evolución de la mortalidad. El crecimiento demográfico supone un aumento de los flujos migratorios, a través de la migración directa o gracias a la contribución de los extranjeros a los nacimientos.

## Conclusión

Recordemos que en este artículo, nos hemos preguntado si: ¿la política migratoria restrictiva elaborada y puesta en marcha por el gobierno francés, a través de la aceleración de las salidas

y de la reducción de las entradas, que pretende reducir el número de inmigrantes y favorecer una inmigración de trabajo trantando de atraer a los más cualificados, permitirá hacer frente a los nuevos retos impuestos por el envejecimiento de la población, el aumento de la mortalidad y la disminución de la población activa? Hemos defendido la hipótesis según la cual, desde una perspectiva demográfica, esta política carece de sentido en un contexto caracterizado por un bajo saldo migratorio, porque la llegada continua pero reducida de inmigrantes no compensa el envejecimiento de la población. Ello provocará una falta de mano de obra, un declive de la actividad económica y una crisis del sistema de pensiones. Más allá, se repercutirá tanto en el crecimiento económico como en el Estado de Bienestar. A pesar de estos datos objetivos, el gobierno francés se empeña en aplicar su política de inmigración en razón de las ideas de los gobernantes, de la presión de la extrema derecha y de la visión cortoplazista de los cargos electos.

La realidad es que el aumento de la proporción de inmigrantes en la población del hexágono es un fenómeno ineluctable y ninguna política de control de los flujos migratorios conseguirá parar la diversidad y la mezcla de esta población. La cuestión principal no consiste tanto en saber si la inmigración es necesaria o no, sino en determinar en qué condiciones se producirá. ¿Se trata de asimilar a la población extranjera, considerándola como cualquier otro colectivo que debe respetar las leyes, interiorizar los valores, las normas y la cultura de la sociedad de acogida y renunciar tanto a su identidad como a su país de origen, o se pretende integrar esta población favoreciendo su integración social, propiciando su inserción escolar y profesional y reconociendo su especificidad cultural, sabiendo que, mientras algunos cultivan sus orígenes, otros las reactivan y los últimos las olvidan, considerándolas como un elemento entre otros tanto? Esta última opción constituye la mejor manera de construir una sociedad plural e integrada que compagine la cohesión social con el respecto de la diversidad.

## Bibliografía

EUROSTAT, (2005). "La population en Europe en 2004: premiers résultats", *Statistiques en bref*, n° 15.

- FITOUSSI, J.P., ELOI, L. y MAURICE, J. (2004). *Ségrégation urbaine et intégration sociale*. Paris: La Documentation française.
- HERAN, F. (2004). "Cinq idées reçues sur l'immigration", *Population et sociétés*, n° 397.
- HERAN, F. (2007). *Le temps des immigrés. Essai sur le destin de la population française*. Paris: Seuil.
- LEFEVRE, C. y LEFEVRE, A. (2005). *Histoires de famille, histoires familiales: les résultats de l'enquête Famille de 1999*. Paris: INED.
- RICHT-MASTAIN, L. (2006). "Bilan démographique 2005: en France, la fécondité des femmes augmente toujours", *Insee Première*, n° 1059.
- ROBERT-BOBEE, I. (2006). "Projections de population pour la France métropolitaine à l'horizon 2050: la population continue de croître et le vieillissement se poursuit", *Insee Première*, n° 1089.
- ROBERT-BOBEE, I. (2006). "Projections de population 2005-2050 pour la France métropolitaine : méthode et résultats", *INSEE*, n° F0603.
- THIERRY, X. (2004). "Evolution récente de l'immigration en France et éléments de comparaison avec le Royaume Uni", *Population*, n° 59.
- TOULEMON, L. (2004). "La fécondité des immigrés: nouvelles données, nouvelle approche", *Population et sociétés*, n° 400.
- TRIBALAT, M. (2004). "Un essai d'estimation de la population d'origine étrangère en France en 1999", *Population*, n° 59.

## Análisis teórico sobre prevención de drogodependencias en el marco de la educación para la salud: factores de riesgo y de protección

RAFAEL DÍAZ FERNÁNDEZ Y MARÍA SIERRA BERDEJO

DEPARTAMENTO DE PSICOLOGÍA Y SOCIOLOGÍA  
UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

**Resumen:** En este estudio hemos pretendido profundizar en las diferentes teorías que sirven de base a los programas preventivos de drogas para analizar las diferentes variables que permiten comprender por qué unas personas consumen drogas y otras no. Se han estudiado los factores que facilitan el consumo, y el no consumo, para descubrir estrategias preventivas adecuadas que faciliten la disminución de la ingesta y evitar que ésta se produzca. También hace referencia a las características psicosociales de la adolescencia, etapa especialmente difícil y que se convierte en un momento de riesgo importante para las personas. El marco de referencia de estas orientaciones preventivas es la educación para la salud. La metodología empleada ha sido la búsqueda y revisión bibliográfica de investigaciones científicas y de las diferentes orien-

taciones teóricas, a través de las cuales se ha llegado a demostrar la relación entre la etiología de los consumos y sus consecuencias.

**Palabras clave:** prevención de drogodependencias, promoción de la salud, educación para la salud, factores de riesgo, factores de protección, estilos de vida.

### **Theoretical analysis of the prevention of drug addictions in the context of health education: risk and protective factors**

**Abstract:** In this study the aim was to take a deeper look at the various theories that underpin the programmes for preventing drug addiction so as to analyse the different variables that enable us to understand why some people consume drugs and others do not. The factors that facilitate consumption and non-consumption were examined to discover suitable preventive strategies that lead to a drop in consumption or prevent it from taking place. The study also refers to the psychosocial traits of adolescence, a particularly difficult stage, and one that people see as a significant period of risk. The framework informing such preventive counselling is based on health education. The methodology used entailed the search and literature review of scientific research projects and various theoretical orientations, through which it was possible to show the relationship between the aetiology of consumption and its consequences.

**Keywords:** prevention of drug addiction, promotion of health, health education, risk factors, protective measures, lifestyles.

# Análisis teórico sobre prevención de drogodependencias en el marco de la educación para la salud: factores de riesgo y de protección



Rafael Díaz Fernández  
María Sierra Berdejo

## **Los antecedentes más próximos de la de educación para la salud**

La educación para la salud<sup>1</sup> surge ante la necesidad de las políticas de salud de contar con la participación ciudadana. En 1946 nace la Organización Mundial de la Salud (OMS) en el contexto de la ONU, con la finalidad de constituir un órgano internacional que defendiera e impulsara la salud en todo el mundo. En su carta magna, esta organización define la salud como “el estado completo de bienestar físico, mental y social y no solamente, la ausencia de afecciones o enfermedades”.

---

<sup>1</sup> Educación para la salud: La educación para la salud es el instrumento que utiliza la promoción de la salud para facilitar los cambios del comportamiento hacia conductas más saludables que eliminen los factores de riesgo (Sáez Cárdenas, Salvador y otros, 1998). Una actividad que pretende aportar elementos a los individuos para que estos modifiquen sus comportamientos hacia conductas más saludables (Green, 1980) con repercusión posterior en toda la comunidad. Una “combinación de experiencias de aprendizaje planificada, destinada a facilitar los cambios voluntarios de comportamientos saludables” (Green 1980). Según Seppilli 1981, educación para la salud “es el proceso de comunicación interpersonal dirigido a proporcionar la información necesaria, para un examen crítico de los problemas de salud y a responsabilizar a las personas y los grupos sociales de las opciones que tienen efectos directos e indirectos sobre la salud, lo que demuestra que la educación para la salud se convierte en un instrumento de promoción de salud.

La salud ha sido considerada, dentro del contexto de la promoción de la salud<sup>2</sup>, como un recurso que permite a las personas llevar una vida individual, social y económicamente productiva. La salud no como el objetivo de la vida sino como un recurso para la vida. Un concepto positivo que pone el acento en los recursos sociales y personales, tanto como las aptitudes físicas. Una consideración de la salud más allá del modelo asistencial que lleva a los sistemas sanitarios a plantearse una implicación importante en términos de prevención.

En 1974, el Ministro de Sanidad, Lalonde, en Canadá, estudia y analiza los determinantes de salud de una comunidad e identifica cuatro variables interrelacionadas: la biología humana, el sistema de asistencia sanitaria, el medio ambiente y el estilo de vida. Según se desprende del “informe Lalonde”<sup>3</sup>, de estas cuatro variables, las dos últimas, las que hacen referencia a los factores sociales son las que determinan, en gran medida, la salud de las poblaciones.

En 1978, en Alma-Ata, con la celebración de la Conferencia Internacional sobre Atención Primaria de Salud, surge la “Declaración sobre cuidados primarios de salud”, se exhortó a todos los gobiernos a que formularan políticas, estrategias y planes de acción nacionales con el fin de iniciar y mantener la atención primaria de salud para lograr alcanzar, en el año 2000, un nivel de salud que permitiera llevar una vida social y económicamente productiva.

En 1986, en la 1ª Conferencia Internacional para la Promoción de la Salud en Ottawa, se presenta la denominada “Carta de Ottawa”, en la que se destacan: la paz, adecuados recursos económicos y alimenticios, vivienda, un ecosistema saludable y un uso sostenible de los recursos como prerrequisitos para la salud y quedando puesta de manifiesto la relación existente entre: las condiciones sociales y económicas, el entorno físico,

<sup>2</sup> Promoción de la salud, es la salud entendida como “el proceso que proporciona a las poblaciones los medios necesarios para ejercer un mayor control sobre su propia salud y así poder mejorarla”. Glosario de Términos de la OMS (1984).

<sup>3</sup> Informe Lalonde. En el año 1974 ve la luz pública el conocido Informe Lalonde, en el que el Ministro de Sanidad canadiense que da nombre a dicho informe demuestra la importancia y el peso relativo y absoluto de los distintos determinantes de salud de una población y los correlaciona con los presupuestos de salud y gastos sanitarios de Canadá (Rosario Otegui Pascual 2002: 34).

los estilos de vida individuales y la salud. La OMS considera la salud un derecho humano fundamental y para ello todas las personas deben tener acceso a los recursos sanitarios básicos, por lo tanto desde una perspectiva integral de la salud todos los sistemas y estructuras que rigen las condiciones sociales, económicas y el entorno físico deberán tener en cuenta las implicaciones y el impacto de sus actividades en la salud y el bienestar individual y colectivo.

La promoción de la salud es según la carta de Ottawa 1986, el proceso que permite a las personas incrementar el control sobre su salud para mejorarla. Todo ello implica prevenir la enfermedad es decir poner en marcha medidas para evitar la aparición de la enfermedad, detener su progreso y reducir sus consecuencias, una vez que la enfermedad ha aparecido. Promoción de la salud constituye, así, un proceso político y social global con acciones dirigidas a fortalecer las habilidades y capacidades de los individuos y también aquellas dirigidas a modificar las condiciones sociales, ambientales y económicas para mitigar el impacto en la salud pública e individual. En consecuencia promocionar la salud es iniciar un proceso que permita a las personas incrementar su control sobre los determinantes de la salud para mejorarla. La carta de Ottawa se refiere a las tres estrategias básicas para la promoción de la salud: la abogacía por la salud con el fin de crear las condiciones sanitarias esenciales, facilitar que todas las personas puedan desarrollar su completo potencial de salud y mediar a favor de la salud frente a distintos intereses de la sociedad. Las áreas prioritarias en las que se apoyan estas estrategias, son las siguientes: establecer una política saludable, crear entornos que apoyen la salud, fortalecer la acción comunitaria para la salud, desarrollar las habilidades personales y reorientar los servicios sanitarios.

En España la Ley General de Sanidad 14/1986 de 26 de Abril, es el marco de referencia normativo para la Reforma Sanitaria y el funcionamiento del sistema sanitario, poniendo el énfasis (capítulo 1º, art.º 3) en que “los medios y actuaciones del sistema sanitario estarán orientados prioritariamente a la promoción de la salud y a la prevención de las enfermedades”, como uno “de los principios generales” del Sistema de Salud.

En 1997 la Declaración de Yakarta sobre la manera de guiar la salud hacia el siglo XXI confirma que las estrategias básicas

para la promoción de la salud y las áreas de acción prioritaria son esenciales para todos los países.

La Declaración de Yakarta identifica cinco prioridades para la promoción de la salud en el siglo XXI: promover la responsabilidad social para la salud, incrementar las inversiones para el desarrollo de la salud, expandir la colaboración para la promoción de la salud, incrementar la capacidad de la comunidad y el empoderamiento de los individuos y garantizar una infraestructura para la promoción de la salud.

Por ello, prevenir las drogodependencias desde la promoción de la salud significa capacitar a los individuos, grupos y comunidades para ejercer un mejor control sobre los determinantes tanto personales como ambientales, con la ayuda de un instrumento: la educación para la salud.

### **Características psicosociales de la adolescencia y estilos de vida**

La adolescencia es considerada un estado de transición (Muuss, 1996) que va desde la niñez al periodo adulto. Comienza entre los nueve y los diez años y termina después de cumplidos los veintiuno (Coleman y Hendry, 1999: 8). En la adolescencia se producen una serie de cambios biológicos y psicológicos: 1) La pubertad es el cambio biológico que marca el inicio de la adolescencia. Estos cambios causan estrés a los adolescentes ante la incertidumbre que se produce en ellos al no saber cómo serán percibidos por los demás; 2) Se produce el paso del pensamiento concreto al pensamiento abstracto, aumenta la capacidad para el pensamiento lógico y científico lo cual repercute en las habilidades para la comunicación, la toma de decisiones y la negociación. De acuerdo con Balaguer (2002: 7), “es muy importante atender al tipo de educación que reciben los jóvenes en este momento para saber si realmente se está potenciando lo que debe potenciarse o si por el contrario con la educación que recibe se frena este desarrollo”. Realizar la educación para la salud en la escuela al mismo tiempo que los padres refuerzan las mismas orientaciones, se convierte por ello en un factor de protección.

El egocentrismo de la adolescencia da paso al de la niñez. Las suposiciones acerca de las opiniones de la gente conforman

lo que se ha denominado la audiencia imaginaria del adolescente (Elkynd, 1967) que se mantendrán hasta los 15 y 16 años. Este egocentrismo les permite construir su propia historia personal, una historia sobre un éxito o fracaso imaginario obtenido en muchas áreas. La denominada fábula personal del adolescente (Elkynd 1967).

3) El autoconcepto es otra de las áreas a tener en cuenta. El adolescente se centra extremadamente en ellos mismos, elabora una imagen de sí mismo en función de situaciones que le toca vivir, esta, dependerá de las nuevas áreas que van a cobrar importancia, como la conducta moral, la importancia de la apariencia física y la percepción de sí mismo en relación con ellas. Un adolescente puede sobreestimar su capacidad en alguna área que le hace comprometerse con actividades en las que está condenado al fracaso o por el contrario infravalorar sus capacidades y evitar los desafíos o las actividades en las que puede obtener buen resultado (Harter, 1993). El feedback que los jóvenes reciben de padres, amigos y compañeros de clase facilita la adaptación de su imagen a la realidad (Musitu, Lila, Buelga y García, 1992). Como afirma Balaguer (2002: 10) “el autoconcepto es una construcción social en la que además de tener en cuenta nuestros resultados en las diferentes áreas (académica, deportiva, social, etc.) incorporamos las opiniones y actitudes que los otros tienen sobre nosotros mismos e integrar los distintos roles que el adolescente desempeña en una imagen coherente sobre sí mismo constituye uno de los grandes retos de este periodo”.

La búsqueda de la independencia y el deseo de separación del control adulto son otras características importantes (Jessor y Jessor, 1977), lo cual conduce a una negociación continua con los padres y a la generación de conflictos temporales al principio de la adolescencia pero generalmente se llega a un equilibrio. Son las relaciones con el grupo de los pares a las que conceden mayor importancia, entre ellos pasan el mayor número de horas y las relaciones son cada vez más estables e íntimas. Destaca su preocupación por la búsqueda de su identidad (Harter, 1993).

La educación familiar en el proceso de adquisición de sus conductas, durante la adolescencia, va a tener gran importancia en la toma de decisiones en relación con situaciones nuevas. La

escuela y otras organizaciones de formación y tiempo libre también van a transmitir los valores, creencias y actitudes, les van a guiar (Balaguer 2002: 11). Los programas de educación para la salud en la escuela permiten detectar las conductas de riesgo con las que se van a encontrar. La presión que ejercen los grupos de iguales, durante esta época, es muy importante.

La referencia que tienen los adolescentes de los padres, del grupo de amigos y compañeros van a influir en las conductas de los jóvenes y las normas del grupo van creándose con la convivencia entre el grupo de jóvenes de la misma edad, unas normas que pueden servir para proteger la salud o a ponerla en riesgo. A veces el adolescente vive la presión de tener que asumir dichas normas para no sufrir el rechazo del grupo, actuando en función de lo que cree que los demás esperan de él en la medida en que el adolescente tiene mejor conocimiento sobre sí mismo y mayor seguridad en sus propios recursos la incertidumbre y riesgo van desapareciendo. El grupo de amigos le permite reafirmarse y encontrar su identidad (Balaguer, 2002: 12). El enfoque psicosocial defiende que una determinada conducta, en cierto modo, no es voluntaria ya que está influida por el medio social (Abel, 1991; Blaxter, 1990; Elliott, 1993; Erben, Franzkowiak y Wenzel, 1992)<sup>4</sup>. Como indica Balaguer (2002: 14) existen conductas que ponen en riesgo la salud y otras las favorecen. Existen cuatro variables clásicas a las que hay que prestar atención: práctica de deporte, hábitos de alimentación, consumo de alcohol y consumo de tabaco, consumos de otras drogas ilegales. También son importantes otras variables como: la higiene dental, los hábitos de descanso, las conductas de riesgo y seguridad, la experiencia escolar, y las actividades de tiempo libre y las percepciones de salud que poseen los jóvenes así como las relaciones existentes entre estas conductas.

El proceso de socialización del individuo facilita la adquisición de hábitos saludables, aunque también influyen las actitudes, las creencias y los valores de la sociedad y de los grupos a los que pertenece el adolescente (Isabel Balaguer 2002: 14). En la adolescencia se experimenta y por eso constituye un momento clave en la adquisición de las conductas de riesgo para la salud, sobretudo cuando se convierten en un hábito, ya

<sup>4</sup> En Balaguer (2002: 13).

que una vez adquirido es muy difícil de modificar, por eso la capacidad de influencia de los padres, educadores e instituciones son la clave de su formación.

Diversos modelos teóricos explican la socialización de los estilos de vida, y la socialización<sup>5</sup> a lo largo del desarrollo. En primer lugar, una de ellas es la Teoría Ecológica de Desarrollo de Bronfenbrenner (1979) que nos permite observar las condiciones estructurales de la socialización. Según esta teoría la socialización surge en un contexto con determinadas condiciones estructurales, el ser humano se desarrolla en un ambiente ecológico, organizado en forma de estructuras concéntricas, de modo que cada una de las cuales está contenida en la siguiente. Este ambiente ecológico<sup>6</sup> está compuesto por: macrosistema, mesosistema, exosistema y microsistema. La segunda, la Teoría de Campo de Kurt Lewin (1963), constituye el punto de partida para entender el desarrollo y los cambios conductuales. Según Lewin la conducta está en función de las relaciones que se establecen entre la persona y su ambiente. Para entender o predecir la conducta es necesario considerar a la persona y su ambiente como una configuración de factores interdependientes que conforman el espacio vital que a su vez está constituido por regiones que son espacios positivos y negativos, fuerzas que nos atraen y nos repelen. Esta teoría permite comprender los cambios de la posición de un individuo fuera o dentro del grupo y como conducen a cambios conductuales o del desarrollo (Balaguer, 2002: 17). En tercer lugar el Interaccionismo Simbólico George Herbert Mead 1934, constituye un modelo explicativo de la socialización que permite entender el proceso de cambio. Sobre todo permite comprender como se adquieren las normas, los valores, las actitudes y los hábitos de los grupos sociales o la cultura a la que se pertenece en definitiva como se adquiere el estilo de vida saludable dentro de los grupos de los que se forma parte. El adolescente se observa así mismo desde la perspectiva del otro generalizado de modo que al asumir al

<sup>5</sup> Socialización: adquisición de valores, creencias, costumbres, actitudes y expectativas de una cultura o de un grupo social.

<sup>6</sup> Macrosistema: subcultura o cultura en su totalidad. Exosistema: entorno más amplio sin relación directa con la persona. Mesosistema: interrelaciones entre entornos Microsistema: actividades, roles y relaciones interpersonales que la persona en desarrollo experimenta en un entorno.

otro generalizado se adquiere los valores de la cultura que va a marcar el estilo de vida. Por último, la Teoría del Aprendizaje Social de Bandura nos permite entender algunos aspectos referentes a la adquisición de conductas de salud a través de procesos de aprendizaje como la imitación y el modelado. Durante la vida aprendemos de forma indirecta observando como se comportan los demás y cuales son las consecuencias de estos comportamientos. El modelado observacional permite que la conducta de los padres, amigos, iguales y profesores, como también las consecuencia que las conductas tienen para los que la realizan, influyen en el aprendizaje del estilo de vida de niños y adolescentes (Balaguer, 2002: 18).

Desde modelos teóricos como la Teoría de la Conducta Problema (Jessor y Jessor, 1977) se pueden entender los estilos de vida relacionados con la salud a partir de la explicación del comportamiento del desarrollo adolescente y de porqué los adolescentes tienen determinados comportamientos de riesgo para la salud como sería fumar o consumir drogas. Desde este modelo se defiende que estas “conductas problemáticas de la adolescencia son manifestaciones de una propensión general hacia la desviación (esos adolescentes son mas propensos a desviarse de las normas sociales y se sienten atraídos hacia lo no convencional)”. Las características biológicas y genéticas, las del ambiente social, las del ambiente percibido, la personalidad y otras conductas que realice el adolescente son determinantes que influyen en la conducta. Hay unos factores que incitan al riesgo y otros que protegen de las conductas problemáticas. Entre los factores de riesgo del ambiente social esta la pobreza, la anomía normativa o carencia de valores sociales, la desigualdad racial, y las oportunidades para probar las conductas de riesgo. Entre los factores de protección del ambiente social encontramos las escuelas de calidad, la familia unida o cohesiva, los recursos del barrio y la presencia de adultos interesados por los jóvenes (Balaguer, 2002: 19).

El Modelo Focal (Coleman, 1974), plantea como el afrontar cada cuestión a un tiempo y darle respuesta hace que el proceso de adaptación sea menos estresante que resolver diferentes relaciones al mismo tiempo. La clave del proceso de adaptación a lo largo de los años, según Coleman 1978, es intentar resolver primero una cuestión y luego la siguiente.

La Teoría Focal del Tiempo Libre (Hendry 1983), permite observar las oscilaciones en el foco de interés en los jóvenes por las actividades de ocio. Así a los 13 años el interés se centra en actividades de ocio organizadas ya que les da seguridad la supervisión que ejercen los adultos y coinciden con el interés por las relaciones heterosexuales. A los 15 años se centran en actividades casuales, en la calle en parques y coinciden con la motivación por relacionarse con amigos del mismo sexo. Mas tarde a los 17 años buscan la independencia de los padres interesándose por ser observados como adultos que eligen libremente sus actividades, no son cambios bruscos si no que están sujetos a oscilaciones. Un factor de protección lo constituye el mantener una buena relación con los adolescentes de modo que nunca se rompa el diálogo en este tránsito desde la adolescencia al periodo adulto ya que como afirma Balaguer permite “poderles ayudar a comprender y facilitar su adaptación al cambio”. Para ello es muy importante que padres y educadores comprendan cuales son los cambios biológicos, psicológicos y sociales que atraviesan. En este cambio son fundamentales los padres, los educadores y los iguales ya que los jóvenes mas que nunca en esta etapa se van a enfrentar con situaciones arriesgadas para su salud, como son el consumo de tabaco, alcohol otras drogas, mantener relaciones sexuales sin protección etc. La información que adquieren sobre los valores, las creencias, las actitudes y las normas van a regular la conducta. La influencia de las personas adultas va a ser muy importante en la adquisición de un estilo de vida saludable<sup>7</sup> así como el medio social en el que viven por eso la política, la educación, la familia, pueden ser factores de protección o factores de riesgo. También va a ser muy importante ayudar a descubrir al adolescente capacidades que permitan su realización personal, todo aquello que permita un entretenimiento, una diversión saludable.

---

<sup>7</sup> Estilos de vida saludables: son un conjunto de patrones conductuales relativamente estable, de los individuos o grupos que son beneficiosos para la salud. Patrones conductuales: son formas recurrentes de comportamiento que se ejecutan de forma estructurada y que se pueden entender como hábito cuando constituyen el modo habitual de responder a diferentes situaciones (Rodríguez Marín y García 1995).



## El ámbito escolar: un espacio importante para la prevención de las drogodependencias

La educación para la salud es uno de los temas transversales sobre los que el centro educativo ha de trabajar proporcionando el marco apropiado para incorporar la prevención del abuso de drogas, ya que las conductas de consumo de éstas forman parte de posibles estilos de vida no saludables.

Educar para la salud supone informar y responsabilizar al individuo para que adquiera los conocimientos, procedimientos, actitudes y hábitos básicos para la defensa y formación de la salud individual y colectiva.

La educación para la salud supone educar a los individuos ayudándoles a configurar estilos de vida lo más sanos posibles que sean incompatibles con el uso nocivo de drogas. Esto requiere actuaciones y situaciones de aprendizaje continuadas en el tiempo: no consiste en actuaciones puntuales, si no que ha de abordarse de una manera globalizada e interdisciplinar, además es una tarea que compete a todo el centro, que se trabajará desde la transversalidad y que estará presente en las decisiones del Proyecto Educativo, el Proyecto Curricular y las Programaciones de Aula.

La elección del ámbito educativo para llevar a cabo la prevención de drogodependencias se debe al hecho de que la escuela junto con la familia y el grupo de iguales es uno de los principales agentes de socialización y es donde se continúa el proceso de enculturación iniciado en la familia, bien reforzando las actitudes generadas en ellas o modificándolas en aquellos casos que sean necesario. Otra de las razones importantes para ello es que la escuela actúa sobre las personas en una fase del proceso de maduración en la que la intervención del adulto tiene una gran incidencia. Además a lo largo de la edad escolar los alumnos: están sometidos a cambios y momentos de crisis que les exponen a múltiples riesgos, entre ellos, el consumo de drogas; debido a que la obligatoriedad de la escolarización hasta los dieciséis años implica que por los centros escolares pasen todas las personas durante el periodo más importante de la formación de la personalidad; porque es un espacio ideal para detectar precozmente posibles factores de riesgo; porque los profesores, así como otros componentes de la comunidad edu-

cativa, son agentes preventivos debido a su cercanía con los alumnos, a su papel como modelos y a su función educadora.

La escuela, además, no es sólo un lugar donde se adquieren aprendizajes académicos, sino que sirve también para adquirir enseñanzas relacionadas con la conducta social, aprendizajes afectivos y actitudinales que son necesarios para enfrentarse adecuadamente al consumo de drogas<sup>8</sup>.

## El modelo teórico general que subyace a los programas preventivos de drogas

La necesidad de comprender el consumo de drogas para plantear la prevención, hace necesario partir de un marco teórico general que sirve de base a los programas preventivos de drogas. Éste se fundamenta en lo que conocemos sobre la etiología del consumo<sup>9</sup>. La síntesis de este modelo puede resumirse, según Becoña (2001 y 2002: 48), en tres ejes básicos:

1. Los factores que facilitan el inicio y el mantenimiento en el consumo de las distintas sustancias en unas personas respecto a otras<sup>10</sup>.
2. La progresión en el consumo de drogas legales a las ilegales en una parte significativa de los que consumen las primeras respecto a los que no las consumen.
3. Las variables socioculturales, biológicas y psicológicas que modulan los factores de inicio y mantenimiento y la progresión o no en el consumo de unas a otras sustancias<sup>11</sup>.

<sup>8</sup> Actuar es posible. La prevención de drogodependencias en la comunidad escolar. Plan Nacional de Drogas 1.996.

<sup>9</sup> Etiología del consumo: el modelo teórico general subyacente a los programas preventivos de drogas se fundamenta en las causas que originan el consumo.

<sup>10</sup> Factores que influyen en el consumo: personalidad, estilo de vida, factores ambientales (véase el libro de Becoña citado cuando hace referencia a Yamaguchi y Kandel, 1984 y a Werch y Anzalone, 1995).

<sup>11</sup> Variables: edad, sexo, grupo étnico, lugar geográfico, nivel de uso de la droga, edad de comienzo, disponibilidad de la droga, aceptación de la droga, precio de la droga (véase Becoña: Werch y Anzalone, 1995). Otras variables según el estudio de Kandel y Davies (1982): comienzo temprano, tener compañeros con conductas desviadas, baja participación religiosa, bajas expectativas educativas, consumo por parte de los padres.

Pero el objetivo de los distintos modelos teóricos desde una perspectiva científica es analizar las diferentes variables para comprender por qué unas personas consumen drogas y otras no, con la finalidad de aplicar estrategias preventivas adecuadas que permitan detener el consumo o que éste no se produzca, mediante la prevención, para ello se hace necesario manejar y cambiar los factores que facilitan el consumo (factores de riesgo) y potenciar los factores que facilitan el no consumo (factores de protección).

Un modelo que subyace a la prevención de las drogodependencias es el de la “escalada del consumo de drogas” desde las drogas legales (tabaco y alcohol) a las ilegales (marihuana-cocaína-heroína). La hipótesis de la escalada, tiene su origen en los años 50, afirmaba que “el consumo de marihuana conducía al consumo de heroína” (Becoña, 2002: 48). Aunque, según O’Donnell y Clayton (1982), no se ha conseguido demostrar que esta hipótesis sea cierta. Como afirma (Becoña, 2002: 49) “este tipo de afirmaciones eran imprecisas y exageradas”, ya que “quienes defendían y afirmaban esa causalidad no eran científicos, si no las personas encargadas de la represión del consumo y que no siempre seguían un criterio objetivo”. Estas afirmaciones lo que en realidad facilitaron fue el desarrollo de una teoría secuencial de la implicación en el uso de drogas en la línea a la teoría de la escalada. La teoría secuencial vendría a demostrar que existen cuatro fases para el consumo de drogas que van desde la ingesta de las legales a las ilegales y estas fases serían las siguientes: primera fase, consumo de cerveza y vino; segunda, consumo de cigarrillos o licores; tercera, consumo de marihuana; cuarta, consumo de otras drogas ilegales.

Al parecer estas secuencias han podido confirmarse en los estudios de Kandel, 2002, en EEUU y también en España, en los trabajos de Recio en 1995, que indican la existencia de una secuencia general de progresión estable y acumulativa entre los adolescentes, pero que, no obstante, debe ser considerada en términos de probabilidad y no de causalidad, es decir que no existiría una relación causa efecto generalizada.

En esta misma línea afirma Becoña (2002: 48) “aunque el uso de una droga previa no indica inevitablemente pasar a ser consumidor de la siguiente, sí que de aquellos que consumen marihuana hay pocos que previamente no han utilizado tabaco

y alcohol, o los que usan otro tipo de drogas ilícitas no hayan consumido previamente tabaco, alcohol y marihuana”.

### Teorías y modelos explicativos del consumo de drogas

Las diferentes teorías y modelos que explican el consumo de drogas y la prevención de las drogodependencias se pueden clasificar en tres grupos: 1) Teorías parciales o basadas en pocos componentes; 2) Teorías de estadios y evolutivas y 3) Teorías integrativas y comprensivas (Becoña, 2002: 80).

Respecto al primer grupo, las teorías parciales o basadas en pocos componentes. Se caracterizarían por explicar el consumo de drogas, como su propio nombre indica, con muy pocos elementos o componentes.

En este grupo se incluyen las teorías y modelos biológicos que explican la adicción como un trastorno con sustrato biológico, reduciendo la explicación a una causa biológica. También se encontraría en este grupo la hipótesis de la automedicación, según la cual el individuo consumiría la sustancia porque una vez que la ha descubierto, probado y ha notado con ella sus efectos positivos, su organismo precisa autorregularse mediante la misma (Casas *et al.*, 1992).

El modelo de creencias de salud y de competencia, derivado del de promoción de la salud y de la salud pública. Una de las aproximaciones psicosociales utilizadas para explicar la conducta relacionada con la salud. Los objetivos de este modelo son dos: 1) promover la competencia individual y 2) desarrollar comunidades y organizaciones competentes (Costa y López, 2000).

Las teorías del aprendizaje para la explicación del consumo, tratamiento y prevención, basadas en la conducta como fenómeno de adquisición que sigue las leyes del condicionamiento clásico, operante y aprendizaje social. El objetivo de estas teorías es explicar cómo se aprende o adquiere una conducta y cómo se pueden aprender conductas nuevas o debilitar las que ya están en el repertorio conductual del individuo (Becoña 2002: 98).

Las teorías actitud-conducta, teoría de la acción razonada de Fishbein y Ajzen (1975) y teoría de la conducta planificada de

Ajzen (1988), basadas en la demostración de que es posible predecir la conducta a partir de las actitudes del sujeto y creencias del mismo, o desde componentes anteriores o relacionados con la misma como son la norma subjetiva, intenciones conductuales, etc. (Becoña, 1986).

Las teorías psicológicas basadas en causas interpersonales, el modelo de la mejora de la estima (1986) y la teoría integrativa de la conducta desviada de Kaplan *et al.* (1996). La primera, parte de la búsqueda del adolescente de aceptación y aprobación para su conducta, si su conducta se desvía de las expectativas de padres, profesores y personas importantes, para ellos pierden el favor de los adultos que les dan afecto y experimentan un malestar psicológico que deben resolver, sentimientos de auto-rechazo y respuesta correctiva y compensatoria. La teoría integrativa de la conducta desviada de Kaplan (1996) según la cual "realizar un acto que se considera desviado respecto a una norma es visto como adaptativo por esa persona, en función del marco normativo particular de ella y en donde lo considera adaptativo, o de las expectativas del grupo concreto que lo define como adaptativo". Partiendo de la base de que la persona necesita encontrar el modo de poder valorarse positivamente así misma a través de la valoración positiva de las personas que le rodean, si no encuentra esta aceptación de las mismas, estará motivado para implicarse en actividades desviadas que le lleven a disfrutar de nuevas experiencias, refuerzos y sentimientos de autorespeto. Estas actividades desviadas pueden implicar la realización de actos ilegales unido al rechazo de las normas convencionales y alejamiento de los adultos.

Otro modelo dentro de este mismo grupo es el basado en la afectividad (Pandina *et al.* 1992). La afectividad es considerada por Pandina un mecanismo clave en la determinación y control de la conducta. El consumo de drogas es explicado por la existencia de una relación entre el afecto negativo, el arousal<sup>12</sup> elevado y la vulnerabilidad al abuso de drogas. Se llega a la conclusión de que quienes estén deprivados crónicamente de reforzamiento positivo y necesiten niveles elevados de activa-

<sup>12</sup> Arousal: estado general de activación cortical difusa que sigue a la estimulación sensorial. Atención – reacción de orientación. Diccionario de Psicología de Friedrich Dorsch.

ción es más probable que encuentren atractiva y deseable la intoxicación con drogas (Becoña, 2002: 120).

Las teorías basadas en el enfoque sistémico y en modelos de familia derivados de ellos, que parten de la hipótesis de que "el consumo de sustancias u otro tipo de problemas es la expresión de las conductas inadaptadas de uno o mas miembros de la familia, produciendo disfunción en el sistema familiar" (Walldrom, 1998).

Modelos como el social de Peele 1985, parten de la afirmación de que "no es la sustancia o la conducta la que produce la adicción sino el modo como la persona interpreta esa experiencia y como responde tanto a nivel fisiológico, emocional y conductual a la misma" (Becoña, 2002: 123).

El segundo gran grupo de teorías, las Teorías de estadios y evolutivas. Basadas en los estadios o en el desarrollo evolutivo de las personas respecto a su madurez para explicar el consumo de drogas.

En el modelo evolutivo de Kandel el consumo de drogas sigue unos pasos secuenciales: se comienza por el consumo de drogas legales, sustancias de iniciación, que facilitan el paso al consumo de otras sustancias como marihuana y posteriormente se produce el consumo de otro tipo de drogas ilegales. En este modelo, Kandel parte de la teoría de la socialización. Las cuatro etapas por las que pasan los consumidores de drogas ilegales según Kandel son las siguientes tal como se desprende de los estudios que ha realizado: 1) cerveza o vino; 2) cigarrillos o licores; 3) marihuana; 4) otras drogas ilegales (Becoña, 2002: 140). Parece concluyente que las drogas legales son la puerta de entrada hacia el consumo de drogas ilegales. Aunque no se produzca esta secuencia en todos los sujetos por igual, en términos probabilísticos el consumo de una sustancia en una fase, incrementa la posibilidad de pasar a la siguiente fase de consumo. En este modelo también se relaciona el consumo o no de drogas ilegales con dos elementos básicos: la familia y el grupo de iguales, sin olvidar otros factores como las características personales. Al parecer este modelo ha sido de gran utilidad en varios estudios de seguimiento y el patrón de evolución propuesto presenta un gran nivel de generalización (Becoña 2002).

El modelo de estadios o etapas de Werch y Diclemente (1994) se basa en la existencia de una serie de estadios, desde

el no uso de drogas hasta el uso continuado: 1) cuando no se contempla utilizar drogas; 2) cuando se piensa iniciar el consumo; 3) cuando se pretende utilizarlas en el futuro inmediato; 4) cuando se produce el inicio del consumo; 5) cuando se continúa consumiendo. Este modelo orienta la prevención primaria con la finalidad de ayudar a los jóvenes a mantenerse en la no utilización de las drogas o bien a que no pasen de la etapa de la experimentación al uso regular de las drogas (Becoña, 2002: 145).

El modelo del proceso de reafirmación de los jóvenes de Kim *et al.* (1998) también se conoce con el nombre de efecto Pigmalión<sup>13</sup> o modelos de comunicación de expectativas. La familia es considerada en este modelo como un elemento básico de socialización de los valores de la sociedad pero la vinculación del individuo al orden social no solo se obtiene por imitación sino que depende en gran medida de la influencia que tiene, como los otros nos ven y nos tratan, en nuestro modo de pensar y de creer. Además el modo como otros nos perciben está condicionado por las expectativas que ellos puedan tener previamente (Becoña, 2002: 149).

El modelo de la madurez sobre el consumo de drogas de Labouvie (1996) se basa en la autorregulación. Sus elementos clave son el control personal y la eficacia, de manera que si fallan, el individuo responde a sus necesidades y a las presiones situacionales inmediatas. Si no tiene metas personales o son poco importantes, difíciles costosas o improbables de conseguir, le puede llevar a la alienación y al estado depresivo. Los estudios de Labouvie demuestran que a medida que transcurre el tiempo, hay un descenso en el consumo de sustancias en el individuo, en sus amigos e incrementos en el número de parejas que se casan lo que lleva a un incremento en la convencionalidad tanto en varones como en mujeres (Becoña, 2002: 151) que se explica como parte del proceso de madurez hacia el que se tiende a medida que se avanza en edad.

La teoría de la pseudomadurez o del desarrollo precoz de Newcomb (1996) plantea que llevar a cabo actividades prema-

<sup>13</sup> Efecto pigmalión: las expectativas, actitudes, convicciones y prejuicios de los profesores frente al alumno influyen en la conducta de éste. Rosenthal y colaboradores.

turas en implicarse en responsabilidades típicamente adultas en una temprana edad en la adolescencia facilita la adquisición de las habilidades psicosociales necesarias para el éxito posterior en esos roles cuando se es adulto. En esta teoría se da gran importancia al factor biológico.

El modelo psicopatológico del desarrollo de la etiología del abuso de drogas de Glantz (1992) para explicar el abuso de sustancias, está basado en los factores de riesgo asociados con la etiología del abuso de sustancias: factores neurológicos y genéticos, predisposición a conductas problemáticas, factores psicológicos y psicopatológicos, factores ambientales y sociales.

El modelo de enfermedad del desarrollo psicosocial de la dependencia de drogas de Chatlos (1996) se compone de tres factores: la predisposición, el uso de drogas y el sistema permitido.

La teoría de la socialización primaria propuesta por Oetting (1998) y colaboradores surge para solventar las limitaciones de las teorías anteriores, se centra en las conductas problema y parte de la premisa de que todas las conductas sociales son aprendidas o al menos tienen componentes que son aprendidos aunque la base biológica de la conducta humana es incuestionable (Becoña, 2002: 161).

Por último, el tercer gran grupo de teorías lo constituyen las Teorías integrativas y comprensivas. Basadas en la integración de distintos componentes de diversas teorías en algunos casos y en otros casos son el planteamiento de una teoría comprensiva que permite explicar por sí sola dicha problemática.

Dentro de estas teorías, el modelo de promoción de la salud o de la salud pública parte del derecho humano a la salud "salud para todos" como un derecho básico e indispensable para el desarrollo social y económico según la Declaración de Yakarta (World Health Organization, 1997). Pretende ser un modelo universal para la mejora de la salud de toda la humanidad (Becoña, 2002). Las estrategias que este modelo utiliza son: establecimiento de una política pública saludable, crear entornos que apoyan la salud, fortalecer una acción comunitaria para la salud, desarrollar las habilidades personales y reorientar los recursos sanitarios (Green y Kreuter, 1991).

La teoría del aprendizaje social o teoría cognitiva social de (Bandura 1986), una de las más importantes teorías psicológi-

cas en el campo de las drogodependencias se basa en los principios del aprendizaje, la persona y su cognición junto con el ambiente en que se lleva a cabo la conducta. Tiene una gran utilidad en programas preventivos, los más importantes parten de ella. Ofrece un modo adecuado para poder conceptuar el problema de la dependencia, teniendo en cuenta los elementos que llevan a su inicio, mantenimiento y abandono de las mismas. Esta teoría insiste en el concepto de autoeficacia como componente central de la misma y como elemento explicativo más importante relacionado con la adquisición, mantenimiento y cambio de la conducta (Becoña, 2002: 182).

El modelo de desarrollo social de Catalano, Hawkins y sus colaboradores (1996) cuyo objetivo es explicar la conducta antisocial a través de la especificación de relaciones predictivas del desarrollo, dando gran relevancia a los factores de riesgo y protección. Integra la teoría del control, la teoría del aprendizaje social y la teoría de la asociación diferencial. Se sostiene la hipótesis de que los procesos de desarrollo que llevan tanto a la conducta prosocial como a la antisocial son similares. Se concede gran importancia a los factores de riesgo y protección.

La conducta problema de Jessor y Jessor (1977), es un punto de referencia de la llamada teoría para la conducta de riesgo de los adolescentes que considera unos factores de riesgo y protección, unas conductas de riesgo y unos resultados de riesgo. Para la aparición de las conductas de riesgo en los adolescentes da una gran importancia a la pobreza organizada socialmente, la desigualdad y la discriminación como elemento fundamental que mantienen a una parte de la población adolescente en lo que se denomina "en riesgo" (Becoña, 2002: 194). Desde esta perspectiva se trata de reducir los factores de riesgo y aumentar los de protección con un cambio en el estilo de vida. Otros de los aspectos importantes de esta teoría es que descarga gran parte de la responsabilidad del individuo y responsabiliza también al contexto social, al causar y mantener muchas conductas de riesgo, lo que exige un cambio en el mismo, tratando de eliminar la pobreza organizada socialmente, la desigualdad y la discriminación.

Otro modelo dentro de este grupo es el Modelo integrado general de la conducta de uso de drogas de Botvin a partir del desarrollo de un programa preventivo. Calafat et al. 1992 elabo-

raron el programa preventivo "Tú Decides", basado en el modelo de estilos de vida y factores de riesgo y protección para el consumo de drogas. Los múltiples factores que se asocian al consumo de las drogas los encuadra Calafat como factores de riesgo y de protección en la denominada red de factores, entre ellos, la coherencia social y los hábitos de consumo de la sociedad, la familia, la escuela, el uso del tiempo libre, la relación con los padres, la relación con los compañeros, la información, la personalidad, la actitud, la experiencia con otras drogas y el consumo. La prevención se orienta en la línea de influir sobre esos factores de riesgo y protección para evitar el consumo.

Por último, el modelo de autocontrol de Santacreu *et al.*, 1991-1992, basado en el autocontrol y partiendo del modelo bio-psico-social. Consideran que el problema surge por el intento del adolescente de conseguir fuentes de refuerzo alternativas a las que ya tiene o le ofrecen, para buscar independencia del refuerzo paterno y conseguir cierta capacidad de autocontrol. Por propio desarrollo evolutivo él adolescente busca refuerzos alternativos a los que obtenía en la familia.

### Factores de riesgo y factores de protección

Tratar de averiguar los factores de riesgo y protección<sup>14</sup> del consumo de drogas es buscar las causas que originan los consumos o los mantienen, un paso previo para la elaboración de programas de prevención. Los factores de riesgo y protección van paralelos al proceso de socialización. El medio familiar al comienzo de la socialización ocupa un lugar destacado, ya que en la familia, la persona se socializa, aprende y adquiere las creencias, las actitudes, las normas sociales, los valores y surgen unas conductas. El aprendizaje, la observación, y las consecuencias de las acciones modelan el modo de ser del niño y

<sup>14</sup> Factor de riesgo "un atributo y/o característica individual, condición situacional y/o contexto ambiental que incrementa la probabilidad del uso y/o abuso de drogas (inicio) o una transición en el nivel de implicación con las mismas (mantenimiento)" (Clayton, 1992: 15). Factor de protección "un atributo o característica individual, condición situacional y/o contexto ambiental que inhibe, reduce o atenúa la probabilidad del uso y/o abuso de drogas o la transición en el nivel de implicación con las mismas" (Clayton, 1992: 16).

del adolescente. La escuela, los compañeros y amigos continúan el proceso de socialización, durante la adolescencia. En este proceso se va a encontrar con una serie de factores de riesgo y protección, unos de su ambiente y medio social, otros de su familia, otros de sus compañeros y amigos y de su sistema escolar y, finalmente otros que le van a ser propios. Hay una mutua interrelación entre unos y otros, que a su vez se han modulado por la historia y el aprendizaje (Becoña 2002). La prevención consiste en incidir en los factores de riesgo que pueden ser alterados, para reducirlos y a su vez incrementar los factores de protección. Generalmente el consumo de drogas va acompañado de otras conductas problemáticas (conductas desviadas, antisociales o problemática socialmente). Detectar que adolescentes son vulnerables a estos problemas es de gran importancia para ellos y para la sociedad, por lo tanto mejorar el bienestar social biológico y psicológico de las personas, puede ser una de las mejores formas de hacer prevención para el consumo de drogas (Becoña 2002).

En definitiva se trata de incidir en los tres aspectos de la salud: físico, psicológico y social. Hay que tener en cuenta que a medida que las personas tienen más edad disminuye el consumo de drogas, esto se explica como consecuencia de un proceso de madurez. Por lo tanto la adolescencia sería la etapa donde debería de haber un mayor despliegue de factores de protección. Newcomb y Bentler (1986, 1988), afirman que el uso de drogas en la adolescencia temprana está asociada con la asunción temprana de los roles adultos, abandono de los roles de estudiante adolescente, teniendo luego problemas con los roles adultos, mayor porcentaje de divorcios, inestabilidad laboral, malestar emocional y problemas familiares.

El consumo de drogas puede estar asociado con el desarrollo precoz, pero también con la disfunción psicosocial que unido a una correlativa falta de maduración y de habilidades puede ser responsable de ello.

Muchos de los primeros consumos comienzan en la familia, pueden observarse en sus miembros, o algún miembro de la familia puede incitar al joven para su consumo. Después en sus amigos y compañeros, éste es un elemento importante que no constituye toda la realidad del problema, pero que es un ele-

mento más que va a llevar a distintas personas a probar o no distintas sustancias, sobretodo cuando no tienen habilidades adecuadas de afrontamiento, o son vulnerables para el consumo de esas sustancias, aumenta el riesgo de consumo.

El modelo epidemiológico del uso de drogas (Félix-Ortiz y Newcomb, 1999), sostiene la hipótesis de que el consumo está influenciado por el número más que por el tipo de factores de riesgo al que la persona está expuesta. Cuanto más y mejor conozcamos los factores de riesgo y protección, así como los otros posibles riesgos asociados al consumo de drogas o a otras conductas problemáticas, conoceremos mejor las causas por las que las personas consumen drogas o no las consumen.

Los principales factores de riesgo y protección más representativos relacionados con el consumo de drogas podemos agruparlos en seis: individual, iguales, familia, escuela, comunidad y sociedad. Gardner et al, en el año 2001, publicaron un listado de factores de riesgo y protección elaborado por el Center for Substance Abuse Prevention, el CSAP norteamericano. Teniendo en cuenta este listado en el nivel individual los principales factores de riesgo serían: la rebeldía, amigos que se implican en conductas problemáticas, actitudes favorables hacia la conducta problema, iniciación temprana en la conducta problema, relaciones negativas con los adultos y propensión a buscar riesgo o a la impulsividad. Entre los factores de protección estarían incluidas las oportunidades para la implicación prosocial, refuerzos y reconocimientos por la implicación prosocial, creencias saludables y claros estándares de conducta, sentido positivo de uno mismo, actitudes negativas hacia las drogas, y relaciones positivas con los adultos. Dentro del grupo de iguales los factores de riesgo más importantes son la asociación con iguales delincuentes que consumen o valoran las sustancias peligrosas, asociación con iguales que rechazan las actividades de empleo y otras características de su edad y la susceptibilidad a la presión de los iguales negativa. Los factores de protección respecto al dominio iguales son la asociación con iguales que están implicados en actividades organizadas en la escuela, recreativas, de ayuda, religiosas u otras, la resistencia a la presión de los iguales, especialmente a las negativas y la dificultad para ser influenciado por los iguales. Con respecto a la familia

los factores de riesgo serían la historia familiar de conductas de alto riesgo, problemas de manejo de la familia, conflicto familiar, actitudes parentales e implicación en la conducta problema y como factores de protección podemos hablar del apego, las creencias saludables y claros estándares de conducta, altas expectativas parentales, un sentido de confianza básico y dinámica familiar positiva. En el dominio escuela los factores de riesgo serían una temprana y persistente conducta antisocial, fracaso académico desde la escuela elemental y un bajo apego a la escuela. Entre los factores de protección se encontrarían las oportunidades para la implicación prosocial, los refuerzos y reconocimiento para la implicación prosocial, creencias saludables y claros estándares de conducta, cuidado y apoyo de los profesores y del personal del Centro y clima instruccional positivo.

Respecto al dominio comunidad y como factores de riesgo encontraríamos la disponibilidad de drogas, Leyes y normas de la comunidad favorables hacia el consumo de drogas, privación económica y social externa, transición y movilidad y bajo apego al vecindario y desorganización comunitaria. Como factores de protección se encontrarían las oportunidades para participar como un miembro activo de la comunidad, descenso de la accesibilidad a la sustancia, normas culturales que proporcionan altas expectativas para los jóvenes, redes sociales de apoyo dentro de la comunidad. En el dominio sociedad los factores de riesgo serían el empobrecimiento, desempleo y empleo precario, discriminación y mensajes pro-uso de drogas en los medios de comunicación, y los factores de protección serían mensajes en los medios de comunicación de resistencia al uso de drogas, descenso de la accesibilidad, incremento del precio a través de los impuestos, aumentar la edad de compra y acceso y leyes estrictas para la conducción bajo el consumo de drogas.

De acuerdo con (Becoña, 2002) cuanto más y mejor se conozcan los factores de riesgo y protección, los posibles riesgos asociados al consumo de drogas o a otras conductas problema, no sólo conoceremos mejor las causas por las que las personas consumen drogas o no las consumen, sino que podremos desarrollar cada vez programas preventivos más adecuados y más eficaces.

## Bibliografía

- ALONSO, C. (1995). Tabaco, Alcohol y Educación. Una actuación preventiva. Toledo: Junta de Comunidades de Castilla La Mancha.
- ARANA, X, MARQUEZ, I. y VEGA, A. (2000). "Drogas. Cambios sociales y legales ante el tercer milenio". Madrid: Dykinson.
- BALAGUER, I. (2002) Estilos de vida en la adolescencia. Valencia: Promolibro.
- BAS, E. (2000). Prevención de drogodependencias en secundaria. Madrid: Narcea.
- BECOÑA, E. (1986). La relación actitud-conducta. Santiago de Compostela: Grial.
- BECOÑA, E. (2001). "Bases teóricas que sustentan los programas de prevención de drogas". Madrid: Plan Nacional de Drogas.
- BECOÑA, E. (2002). Bases científicas de la prevención de las drogodependencias. Madrid: Plan Nacional de Drogas.
- CALAFAT, A. (1992). Tu Decides. Valencia.
- CASAS, M., PEREZ, J., SALAZAR, I. y TEJERO, A. (1992). Las conductas de automedicación en drogodependencias. En CASAS, M. (Ed.). Trastornos Psíquicos en Toxicomanías (I) (pp. 367-3759. Barcelona. Ediciones en Neurociencias.
- COLEMAN, J.C. y HENDRY, L. B. (1999). The nature of Adolescent. London: Routledge.
- COMAS, D. y otros. (2003). "Jóvenes y estilos de vida: valores y riesgos en los jóvenes urbanos". Madrid. FAD
- "CONSTRUYENDO SALUD" (2002). Madrid: Ministerio de Educación Cultura y Deporte.
- COSTA, M. y LÓPEZ, E. (2000). Educación para la salud. Una estrategia para cambiar los estilos de vida. Madrid. Pirámide.
- DORSCH, F. (1994). Diccionario de psicología. Barcelona: Herder.
- ELKIND, D. (1967). Egocentrism in adolescence. Child Development, 38 (pp. 1025-1034).
- ESCOHOTADO, A. (1999). Historia general de las drogas. Madrid: Espasa.
- ESTRATEGIA NACIONAL SOBRE DROGAS 2000-2008. Madrid: Plan Nacional sobre Drogas.
- FUNES, J. (1990). Nosotros los adolescentes y las drogas. Madrid. Ministerio de Sanidad y Consumo.

- HARTER, S. (1983). Development perspectives on de self-sistem. En HEDERINGTON, E. M. (ed.), Handbook of child psychology. Vol. 4. socialization, personality and social development (pp. 275-386) new Cork. Wiley.
- JESSOR, R. y JESSOR, S. L. (1977). Problem behavior and psychosocial development: A longitudinal study of youth. New York: Academia Press.
- “JÓVENES Y DROGAS” UNIDAD DIDÁCTICA PARA LA PREVENCIÓN. (2000). Bilbao: EDEX.
- KAPLAN, H. B. (1986). Self-rejection and the explanation of deviance. Refinement and elaboration of a latent structure. Social Psychology Quarterly, 49 (pp. 110-128).
- KAPLAN, H. B. (1996). Empirical validation of the aplicability of an integrative theory behaviour to the study of drugs use. Journal of drugs Issues, 262 (pp. 345-377).
- Ley General de Sanidad 14/1986.
- MIRANDA, M. y otros. (2000). Monográfico “Educación y Promoción de la Salud”. Zaragoza. Asociación Trabajo Social y Salud.
- MEGIAS, E. (2000). Los valores de la sociedad española y su relación con las drogas. Barcelona: Fundación La Caixa.
- MEGIAS, E, COMAS, D, ELZO, J, NAVARRO, J. y ROMANI, O. (2000). La percepción social de los problemas de drogas en España. Madrid: FAD.
- MUSS, R. (1996). Theories of adolescence (6ª ed.). New York: McGraw-Hill.
- MUSITU, G. LILA, M. BUELGA, S. y GARCÍA, F. (1992). Relations between family communication and self-concep. Comunicación presentada en the XXVth International Congress of Psychology.
- NEWCOMB, M.B. Y BENTLER, P.M. (1986). Drug use, educational aspirations, and workforce involvement: The transition from adolescence to young adulthood. Americam Journal of Community Psychology, 14 (pp. 303-321).
- OBSERVATORIO ESPAÑOL SOBRE DROGAS. Informe nº 1 (1998). Madrid: Plan Nacional sobre Drogas.
- O'DONELL, J. A. y CLAYTON, R. R. (1982). The stepping-stone hipótesis-Marijuana, heroin, and causalita. Chemical Dependencias: Behavioral and Biomedical Issues, 4 (pp. 229-241).
- OTEGUI, R. (2002). Modelos de participación y concepción de salud de los ciudadanos (pp. 33-41) en PLUMED, M. y

- CAÑADA, M. V. (compiladores). (2002) Monográfico. “La participación en salud”. Zaragoza. Asociación Trabajo Social y Salud.
- PANDINA, R., JOHNSON, V. y LABOUVIE, E. (1992). Affectivity: A central mechanism in the development of drug dependece. En M. Gland y R. Pickens (Eds.), Vulnerability to drugs abuse (pp. 179-209). Washington , DC: American Psychological Association.
- SAEZ, S, MARQUÉS, F. y COLELL, R. (1998). Educación para la salud. Técnicas para el trabajo con grupos pequeños. Lleida. Pagés editors.
- SALDAÑA, C. (2001). Detección y prevención en el aula de los problemas de la adolescente. Madrid: Pirámide.
- SEPILLI, A. MODOLO, M. A. (1981). Educazione Sanitaria. Roma: Il Pensiero Científico.
- TRABAJO SOCIAL Y SALUD. Nº 35 (2000). Monográfico “EDUCACIÓN Y PROMOCIÓN DE LA SALUD”. Zaragoza. Asociación Española de Trabajo Social y Salud.
- V.V.A.A. (1996). La prevención de las drogodependencias en la comunidad escolar. Madrid. Plan Nacional sobre Drogas. Colección: Actuar es posible.
- WALDROM, H. B. (1998). Substance abuse disorders. En A.S. Bellack y M. Versen (Eds.), Comprehensive clinical psychology vol. 5 (pp. 539-563). Oxford: Elsevier Science Ltd.



## ¿Qué es la ciudadanía juvenil?

MARTHA CECILIA HERRERA Y DIEGO A. MUÑOZ GAVIRIA

SOCIÓLOGA CON MAESTRÍA EN HISTORIA Y DOCTORADO  
EN FILOSOFÍA E HISTORIA DE LA EDUCACIÓN  
SOCIÓLOGO DE LA UNIVERSIDAD DE SAN BUENAVENTURA (USB)  
MEDELLÍN

**Resumen:** El propósito central de este escrito es contribuir a la reflexión académica, desde el campo conceptual de las ciencias sociales, del tema de la ciudadanía juvenil. Para tal cometido se realiza una reconstrucción teórica de aportes que han tematizado en genérico la ciudadanía, para luego focalizar la mirada en la ciudadanía juvenil como una expresión política y cultural de maneras concretas de biografía y fiabilidad en los jóvenes.

**Palabras clave:** Ciudadanía, ciudadanía juvenil, biografización, fiabilidad.

## What is youth citizenship?

**Abstract:** The main aim of this paper is to contribute to academic reflection on the subject of youth

citizenship from a social science perspective. In order to do this, a theoretical reconstruction was set up of contributions that have approached citizenship from a generic standpoint, before going on to focus on youth citizenship as a political and cultural expression of specific methods for achieving biographical reports and reliability in young people.

**Keywords:** citizenship, youth citizenship, biographization, reliability.

# ¿Qué es la ciudadanía juvenil?<sup>1</sup>



Martha Cecilia Herrera  
Diego A. Muñoz Gaviria

## 1. Introducción

Pensar hoy el tema de la ciudadanía y particularmente la ciudadanía juvenil, exige serias reflexiones y reconstrucciones críticas en torno a saberes y conceptos edificados históricamente, sobre las bases de unas particulares maneras de comprender la cultura, la sociedad y la política. Sin embargo, en el contexto de los discursos y las prácticas políticas parecen primar como visiones hegemónicas, clásicas formas de comprensión de la ciudadanía. Por lo anterior, este texto intentará en términos generales, problematizar este contexto apostando para ello por la reivindicación de nuevas configuraciones de la ciudadanía, entre ellas, la ciudadanía juvenil.

El modelo de democracia que se vuelve hegemónico a partir de la segunda guerra mundial, es el de la democracia representativa en su sentido más restringido, lo cual ha acentuado la concepción de un tipo de ciudadanía referido a una relación estrecha con el Estado en términos electorales. Por estos motivos es preciso ampliar el canon democrático con el propósito de

---

<sup>1</sup> Este trabajo hace parte de reflexiones inscritas dentro del proyecto de investigación "Ciudad y ciudadanía en jóvenes escolares", desarrollado por los grupos de investigación: Educación y cultura política Universidad Pedagógica Nacional; Actores, Escenarios y Procesos del Desarrollo Humano Integral de la Niñez y la Juventud de la Universidad de Manizales/Cinde Grupo Interdisciplinario de Estudios Pedagógicos de la facultad de Educación de la USB Medellín, y el Grupo artístico Cloth of Gold de Gran Bretaña. El proyecto cuenta con la cofinanciación de estas cuatro instituciones y, en el caso de Bogotá, con la del IDEP, (Contrato No. 12-2005 IDEP y UPN 405-2005).

incorporar experiencias diferentes a las pautadas por la teoría liberal, con el fin de afianzar los principios de la democracia participativa y consolidar un modelo societario basado en la diversidad en donde puedan coexistir experiencias y prácticas sociales diferentes a las postuladas por las teorías liberales (Santos y Avritzer, 2002).

Según Boaventura es necesario ampliar el *locus* que la teoría liberal ha asignado a lo político y con ello a la constitución de ciudadanía<sup>2</sup> y, por ende, a los escenarios en los que se llevan a cabo los aprendizajes de la misma. En esta medida, el autor identifica cuatro espacios políticos estructurales en torno a los cuales es necesario develar las formas de constitución de subjetividades y sus incidencias sobre lo político, dando pie a una relectura de la ciudadanía. Tendríamos entonces, en primer lugar, el espacio de la ciudadanía, que ha sido acotado tradicionalmente por la teoría liberal como el espacio de lo político. El espacio doméstico, que continúa siendo el escenario privilegiado de la reproducción social regido por el poder patriarcal. El espacio de la producción en el que tienen lugar las relaciones sociales de producción bajo la forma de poder basada en la explotación (extracción de plusvalía). Por último, el espacio mundial, entendido como el conjunto de los impactos en cada formación social concreta resultantes de la posición que ella ocupa en el sistema mundial. La forma dominante de poder es el intercambio desigual, entre países centrales, periféricos y semi-periféricos. Su dimensión política la atestiguan las guerras,

---

<sup>2</sup> En el centro de la discusión actual acerca de la ciudadanía se empiezan a identificar nuevas categorías como la de *ciudadanía cultural* de Rosaldo (1992) que habla del derecho a la ciudadanía desde la diferencia; la de Mouffe (1996) con la *ciudadanía universalista* que reorienta la discusión hacia las transformaciones sociales de las sociedades contemporáneas y la necesidad de conocer el impacto que dichas transformaciones han tenido en los procesos colectivos de reconocimiento de la civilidad, entendida como “el conjunto de formas de vida, comportamientos y valores ideológicos originarios de la organización del trabajo, y de las relaciones de producción; al papel adaptativo del Estado, en la búsqueda de la adecuación entre aparato productivo y moral de las masas populares”; la de Lechner (1999) y las *nuevas ciudadanías o ciudadanías activas* que ubican su centro en el sentido de la acción y la subjetividad política o la de María Teresa Uribe (2001) con las *ciudadanías mestizas* que describen el proceso de colectividad en la conformación y vivencia de dicho aspecto en Colombia y el peso importante de las regiones en su constitución en oposición a un modelo unitario cuyo mandato se desprende del Estado-nación.

el derecho internacional público y las organizaciones políticas internacionales (Santos, 1998: 285).

Teniendo en cuenta estos escenarios para repensar la ciudadanía, sería conveniente preguntarse por los debates en torno a dicha categoría política, así como, sus manifestaciones concretas en torno al tema juvenil.

## 2. Debates contemporáneos en torno a la ciudadanía

El tema de la ciudadanía podría decirse forma parte de la agenda actual de las categorías producidas por los saberes modernos de occidente que hoy se encuentran en erosión, es decir, que cual zombis o muertos vivientes aún creen estar vivos sin ser esta su realidad. La ciudadanía es un concepto que visto sólo desde los referentes clásicos de los discursos políticos del liberalismo, el conservatismo, el comunitarismo, entre otros., no permite comprender realidades contemporáneas del ejercicio y la significación de ser ciudadano, por ejemplo las formas y significaciones juveniles de la ciudadanía. Por ello, los lugares de significación del concepto de ciudadanía se han ido transformando a través del tiempo, de acuerdo con las dinámicas propias de los contextos y el tipo de expectativas de las sociedades, y es esta dinámica la que deben reconocer las ciencias sociales, pues de lo contrario, serían estaciones fantasmas llenas de categorías obsoletas.

En lo relacionado con América Latina el retorno de la ciudadanía se encuentra conectado con el período denominado como de transición democrática, por el que atravesó buena parte de los países del continente desde mediados de la década del 80. Este fenómeno llevó a centrar la discusión en el carácter democrático de las instituciones, así como en el grado de responsabilidad que los ciudadanos debían asumir para garantizar el sentido democrático de las mismas.

Es con relación a las diferentes maneras de dar respuesta a estos interrogantes y otros relacionados con ellos, como pueden explicarse las posiciones que se dan en el debate académico sobre la ciudadanía, en donde no sólo se disputan interpretaciones teóricas sino que se defienden proyectos políticos que son avalados por aquellas y propenden por diferentes modelos

de organización social. Es así, como además de las teorías clásicas liberal y republicana, han surgido otras interpretaciones en torno a la ciudadanía provenientes de corrientes como la comunitarista, o las de pluralistas culturales o de la sociedad civil, así como de las teorías feministas, entre otras., las cuales han planteado la importancia de resignificar las interpretaciones clásicas sobre la ciudadanía, a la luz de las problemáticas que desde sus elaboraciones conceptuales han contribuido a visibilizar.

De esta manera, la ciudadanía opera como una síntesis o mediación que define a los ciudadanos frente al estado y limita los poderes de éste. Es un mecanismo de derechos y obligaciones histórico y situado, que pretende pautar las reglas del juego social, principalmente aquellos aspectos relacionados con la libertad y la seguridad, de allí que se pueda afirmar que la ciudadanía evoca definición y protección.

Entender la ciudadanía como un asunto de definición social, cultural y política<sup>3</sup>, es verle como un referente que brinda elementos para la distinción y el reconocimiento, en otras palabras, la clasificación según una determinada marca: clase, nacionalidad, edad, sexo, lugar de residencia, etc.

Si la ciudadanía permite asumirse o reconocerse como perteneciente a algo, principalmente a las formas occidentales de representación política: Estado – nación, partido político, movimiento político, grupo de presión, etc., dicha adscripción conlleva resguardo o protección, es decir, en cuanto la ciudadanía permite identificarse ofrece seguridad simbólica y política, por ejemplo: ofrece seguridades existenciales como el derecho a una vida digna, y políticas como el acceso al trabajo, la salud y la educación.

Al considerar la ciudadanía como manifestaciones de formas de reconocimiento y protección, se hace obligatorio clasificar conceptualmente los tipos de reconocimientos y protecciones que se brindan, por ende, los tipos de ciudadanía existentes.

---

<sup>3</sup> Para algunos el problema de las sociedades multiculturales debe ser abordado a partir de enfoques de interculturalidad que coloquen el acento en las interacciones entre las culturas más que en su coexistencia pasiva. Así, la interculturalidad en términos de Catherine Walsh “se refiere a complejas relaciones, negociaciones e intercambios culturales de múltiple vía. Busca desarrollar una interrelación equitativa entre pueblos, personas, conocimientos y prácticas culturalmente diferentes, una interacción que parte del conflicto inherente en las asimetrías sociales, económicas, políticas y del poder” (Walsh, 2002).

Siguiendo a Lechner (1999)<sup>4</sup>, la ciudadanía manifiesta tres formas clásicas de identificación y protección:

- ✓ La ciudadanía civil: configurada en el advenimientos de los modernos estados nacionales, hace alusión a las formas de asumirse nacional y a las protecciones emanadas de las naciones. Esta ciudadanía ratifica el derecho a una nacionalidad pero históricamente juega con el ideal homogenizante de las poblaciones: una única lengua, un sistema general de instrucción pública, una historia oficial, etc., dejando por fuera o excluyendo a “minorías” étnicas, culturales y sociales, por ejemplo: los sin tierra, indocumentados, marginados, grupos indígenas, entre otros.
- ✓ La ciudadanía política: se estructura bajo la idea de la participación política en escenarios de toma de decisiones públicas, por ello, intenta desde sus comienzos estipular ciertas condiciones sociales y educativas que permitan identificar quiénes son los aptos para dicho ejercicio, ser ciudadano cobija a los que pueden participar activamente de las decisiones públicas, y para ello serán vitales los dispositivos educativos y políticos articulados a la edad y el expediente limpio. La ciudadanía política termina reduciendo el ejercicio de la ciudadanía a una cultura electoral, en la cual la máxima manifestación de lo político es la votación y la representación partidista. Este tipo de ciudadanía opera bajo el desconocimiento de múltiples manifestaciones de pertenencia cultural que son invisibilizadas en la homogenización del elector y las ofertas partidistas.
- ✓ La ciudadanía social: ésta es fruto de la emergencia histórica del Estado de Bienestar y pretende dotar a la ciudadanía civil de una serie de beneficios y protecciones como la salud, la educación y el trabajo. Este tipo de ciudadanía termina redu-

---

<sup>4</sup> Para Lechner el ejercicio ciudadano debe estar estrechamente ligado a la vida social en tres aspectos fundamentales: por un lado la conformación de confianza social, representada en la consolidación de lazos de cooperación; en segunda instancia, la puesta en marcha de las normas de reciprocidad que corrijan la discriminación y la desigualdad y, por último, la construcción de redes de cooperación cívica, que ofrezcan escenarios para el fortalecimiento del involucramiento de los ciudadanos en el desarrollo de sus sociedades.

ciéndose solamente a un asunto de cobertura, de democratización del acceso a los recursos y servicios, pero descuida la formación política, es decir, la formación para el ejercicio de la autonomía. Esta ciudadanía se ve actualmente vulnerada por las políticas neoliberales y la consecuente pérdida de garantías sociales ofrecidas por el estado.

Estos tipos de ciudadanía operan desde el lugar común del sueño moderno de consolidación social de los estados nación, por ello dejan por fuera manifestaciones socioculturales que no encajan en los referentes y estuches férreos de sus ideales políticos. Las formas invisibilizadas de exclusión que acogen estas ciudadanías entran a ser abordadas y convertidas en idearios y movilizaciones políticas a la luz de una nueva comprensión de la ciudadanía, definida por autores como Kymlicka, como una ciudadanía cultural o mejor multicultural. Para este autor:

De acuerdo con los pluralistas culturales, la ciudadanía tiene que reflejar la identidad sociocultural distinta de estos grupos –su ‘diferencia’. Los derechos comunes de ciudadanía, originalmente definidos por los hombres blancos, y para ellos, no pueden acomodarse a las necesidades de los grupos marginados. Estos grupos sólo pueden integrarse completamente a través de lo que Iris Marion Young llama ‘ciudadanía diferenciada’. Es decir, los miembros de ciertos grupos deben ser incorporados en la comunidad política no sólo en cuanto individuos, sino también a través del grupo, y sus derechos deben depender en parte de su pertenencia al grupo (Kymlicka y Wayne, 1997: 30).

De esta forma, la ciudadanía cultural expresa la adscripción o pertenencia cultural como telón de fondo de la ciudadanía, hace visibles olvidos y exclusiones de las otras ciudadanías reconfigurando ésta desde diásporas, migraciones y sincretismos culturales. Las preguntas que deja abierta dicha ciudadanía en relación con el tema juvenil son: ¿Quiénes son los ciudadanos hoy? ¿En este contexto cómo pensar la relación jóvenes - ciudadanía?

### 3. Expresiones actuales de la ciudadanía: el caso de la Ciudadanía juvenil

Para el caso concreto de la ciudadanía juvenil, el debate parece estar referido a las múltiples manifestaciones del hecho social de ser joven, sus vínculos en cuanto congéneres y sus relaciones con el mundo adulto, sus maneras de subjetivarse y las discusiones acerca de su posible despolitización o desinstitucionalización.

El debate central sobre esta categoría es su potencial para develar las restricciones políticas ejercidas sobre los jóvenes y sus manifestaciones culturales a partir de enunciados como: su carencia de fuerza y capacidad para actuar en la vida política, su incapacidad para elegir racionalmente su representación política. La batalla central de la ciudadanía juvenil será la confrontación a las formas naturalizadas de incapacitar a los jóvenes para el ejercicio político.

Uno de los procesos de cooptación de la ciudadanía juvenil ha sido considerarla como una forma elaborada de tutela estatal a los jóvenes, un ejercicio adultocéntrico y panóptico que deja por fuera de lo político las dinámicas sociales juveniles: sus culturas, mundos de la vida y adscripciones identitarias.

De esta forma, se propone en este ensayo entender la ciudadanía juvenil como una ciudadanía cultural, lo cual implica trascender sin abandonar los referentes ciudadanos de trabajo, educación y salud; es reconocer otras esferas de lo político y de la ciudadanía relacionadas con la música, las expresiones artísticas, culturales, formas diferentes de habitar la ciudad y los cuerpos, etc. La ciudadanía juvenil sería desde esta óptica una performatividad que acoge nuevas formas de incursión y articulación a lo social y político.

La performatividad permite en lo juvenil culturizar lo político, ver y hacer política desde la cultura, desde la vida cotidiana, y por ende, la ciudadanía deja de ser un ejercicio pasivo de recepción a ser una agencia una actuación propositiva. Es por esto que investigadoras como Rosana Reguillo trasladan el ejercicio de la ciudadanía al campo del hacer y en consecuencia, “si el ciudadano se define en el hacer, son las prácticas el territorio privilegiado para explorar la participación juvenil” (Reguillo, 2003:5). La pregunta sería entonces, si el individuo acude al

ejercicio de la ciudadanía en las prácticas ¿Cuáles serían los criterios para identificar la acción ciudadana? ¿Cuál sería la conciencia que el sujeto debería tener frente al ejercicio de la ciudadanía? ¿Qué relación se establecería entre las acciones del individuo y el bienestar de la sociedad?

#### 4. Dimensiones de la ciudadanía juvenil

En esa línea de reflexión, se propone entender la ciudadanía de los jóvenes desde tres dimensiones: la del reconocimiento, la de la subjetividad política y la de la acción política. En lo relacionado con el reconocimiento, vale la pena resaltar los tres aspectos que Honneth y Fraser identifican (2003:26): la diferencia, los marcos valorativos de autoafirmación y el potencial humano universal. En cuanto a la subjetividad política, es importante identificar los sentidos, los contenidos de identidad política y el ejercicio del juicio político. Y, finalmente, en lo referido a la acción política, incluir las formas de participación ciudadana, el ejercicio del poder, la redefinición de espacios y las expresiones discursivas de lo político.

De esta forma, según el profesor Germán Muñoz los espacios juveniles donde se produce explícitamente ciudadanía cultural en el escenario social son:

- Las culturas juveniles (espacio privilegiado de la diversidad y pluralidad).
- Las acciones por el medio ambiente (espacio de defensa de la vida).
- Las luchas por el respeto a asuntos de género (espacio de reivindicación de formas de vida afectiva y sexual).
- La objeción de conciencia (espacio de lucha antimilitarista).
- La música y el trabajo inmaterial (espacio de la auto-creación).
- Diversas formas de activismo contestatario (espacio de las formas alternativas de existencia).

En relación con jóvenes, el enfoque de ciudadanía cultural desde estas tres dimensiones (reconocimiento, subjetividad y acción política), y desde los espacios nombrados implica tener presentes los siguientes aspectos:

#### 5. Los jóvenes son hijos de la libertad

Partir del hecho que el futuro se ha vuelto pluridimensional, es aceptar que los modelos explicativos y hegemónicos adultos ya no se sostienen, se erosionan, una de las evidencias concretas de esta situación es la proliferación de enigmas más que de soluciones. Así, la búsqueda de una nueva estrategia de supervivencia o adaptación, dado el descrédito de las certezas del mundo de la vida industrial, y con ello la mirada desencantada sobre la propuesta de supervivencia basada en la sociedad del trabajo, da paso a la emergencia de la sociedad del riesgo, que pone en común los miedos existenciales y ambientales, los cuales dejan en la opinión pública, y especialmente en los jóvenes, una sensación de vulnerabilidad, que encuentra como respuesta, la actitud reflexiva de buscar nuevos estilos de vida, bajo la consigna del auto-cuidado.

Se puede afirmar que la esencia política de los jóvenes se encuentra en la pregunta por ¿cómo queremos vivir?, la cual reivindicar el derecho a la vida y a la supervivencia y con ello devela “las amenazas contra la vida normatizadas y percibidas como tales, que hacen que se confundan los estereotipos de protector y destructor en grado sumo. Por lo cual, el plazo de vencimiento de la legitimidad política se acelera considerablemente” (Beck, 1996: 252). Es preciso tras la respuesta a este interrogante, que las dinámicas colectivas juveniles en aras de anticipar moralmente nuevas formas de vida, se configuren así mismas como estilos de vida, alternativas al industrialismo. Así, la temática de los estilos de vida alternos al mundo industrial, va integrada al cambio estructural de las señales simbólicas o representaciones colectivas de la sociedad global actual, pues los cambios en las significaciones y las acciones en la cotidianidad, implican un trastocamiento de la sociedad en su conjunto, y por lo tanto “suponen la liberación de los individuos del enjaulamiento de las instituciones, significa el renacimiento de conceptos tales como: acción, subjetividad, conflicto, saber, crítica y creatividad” (Beck, 1996: 229).

Las dinámicas colectivas juveniles tematizadas como culturas juveniles o tribus urbanas<sup>5</sup>, permiten comprender que la ciu-

<sup>5</sup> El concepto de “cultura juvenil” fue introducido por el sociólogo Parsons en 1942; luego fue desarrollado por la escuela de Birmingham, con un fuerte acento

ciudadanía juvenil emerge como formas alternativas de significar lo social, por lo cual, lejos de ser un derecho dado por el orden social adultocéntrico, la ciudadanía juvenil encarna formas creativas de repensar la política. Sus contenidos políticos giran en torno a cuestiones como: percepciones e ideas que tienen las y los jóvenes sobre la relación inclusión-exclusión, la distribución del poder, el conocimiento, las vivencias y la aplicabilidad de los derechos y los mecanismos de reconocimiento socio-cultural y político de las diferencias.

- **La biografización juvenil:** esta dimensión de la política vital juvenil significa la condición activa, de lucha por la configuración desde sus mundos de la vida de su propia vida, se trata del descubrimiento de sí mismo (Beck, 2002: 12). Dado lo anterior, la reintroducción de la ética y la moral, como asuntos de vital importancia en el contexto de una sociedad portadora de riesgos, implica la consideración de los individuos como autorreferenciados, y por lo tanto responsables de sus propias decisiones. De esta manera, hace su aparición la segunda coordenada de lo político en la modernización reflexiva, la dicotomía interior–exterior (Beck, 1996: 252), con la cual la autorreferencia (interno) se conjuga con la solidaridad global (externo), dando paso “al final de todas nuestras posibilidades seleccionadas de distanciamiento” (Beck, 1996: 252). Estas consideraciones son precisamente las que ayudan a la configuración de la micropolítica, y ubican al conflicto como parte importante de la vinculación social de los jóvenes, dado que sus lazos sociales son en cada instante asuntos de invención, de problemas cotidianos de acción, de presentación y puesta en escena de sí mismos.

En la contextura socio–cultural de la modernidad tardía, la fusión del egocentrismo de un sujeto moral que se hace consciente y responsable de sus actos, y un altruismo vital, en torno a las cuestiones existenciales, hace que los sujetos de la modernización reflexiva, en este caso de los jóvenes, estén en actitud performante, es decir, en búsqueda de síntesis colaterales de

---

de la “cultura juvenil” en cuanto emergencia de una nueva clase social asociada con formas posconvencionales de los mundos del trabajo y del ocio (Serrano, 2002: 13-14).

cambio y por ende de gestión de los conflictos. La biografización permite reconocer las fuentes identitarias de sentido que movilizan las acciones políticas de las y los jóvenes: sus sentidos de cohesión grupal y de identificación, así como sus expresiones estéticas y discursivas que configuran su identidad política (Beck, 2002: 9).

Una vez expuestas las ideas anteriores sobre los temas de la crisis de la modernidad y su llamado a la reflexividad, se hace necesario en el contexto de la política vital de los jóvenes intentar dilucidar algunas de las implicaciones de estos temas en la configuración de lo que se ha denominado en occidente como confianza (*Trust, confidence*), y que parece ser uno de los aspectos centrales que hoy por hoy resignifican los jóvenes en tanto hijos de la libertad. Para iniciar con este tema, se partirá de la discusión sobre la relación existente entre confianza y fiabilidad.

- **La fiabilidad en los jóvenes:** Para autores como Anthony Giddens y Niklas Luhmann, el tema de la confianza guarda un importante sentido en el marco de la pregunta por la modernidad, en tanto es esta condición psicosocial la que permite reivindicar la existencia de un proyecto moderno. Para Giddens en su texto *Consecuencias de la modernidad (2004)*, el tema de la confianza se enmarca en la pregunta por la “fe” o “creencia” que se tiene sobre las cualidades o atributos de una persona o cosa, o en la verdad de una afirmación, lo cual permite identificar dinámicas psicosociales mediante las cuales se crean fuertes lazos entre la experiencia cotidiana de los sujetos y determinadas formas de pensarlas, nombrarlas e intervenirlas, principalmente las generadas por los saberes modernos. Así, la confianza implica la sugestión de seguridad frente a las contingencias y avatares de la vida, seguridades emanadas de cierto secuestro de la experiencia, es decir, de la entrega del cobijo simbólico sobre lo que acontece a ciertas prácticas discursivas que parecen poseer formulas mágicas sobre el mundo y sus casualidades (Giddens, 2004: 41).

En Giddens la confianza opera como un “cocoón protector” (1995:55), una suerte de urna de cristal capaz de encantar a los sujetos sobre la seguridad de sus vidas, lo cual como ya se

expuso, parece tener cierta viabilidad en los contextos iniciales de emergencia del proyecto moderno, pero que en la actualidad han perdido eficacia simbólica. Para dar cuenta de esta pérdida de confianza, pero sin caer en posturas existencialistas radicales, Giddens introduce el concepto de fiabilidad, el cual para Giddens es una nueva manifestación de la confianza, pero resaltando la condición reflexiva de la adopción de la seguridad. Mientras la confianza a secas enuncia la fe “siega” en algo, y sus criterios de validez parecen devenir de cuestiones que se encuentran por fuera de los sujetos; la fiabilidad enuncia la seguridad sobre algo, pero debido a la toma de postura de un sujeto que decide luego de tener acceso a un abanico de opciones, es optar por una determinada forma de garantía, lo cual conlleva que frente al desencantamiento, ya no es la entidad supra-individual y hasta metafísica la depositaria de la culpabilidad, sino en el contexto de la fiabilidad, el sujeto quien evalúa su propia toma de postura, su elección. Así, la confianza deviene en fiabilidad, cuando existe una evaluación de la actuación (Giddens, 1995: 57).

Es de anotar, que en la tematización del concepto de confianza y su relación con el de fiabilidad, incursionan como complementos argumentativos las preguntas por el peligro y el riesgo. Para Luhmann el peligro entendido como una influencia del entorno, como algo exógeno, pone en cuestión la confianza depositada en ciertos dispositivos socioculturales, con lo cual, la deslegitimación se produce frente a estas esferas simbólicas garantes de la seguridad; en cambio, el riesgo que implica la integración del peligro (externo) con la vulnerabilidad (interno), pone en cuestión la fiabilidad, en la cual quién decide es el responsable del cálculo o evaluación de los efectos colaterales de su accionar, por ende, la deslegitimación recae en la postura asumida, no en el encantamiento simbólico.

Dado lo anterior, en el contexto de la política vital y la ciudadanía juvenil, la confianza deviene en fiabilidad cuando los sujetos jóvenes que interactúan son conscientes y por ende tienen tematizados los mundos de la vida de los cuales parten para la realización de acuerdos, ya la legitimación no se agencia sobre esferas institucionales preestablecidas, tipo herencias culturales, sino sobre los acuerdos establecidos.

La fiabilidad permite reconocer las formas de participación ciudadana juvenil: sus expresiones y acciones en torno a la participación, la territorialización, la exigibilidad de derechos y la construcción del bien público. Y sus valoraciones políticas: sus criterios, principios y valores que subyacen a las percepciones y expresiones políticas de las y los jóvenes.

Ahora veamos, desde la perspectiva de Giddens, como se podrían enunciar algunas condiciones de la fiabilidad en el campo de la política vital y la ciudadanía juvenil:

- La fiabilidad está articulada a la ausencia en el tiempo y el espacio, es decir, en su trasfondo lleva realidades “virtuales” que no siempre se pueden objetivar o concretar, por ejemplo, en relación con las normas acordadas en una determinada formación social, los referentes desde los cuales se parte como: la democracia, la tolerancia, el progreso, etc., no necesariamente se encuentran encarnados, pueden circular como información que todos deben conocer. Para el caso de la política vital de los jóvenes, la fiabilidad no implica necesariamente la configuración de escenarios o roles que den garantía de los procesos, conlleva la dinamización de la información que permite darle validez subjetiva e intersubjetiva a los procesos vitales contingentes de los jóvenes.
- La fiabilidad se encuentra íntimamente relacionada con la contingencia, con lo inesperado, por lo cual en la toma de postura el sujeto joven está siempre en riesgo, lo cual lejos de inmovilizarlo le hace reflexionar más sobre las condiciones vitales en las cuales se desenvuelve, recuperándose de esta forma su experiencia.
- La fiabilidad evoca manifestaciones temporales de fe, en tanto permiten la generación de vínculos sociales que habrán de ser problematizados constantemente a la luz de las circunstancias contingentes vividas, con lo cual, la apuesta por la fiabilidad no reivindica esencias o comunitarismos dogmáticos en las culturas juveniles.
- La fiabilidad implica ser consecuentes, hace alusión a la integración entre teoría y práctica, es decir, a la praxis como manifestación de síntesis temporales que permiten evidenciar ciertos niveles de coherencia, la cual en los



jóvenes viene siempre embestida de nomadismo y mutación.

## 6. Conclusiones

En síntesis, se podría decir que en el campo de construcción de nuevas concepciones de la ciudadanía se establecen algunos aspectos como ejes centrales y preocupaciones permanentes. Por un lado, se pretende resolver el distanciamiento de los individuos de la participación social y política en sus respectivas sociedades, su indiferencia frente a las condiciones humanas y las búsquedas de mejoramiento de la calidad de vida.

Por otro lado, lo relacionado con las tensiones históricas entre el Estado y la sociedad civil que ha llevado, de manera reiterativa, a la polarización que en últimas empobrece nuevamente el sentido estricto de la noción de ciudadanía. Por último, la caracterización de “lo ciudadano” no como un manual de posibles acciones, sino como el escenario de acción política que permite la vinculación social y, al mismo tiempo, la transformación de las sociedades.

Como puede verse, a través de esta mirada crítica sobre la ciudadanía moderna, se puede decir, situados a comienzos del siglo XXI, que los referentes que aludían a ella desde una acepción que la delimitaba nacional y territorialmente y que, además, interpelaba a los ciudadanos exclusivamente desde su individualidad, se ven confrontados por fenómenos tanto globales como locales que evidencian sus resignificaciones históricas y la importancia de que la teoría social lleve a cabo elaboraciones que permitan su mejor comprensión.

Pensar en la ciudadanía juvenil desde esta perspectiva, es trascender el concepto generalizado de precidadanía juvenil (jóvenes problemáticos, sujetos en riesgo, predelinquentes, tiempos panópticos). Es necesario considerarlos como ciudadanos valorando el potencial que tienen para autogestionar su propia existencia, es decir, su capacidad de agencia de aporte en los ámbitos de socialización, productividad y creación y también su capacidad de autorreferenciarse en contacto con otros y en distintos espacios (*como cronotopos*).

Reconocer este tipo de ciudadanía en los jóvenes no implica negar la necesidad de su formación política, al contrario y siendo coherentes con la idea pedagógica de la formación (*Bildung*), la apuesta es por la emancipación y autopoiesis de los jóvenes a partir del reconocimiento de su interpenetración e interacción con sus congéneres, infantes y adultos. La ciudadanía juvenil requiere reconocer la posibilidad de ser ciudadanos como seres autónomos. La autonomía de los jóvenes como asunto central de su formación política y ciudadana implica tener en cuenta su reflexividad, fiabilidad, agencia, libertad, performance y decisión en la construcción de su futuro.

## Bibliografía

- BECK, U. (1996). “Teoría de la Sociedad del Riesgo”, en: Beriain, Josexto (compilador): Las consecuencias perversas de la modernidad (pp. 201-222). Madrid: Editorial Anthropos.
- BECK, U. (2002). Hijos de la libertad. México: Fondo de Cultura Económica.
- FRASER, N. y HONNETH, A. (2003). Redistribution or recognition? a political-philosophical exchange, London-New York: Verso.
- GIDDENS, A. (1995). Modernidad e identidad del yo. Barcelona: Ediciones Península.
- GIDDENS, A. (2004). Consecuencias de la modernidad. Madrid: Alianza Editorial
- KYMLICKA, W. y WAYNE, N. (1997). “El retorno del ciudadano: una revisión de la producción reciente en teoría de la ciudadanía”. La política: revista de estudios sobre Estado y la Sociedad, (Ciudadanía: el debate contemporáneo), 3 (pp. 5-39).
- LECHNER, N. (1999). “Las condiciones sociopolíticas de la ciudadanía”. Conferencia de Clausura del IX curso interamericano de elecciones y democracia. Instituto interamericano de Derechos Humanos-CAPEL e Instituto Federal Pectoral, Ciudad de México, 17-21 de noviembre de 1999.
- MOUFFE, CH. (1996). El Retorno de lo Político. Barcelona: Editorial Paidós.
- REGUILLO, R. (2003). “Ciudadanías juveniles en América latina”. Revista última década, 19. Centro de investigación y

- difusión poblacional de Achupallas Viña del Mar, Chile (pp. 1-20).
- SANTOS, Boaventura de Sousa e AVRITZER, L. (2002). Introdução: para ampliar o cânone democrático, en Boaventura de Sousa Santos (org.), *Democratizar a Democracia: os Caminhos da Democracia Participativa*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- SANTOS, Boaventura de Sousa (1998). "Subjetividad, Ciudadanía y Emancipación". De la mano de Alicia. *Lo social y los políticos en la Postmodernidad*. Bogotá: Siglo del Hombre Editores- Universidad de los Andes (pp. 285-343).
- SERRANO, J. (2002). "Ni lo mismo ni lo otro: la singularidad de lo juvenil". *Revista Nómadas*, 16 (pp. 13-14).
- URIBE, M. (2001). "Esfera Pública. Acción política y ciudadana. Una mirada desde Hanna Arendt". *Revista Estudios Políticos*, 19 (pp. 11-35).
- WALSH, C. (2002). "La re-articulación de subjetividades políticas y diferencia colonial en Ecuador: reflexiones sobre el capitalismo y las geopolíticas del conocimiento". *Indisciplinar las ciencias sociales: Geopolíticas del conocimiento y colonialidad del poder. Perspectivas desde lo andino*, C. Walsh, F. Schiwy y S. Castro-Gómez (eds.). Quito: UASB/Abya Yala, 2002.



## La práctica de investigación en el campo disciplinar de Trabajo Social

CARMEN INÉS LERA

LICENCIADA EN TRABAJO SOCIAL  
UNIVERSIDAD NACIONAL DE ENTRE RÍOS (ARGENTINA)

**Resumen:** El presente trabajo reflexiona sobre la situación de la investigación en el campo del Trabajo Social en Argentina y más específicamente su desarrollo en la Facultad de Trabajo Social de la Universidad Nacional de Entre Ríos. El recorrido se inicia recuperando a los precursores en el ámbito de las investigaciones sociales que básicamente están ligadas a los movimientos de reforma social. En esa breve incursión resultan interesantes los aportes provenientes de la historiografía de las mujeres. Luego se aborda la actualidad de la investigación de Trabajo Social en el contexto argentino donde se avizoran renovados desarrollos que contribuyen a la consolidación del campo profesional.

**Palabras clave:** investigación social, precursores, trabajo social, investigación en trabajo social en Argentina.

## Research practice in the field of social work. Some notes... to encourage further research

**Abstract:** This paper serves to reflect on the research situation in the field of social work in Argentina and more specifically its development at the Faculty of Social Work in the National University of Entre Ríos. We started off by recovering the forerunners of social research, which is mainly linked to social reform movements. In this brief incursion into the field, the contributions based on the historiography of women proved to be of interest. The research into social work was then looked at in its current state within the Argentinean context, where renewed progress was examined leading to the consolidation of the professional field.

**Keywords:** social research, forerunners, social work, research into social work in Argentina.

# La práctica de investigación en el campo disciplinar de Trabajo Social



Carmen Inés Lera

## 1. Introducción

El presente artículo se propone compartir y abrir “nuevas” interlocuciones, a propósito de un “viejo” tema que en esta parte del planeta viene teniendo cierta centralidad. El mismo está referido a la relación de Trabajo Social con la producción de conocimientos. Relación que si bien en este caso remite a los modos en que la disciplina ha ido incorporando a su patrimonio las acumulaciones provenientes de prácticas investigativas, también nos habla de la vinculación con el conocimiento teórico y con la ciencia social en general.

Es bueno aclarar que estas reflexiones deben ser entendidas en el contexto del estado de debate que se viene dando en la Facultad de Trabajo Social de la Universidad Nacional de Entre Ríos (Argentina), preocupaciones que por otra parte son compartidas con profesionales de otras instituciones académicas.

Como mencionáramos en el párrafo anterior el tema de la producción de conocimientos en Trabajo Social aparece con cierta energía en la agenda actual de discusiones. Su enunciación aparece con mayor vitalidad a nivel de las unidades de formación y es aún débil en el resto del campo profesional; esto último ameritaría un mayor análisis por las implicancias que ello trae aparejado para la consolidación de la disciplina pero su abordaje excede los términos del presente trabajo.

Retomando cabe preguntarnos ¿por qué estamos problematizando sobre esa cuestión?, y si ésta ¿es nueva para la disciplina?

En la idea de ir bosquejando posibles respuestas, se inten-

tará construir, a modo de una genealogía, la presencia de la categoría investigación en el campo del Trabajo Social, pretendiendo relevar los debates, desafíos, ausencias en torno a este aspecto.

Ya en tarea, encontramos que estas inquietudes nos acompañan prácticamente desde los orígenes de nuestra profesión y son parte renovada de las preocupaciones actuales. No se trata de un desvelo lineal y permanente sino que presenta continuidades y rupturas que resultan importante resignificar.

## 2. En la búsqueda de viejos debates

Pretendiendo seguir la huella acerca de esta inquietud podemos ver que nuestra profesión se institucionaliza intentando justamente diferenciarse, distinguirse de las prácticas de acción social llevadas a cabo desde la caridad y la beneficencia.

*Del conocimiento intuitivo de los males sociales, característico de la estrategia de la beneficencia, se llega a plantear la necesidad de contar con un exacto conocimiento del estado de necesidad mediante la realización de los correspondientes diagnósticos sociales. Mientras que la vieja asistencia procura ayudar a un estado de necesidad no comprobado, ataca las consecuencias de los males y es llevada a cabo por amateurs o personas de buena voluntad, la asistencia moderna se autodefine como ayuda a un estado de necesidad comprobado y va a las raíces del mismo, su etiología, es por eso que "busca, investiga, diagnostica, ficha. Fanfani (1989).*

Este proceso fue dando lugar a la consolidación de personal especializado y en él se inscriben los asistentes sociales.

Este espíritu de la época, signado por una cada vez mayor relevancia de la racionalidad científica impregnó la intervención social. El conocimiento científico era la herramienta que permitiría "distinguir" a los amateurs de los especialistas. La apuesta en este período fundacional de la profesión no estaba centrada en la producción de conocimiento sino en el uso de conocimientos científicos.

Distintos autores señalan que la investigación social (no investigación en servicio social pero con posteriores puntos de encuentro) está muy ligada a la filantropía, lo que nos lleva a hacer otros rodeos acerca de nuestras tradiciones.

El sociólogo hispanoamericano Medina Echavarría expresa que

*...aparece fuera de toda duda la influencia de la filantropía en el origen y desarrollo de la investigación social. Las dos formas más características de ésta, Social Survey y Case study, tienen conexión evidente con impulsos y movimientos de beneficencia y reforma social. Vigetti (1965).*

En coincidencia con este análisis, pero incorporando otra mirada, la de un escenario que se abría para las mujeres, Michelle Perrot, detalla las implicancias que la práctica de filantropía ofreció a las mujeres.

La autora ubica sus notas en el recorrer del siglo XIX planteando que la caridad, antiguo deber de las cristianas, hacía tiempo había sacado a las mujeres de sus casas: las visitas a pobres, enfermos, presos permitieron desplegar itinerarios por las ciudades antes vedados.

*En la oscuridad de una beneficencia anónima quedó sepultada una inmensa energía cuyos efectos sociales son difíciles de medir. Sin embargo, para las mujeres la filantropía constituyó una experiencia nada despreciable, que modificó su percepción del mundo, su idea de sí mismas y, hasta cierto punto, su inserción pública. Perrot (2000).*

Perrot continúa planteando que la visita a domicilio, destinada a la localización de los pobres merecedores se torna cada vez más rigurosa dando lugar a la encuesta, biográfica y familiar, lo que va dando lugar a verdaderos archivos de la pobreza. De esta manera las mujeres adquieren un saber social y una familiaridad con herramientas que luego van formando parte de los insumos profesionales entre los que se cuenta la asistencia social.

*...la influencia de la filantropía tuvo efectos múltiples. A las mujeres burguesas les permitió descubrir otro mundo, y para algunas de ellas fue un verdadero choque. Se iniciaron en la gestión administrativa y financiera, en la comunicación y, sobre todo, en la investigación. Flora Tristán (Paseo de Londres, 1840), Betina Brentano (El libro de los pobres) fueron las primeras reporteras de la miseria... De esta manera, las mujeres acumularon saberes y prácticas que les confirieron una función potencial de expertas. A través del modesto personal retribuido de la London Mission o los settlements,*

*a través de los informadores de uno y otro sexo instituidos por la ley francesa en los tribunales para la infancia (1912) y de las primeras mujeres inspectoras de mujeres (prisiones, escuelas, talleres y fábricas) acceden a funciones de autoridad y al trabajo social en vías de profesionalización". Perrot (2000).*

La iniciación en estas prácticas les reporta a las mujeres herramientas de investigación y de gestión en la ayuda a los pobres. Si bien tratan de cambiar "hábitos y restaurar a las familias descalabradas", esta tarea moralizadora no excluye la compasión e incluso la rebelión contra la condición en que se encuentran las mujeres. Una serie de protestas se desencadenan en relación a la situación que viven por ejemplo las prostitutas y las trabajadoras textiles a domicilio.

La colección "Historia de las Mujeres" de las cuales Michelle Perrot es una de sus directoras, es solo un ejemplo de una línea historiográfica que se propone "sacar a las mujeres de la sombra de la historia". Esta perspectiva ofrece múltiples y fértiles aristas para la comprensión de los procesos de profesionalización de trabajo social y su problematización en torno a la configuración identitaria. Su lectura provoca la necesidad de alejarnos de análisis simplistas a la hora de mirarnos a nosotros mismos complejizando saludablemente nuestro pasado.

La historia más difundida muestra una "ausencia" de protagonistas mujeres, por ello la autora se obstina en rescatarlas. Esta omisión puede entenderse porque

*...a medida que el pauperismo se convierte en "cuestión social", la intervención masculina se hace más imperiosa. ... Ya De Gérando (Le Visiteur du Pauvre, 1820) deseaba en el rango de los visitantes más bien hombres comprometidos en la vida activa y susceptibles de procurar trabajo. A finales del siglo, las grandes figuras de la filantropía son masculinas: Barrett, Booth, fundador del Ejército de Salvación; Henri Dunand, fundador de la Cruz Roja; Max Lazard, organizador de la primera conferencia internacional del desempleo (1910), etc. Perrot (2000).*

### 3. Cuando lo social no había sufrido las disputas disciplinares

Al analizar el material de Trabajo Social que aborda la cuestión de la investigación podemos observar que los primeros

debates en torno a esta práctica intentan distinguir las particularidades de la "investigación social" de la "investigación en servicio social".

Aquí resulta interesante detenernos dado que los "precursores en investigación" citados por Trabajo Social coinciden con los mencionados por distintas disciplinas del campo de las ciencias sociales.

Valen como ejemplo: en Inglaterra John Howard (1726-1790) quien investigó sobre las condiciones de los detenidos, las cárceles y los carceleros. "*Howard sobresale como figura señera de la reforma social. Recogió la evidencia para la acción mediante investigaciones sistemáticas*" Macdonal (1966: 28); Sir Frederic Morton Eden (1766 - 1809) realizó estudios sobre la situación de los pobres; Charles Booth (1840-1916) se interesó en conocer y obtener una imagen verdadera de las condiciones de vida de la gente. Su obra conocida como *Vida y trabajo de la población en Londres* constituye una fuente permanente de consulta por sus aportes metodológicos (estadístico y cualitativo), rigurosidad, ingenio en la selección de técnicas de recolección de información, etc.

Entre los miembros del equipo que Booth conformó para llevar a cabo la investigación se encontraba Beatriz Webb (1858-1943) quien luego también se destacaría.

Por el lado de E.E. U.U. se rescata a Dorotea Lynde Dix (1802-1887) ligada a la reforma social americana, quien estudió las condiciones de vida de los enfermos; Edith Abbott se dedicó al estudio del trabajo infantil, delincuencia juvenil, inmigrantes, etc. Esta última fue una de las que contribuyó a la creación de la Chicago School of Civics and Philanthropy posteriormente -1920- parte de la Universidad de Chicago, ahora Escuela de Administración del Servicio Social).

Hacia los primeros años del siglo XX, desde la Russell Sage Foundation, Mary Richmond (1861-1928) se esfuerza por sistematizar los conocimientos empleados en los procesos iniciales del estudio familiar e individual. Su obra *Social diagnosis* constituye un hito fundamental en la historia del Trabajo Social.

Otra línea, que se diferencia de la anterior, comienza a instalarse posteriormente: las casas de vecindades (Settlement house). Éstas reflejaban una nueva respuesta organizativa a la problemática de la industrialización y de la inmigración, introdu-

ciendo un modelo alternativo de agencia para el servicio social, una especie de misión urbana. La primera casa settlement en EEUU, denominada Gremio del Vecindario, se estableció en la ciudad de Nueva York en 1886. Tres años después, Jane Adams y Ellen Gates Starr fundaron la Casa Hull en Chicago, que pasó a ser la más famosa de estos settements.

Y lo más importante de destacar es que a diferencia de los COS, de corriente individualista, los settlements se enfocaban en las causas ambientales de la pobreza y en extender las oportunidades de trabajo a los pobres. Realizaron investigaciones, ayudaron a sistematizar la justicia juvenil, establecieron un programa de pensiones para viudas, iniciaron legislación para prohibir el empleo de menores, e introdujeron reformas de salud pública bajo el concepto del seguro social. Otra problemática que ocupó un lugar de centralidad es la referida a la inmigración. Desde los settlements abogaron por mejorar las condiciones de los habitantes inmigrantes que vivían en los conventillos de esta zona de Chicago.

Investigaciones actuales refieren a los estrechos vínculos entre los sociólogos del Departamento de Sociología (conocida *Escuela de Chicago*) con Jane Addams y las trabajadoras sociales de Hull House que eran quienes en realidad hacían el trabajo de campo.

El listado podría continuar, pero nos interesa compartir algunas reflexiones. Por un lado, podemos visualizar que las motivaciones que dieron lugar a la necesidad de investigar estaban ligadas a situaciones de pobreza, discriminación, sufrimiento.

Por otro lado, las conclusiones a las que llegaban no solo tenían como objetivo el “conocer” sino que desde la denuncia buscaban ayuda temporal o permanente para los males que habían reportado. Una de las vías utilizada era la legislativa.

Muchos de los informes de investigación fueron presentados ante el Congreso, autoridades, políticos con el fin de provocar por parte de los funcionarios algún tipo de respuesta. La mayoría de estos investigadores, como menciona Medina Echavarría, eran referentes del movimiento de reforma social.

La vehemencia puesta de manifiesto en el desarrollo de las investigaciones por parte de estos precursores deja entrever que el sentido de las mismas iba en dirección a provocar alguna modificación a la situación estudiada.

Asimismo, de esta breve recuperación podemos observar que lo social como objeto científico todavía no había sufrido los “recortes disciplinares” y es así como estos pioneros de la investigación social son compartidos como precursores por la sociología, la antropología, la economía, etc.

Valen como ejemplo:

*Se trata de Beatrice Potter, de soltera, más conocida después y en nuestros días por Beatrice Webb, apellido que adquiere al casarse con Sidney Webb, en julio de 1892, con quien firmará, desde entonces una larga cantidad de obras sociológicas e históricas enormemente influyentes, y que constituyen un corpus fundamental en nuestras disciplinas, historia y sociología... Castillo (2003).*

Coincidiendo con este punto de vista, Ramos Gorostiza plantea que

*...la obra de Beatrice Potter Webb (1858 – 1943) es difícilmente clasificable desde los cánones actuales de estrecha especialización, pues abarcó la historia económica, la metodología de las ciencias sociales, el análisis de las instituciones políticas, el estudio crítico de las teorías económicas, la reforma legal práctica, y la investigación sociológica aplicada. Ramos Gorostiza (2003).*

#### **4. Las clasificaciones positivistas respecto a las ciencias**

##### ***El lugar de Trabajo Social***

La institucionalización de las ciencias sociales (mediados del siglo XIX) desde la hegemonía positivista y al interior del incipiente sistema capitalista no solo parceló la realidad para que cada disciplina tomara una parte: sociología, economía, derecho, sino que consolidó otra nueva fragmentación entre el hacer y el pensar dando lugar a las disciplinas y las tecnologías.

*En realidad, investigación social, sistematización de los impulsos filantrópicos, servicio social e investigación en servicio social, tienen puntos de contacto que indudablemente fueron más evidentes, llegando a confundirse, en el período de surgimiento. Vigetti (1965).*

Esta cita pertenece a un texto *Investigación en Servicio Social*, de Ángela Teresa Vigetti, quien fuera directora de la

Escuela de Servicio Social de Santa Fe (Argentina). Fue publicado hacia la década del 60 dando cuenta de su convicción por alentar la incorporación de la lógica investigativa en la formación y el trabajo profesional.

Angela Vigetti, en el tema *investigación en servicio social* fue considerada un referente nacional y latinoamericano. Por la agudeza de sus observaciones y por la proyección de su perspectiva es que podemos, a 40 años de sus escritos, tomar sus aportes en un fructífero diálogo con las discusiones actuales.

Vigetti se pregunta si hay diferencias entre la **investigación social y la investigación en servicio social**. Esta pregunta es compartida por otros en su época.

El texto *Metodología de la investigación en Trabajo Social*, compilado por Norman Polansky (Estados Unidos) da cuenta de esta inquietud. Estos distintos autores definen que el criterio de diferenciación se encuentra no tanto en el tema o en el método, sino en **la función**.

*La función de la investigación del trabajo social es contribuir al desarrollo de un cuerpo sólido de conocimientos que sirva las metas y medios del trabajo social en todas sus ramificaciones.* Macdonal (1966).

La autora Mary Macdonal, agrega más adelante:

*Los objetivos del trabajador social y del investigador social son los mismos: sencillamente, la mejora de la práctica. Sin embargo caminan hacia objetivos por caminos muy distintos. El que ejerce esta profesión busca mezclar el conocimiento y la facultad para servir mejor a su cliente, sea individuo, grupo o comunidad. El investigador trata de ampliar y refinar el conocimiento de que dispone aquél.* Macdonal (1966).

Si bien estos autores explicitan puntos de encuentro entre los dos tipos de investigaciones, sus posiciones se inclinan a ubicar a la investigación en trabajo social como *investigación aplicada*. Consideran que la misma se inicia o comienza a partir de problemas prácticos y los conocimientos producidos deben servir para la planificación o realización de programas de trabajo social. Por su parte, la investigación básica (fundamental o pura) tiene por objeto la acumulación de conocimientos para comprender el mundo prescindiendo de las consecuencias prácticas.

Teresa Vigetti, en su texto incorpora además otras voces sobre estas distinciones con planteos básicamente similares.

*La Dra. Erna Sailes, al resumir el informe de la Conferencia Regional Europea celebrada en 1959, dice: "Es necesario distinguir entre investigación social, en la cual el Asistente Social puede cooperar como miembro, y la investigación sobre cuestiones de servicio social, que el Asistente Social debe estar preparado para realizar porque él es el único que conoce los problemas.* Vigetti (1965).

Estas inquietudes, presentes en los inicios del proceso de profesionalización, no tuvieron la expansión y la fuerza suficiente como para constituirse en una tendencia significativa que provocara, a la incipiente profesión, a incorporar la práctica investigativa como un requisito fundamental en la constitución de un campo profesional relativamente autónomo.

Desde la experiencia norteamericana en la Revista "Selecciones del Social Work" N° 1 (marzo 1968) Harriet Bartlett en su artículo *El lugar y la aplicación del saber* expresa lo siguiente:

*Una profesión se juzga también por el rigor de su pensamiento. Durante muchas décadas el servicio social ha tardado en asumir su responsabilidad en cuanto a la investigación. Cuando finalmente personas experimentadas en trabajos de investigación se reunieron con otros miembros de la profesión en una organización mancomunada, el movimiento progresó rápidamente... El volumen de los estudios actuales también va en aumento. Sin embargo, un examen de los inventarios anuales de investigación y listas de tesis doctorales, revela que las mismas se refieren en su mayor parte a servicios de instituciones y programas comunitarios. Sólo una pequeña parte trata de la práctica profesional, y un número aún más pequeño, del trabajador social en acción. A pesar de que la investigación formal se ha enseñado en las escuelas durante decenios, los trabajadores sociales en su mayoría no han adquirido la capacidad de pensamiento riguroso que es esencial para una profesión en vías de maduración.* Bartlett (1968).

La Revista Mexicana de Sociología publica en 1959 un artículo denominado "*Una Teoría de las Relaciones Entre la Ciencia Social y el Trabajo Social*" de Ernest Greenwood. Dicho artículo es una versión revisada de un trabajo anterior datado en 1953.



El artículo se inicia distinguiendo tres aspectos: a) características de las ciencias, incluyendo las ciencias sociales; b) características de las prácticas, con inclusión del trabajo social; c) relación entre trabajo social y ciencias sociales.

Al interior del primer punto, *características de las ciencias, incluyendo las ciencias sociales*, desarrolla la idea de ciencia y de ciencia social. Luego se detiene en la investigación como proceso que permite el crecimiento de la ciencia. Reconoce así dos tipos de investigación, pura y aplicada, que dan lugar respectivamente a la ciencia pura y ciencia aplicada pero ambas contribuyen a un solo y mismo cuerpo de conocimientos. Afirma que la finalidad es siempre probar y extender la teoría científica. “Una disciplina científica social es una totalidad unitaria, y ambos tipos de investigación no hacen sino alimentarla” Greenwood (1959).

Desde ese marco es que plantea que suele creerse que los trabajadores sociales realizan investigación aplicada, sin embargo ello no es así dado que no devienen de una ciencia básica propia. De allí que en el segundo aspecto abordado: *b) características de las prácticas, con inclusión del trabajo social*, profundiza en la ubicación del trabajo social como tecnología.

*Convencionalmente, se establece una distinción tajante en términos de los materiales con los que se trabaja entre dos especies de este género, o sean, la ingeniería y la práctica. Los tecnólogos que tratan con materiales no humanos reciben el nombre de “ingenieros”; quienes tratan con seres humanos son denominados “prácticos” .... Greenwood (1959).*

Para el autor, los ejes del Trabajo Social son la acción y el cambio así como el control y para ello se vale del diagnóstico y tratamiento. Sostiene que es incorrecto llamar científico al práctico porque si bien este dispone de guías científicas cuando éstas le faltan, llena las lagunas con la intuición y no suspende la acción. Otro aspecto que considera es el de las finalidades. Para el práctico el criterio pragmático es la prueba de sus actos, si éstos producen los resultados deseados, los criterios quedan justificados. Para el científico, el criterio pragmático se subordina al de la importancia teórica.

La influencia de Greenwood en el Trabajo Social de América del Sur ha sido importante, ello fue a partir de su estadía en

Chile o través de discípulos que fueron becados a Estados Unidos, lugar de su desempeño académico.

Nos valemos de esta breve exploración para señalar que las expresiones que bregaban por la importancia de la investigación en trabajo social lo hacen desde un sentido de “aplicabilidad” de los conocimientos producidos. Asimismo observamos que esta clasificación de la ciencia y de la investigación tiene su razón de ser en la matriz positivista cuyo carácter hegemónico ha impregnado las ciencias sociales en general.

De igual forma en este recorrido no se observan discernimientos acerca de los modos de construcción de conocimientos y sus supuestos epistemológicos, tampoco se advierten mayores cavilaciones frente a la homologación de la investigación social con el dominante método científico de las ciencias naturales.

Este panorama nos permite hacer algunas apreciaciones, en principio que la investigación en Trabajo Social estuvo más que nada restringida a los ámbitos académicos y, podemos sostener con bastante firmeza que, en nuestro contexto, nunca logró constituirse en una perspectiva que fuera asumida mayoritariamente por el colectivo disciplinar, sino que más bien tuvo una ubicación marginal.

Por otra parte, pautas trazadas de antemano han provocado que la producción de conocimientos, expresión de la práctica investigativa, fuera caracterizada como manifestación de posturas teoricitas, y por lo tanto desconectadas de la intervención y de los intereses reales y genuinos del Trabajo Social. Se ha visto a la investigación como una actividad reservada y específica de los teóricos, como una “práctica” que se desarrolla alejada de la inmediatez de los hechos cotidianos que constituyen el substrato de la intervención.

Frente a ello creemos que Trabajo Social no puede consolidar su autonomía relativa si no participa “como campo” de la producción de conocimiento de aquellos procesos y cuestiones en los que se halla implicada su práctica. Coincidimos con Norbert Elías cuando plantea que el término autonomía relativa presenta la ventaja de que sirve para impugnar la idea, tan arraigada entre algunos especialistas,

*...de que es posible realizar investigaciones de forma totalmente autónoma e independiente de las que realizan los representantes*

*de otros campos científicos. La autonomía relativa es en este sentido, el símbolo de la necesidad de una cooperación más cercana y más continuada entre los representantes de diferentes disciplinas académicas.* Elías (1994).

En esa línea pensar desde la idea de autonomía relativa es una invitación a copensar junto a otros, a re-construir lo social que a diario fragmentamos. La tarea de investigación presenta buenas condiciones para transitar esta experiencia de pensar complejamente.

## 5. Los desafíos actuales

El escenario actual de esta región y más específicamente de nuestra institución da cuenta de reconfortantes transformaciones. Varias son las cuestiones que permiten consolidaciones en el campo disciplinar. Comienzan a instalarse los estudios de cuarto nivel, con distintas propuestas de postgrado (especializaciones, maestrías, doctorados). Paulatinamente la práctica investigativa se fortalece con la presentación de cada vez más proyectos de investigación. Cobran importancia los debates epistemológicos, y ello desencadena fructíferas discusiones que permiten repensar los modos de aprehensión de lo real que se ponen a jugar tanto en la construcción del objeto de estudio como en los procesos de intervención profesional.

En el análisis de las distintas perspectivas epistemológicas emerge una fuerte crítica al positivismo (teorías del orden) así como a su modo de clasificar a las ciencias. En ese marco se cuestiona el lugar asignado a Trabajo Social en el “hacer”, lo que ha vedado y aún opera autovedando la autorización para producir conocimientos.

Sabemos que el “discurso” de Trabajo Social paulatinamente ha comenzado a circular a nivel de la comunidad científica, sabiendo que lo que está en juego es la autoridad científica, la capacidad de imponer criterios de verdad, de científicidad. De allí que no es poca la energía que estamos poniendo ya que se trata de un espacio de lucha altamente competitivo y cuyas reglas de juego están ordenadas en base a criterios elaborados desde las posiciones dominantes.

Estela Grassi a propósito de este tema enuncia que la relación que Trabajo Social ha tenido con la producción de conocimientos ha sido conflictiva. La autora se pregunta

*...por qué, tratándose de un campo profesional cuyo objeto son las diversas manifestaciones del conflicto y la contradicción de relaciones sociales, expresadas (o conceptualizadas) como problemas sociales, hay, sin embargo, tan poco, (o nada) de aporte por parte de los trabajadores sociales, en el conocimiento de su propio objeto.* Grassi (1995).

Una de las hipótesis que puede dar respuesta a esta situación se encuentra en que la necesidad de producir conocimientos no fue una perspectiva hegemónica en nuestro campo disciplinar. Actualmente y como consecuencia de intensos debates se visualiza la estrecha relación entre interpretación e intervención. La histórica dicotomía entre pensar y hacer muestra su inconsistencia al quedar de relieve que todo “hacer” tiene en sí un “modo de pensar, un modo de ver”. Ello implica que nuestras prácticas están impregnadas de teorías (implícitas o explícitas), por ello constituye un imperativo profesional reconocer y tensionar estas herramientas teóricas con los procesos sociales en los cuales Trabajo Social interviene para de esta manera ir construyendo las mediaciones teóricas que permitan comprender y dar cuenta de la dinámica social.

En nuestra unidad académica desde hace unos quince años se viene produciendo un intenso proceso de desarrollo de proyectos de investigación. La profundización y continuidad en determinadas temáticas posibilitó la construcción de líneas de producción-algunas compartidas con extensión y tesis de maestrías. Entre ellas: Pobreza y condiciones de vida;

Políticas Sociales y gestión; Mujer y teorías de género; Estudios sobre Familia; Campo disciplinar de Trabajo Social; Estudios sobre Universidad - Educación; Teoría Social; Dimensión cultural.

La conformación de los equipos de investigación es conmovedora de distintas formaciones disciplinares. Si bien esta condición no implica necesariamente que el tratamiento del objeto de investigación sea interdisciplinario o transdisciplinario, podemos advertir que hay esfuerzos e intención de trascender la mirada unilateral.

Todo este proceso ha reportado en acumulaciones que nos permiten ambicionar un lugar de mayor participación en la construcción de “discursos acerca de lo social”. Sabemos que los discursos inscriben prácticas. En esa línea la profesión puede hacer aportes a interpretaciones que contribuyan a pensar una sociedad más incluyente e igualitaria.

Esta tarea debe ser asumida por el colectivo profesional en su conjunto en la idea de resignificar al propio Trabajo Social y desplazarlo de su ubicación tradicional en el solo hacer. La apuesta por una mayor consolidación del campo disciplinar nos pertenece a todos los profesionales.

Paraná, agosto de 2008.

### Bibliografía

- BARTLETT, H. (1968). “El lugar y la aplicación del saber”. *Selecciones del Social Work* n° 1 (p. 12).
- CASTILLO, J. J. (2003). *En la jungla de lo social. Reflexiones y oficio de sociólogo*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- ELÍAS, N. (1994). *Conocimiento y poder*. Madrid: Ediciones de la Piqueta.
- FANFANI, E. T. (1989). *Estado y pobreza: estrategias típicas de intervención/1*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.
- GRASSI, E. (1995). “La implicancia de la investigación social en la práctica del Trabajo Social”. *Revista de Trabajo Social*. Año 4, n° 9 (p. 59).
- GREENWOOD, E. (1959). “Una teoría de las Relaciones entre la Ciencia Social y el Trabajo Social”. *Revista Mexicana de Sociología*. Año XXI, Vol. XXI, n° 2 (p. 543).
- MACDONAL, M. E (1966). “Investigación de la acción social: una perspectiva”, en Polansky, N.: *Metodología de la investigación en Trabajo Social* (p. 28). Madrid: Colección A/S.
- PERROT, M. (2000). “Salir”, en Duby, G. y Perrot, M.: *Historia de las mujeres. El siglo XIX* (p. 486). Madrid: Taurus.
- RAMOS GOROSTIZA, J. L. (2003). “Beatrice Webb y su influencia como economista”. *Contribuciones a la Economía*, (en [www.eumed.net/ce/jlrg-webb.htm](http://www.eumed.net/ce/jlrg-webb.htm)).
- VIGETTI, A. T. (1965). *La investigación en Servicio Social*. Buenos Aires: Humanitas.