

revista española de la opinión pública

ESTUDIOS

Antagonismo social y afiliación política: Alemania, Gran Bretaña y Estados Unidos Morris Janowitz y David R. Segal

Los efectos de los medios de comunicación de masas y la Opinión Pública

Luis González Seara

Orientación política y cambio entre católicos en una sociedad pluralista

C. Michael Lanphier

Emile Durkheim: La autonomía metodológica de la sociología y los orígenes del análisis estructural-funcional

Carlos Moya

El apoyo de la masa a una política exterior de agresión

Richard Hamilton

Kichara riaminon

Influencia del "comic" en la publicidad

Luis Gasca

Introducción a la Sociología Política de Otto Stammer

Antonio López Pina

ENCUESTAS E INVESTIGACIONES DEL INSTITU-TO DE LA OPINION PUBLICA

INFORMACION

BIBLIOGRAFIA

1967 8

Revista española de la opinión pública

n. 8 abril - junio - 1967



Instituto de la opinión pública

Director: Lus GONZALEZ SEARA

Consejo de Redacción:

ALFONSO ALVAREZ VILLAR.
JUAN BENEYTO PEREZ.
SALUSTIANO DEL CAMPO URBANO.
JOSÉ CASTILLO CASTILLO.
JOSÉ CAZORLA PEREZ.
JUAN DIEZ NICOLAS.
GABRIEL ELORRIAGA FERNANDEZ.

JUAN FERRANDO BADIA.
ALBERTO GUTIERREZ RENON.
JOSÉ JIMENEZ BLANCO.
JUAN J. LINZ STORCH DE GRACIA.
AMANDO DE MIGUEL RODRIGUEZ.
FRANCISCO MURILLO FERROL.
JORGE XIFRA HERAS.

Secretario: José SANCHEZ CANO

Secretario adjunto:
MARÍA TERESA SANCHO MENDIZABAL

Sumario

	Págs.
ESTUDIOS:	
Morris Janowitz y David R. Segal: "Antagonismo social y afiliación política: Alemania, Gran Bretaña y Estados Unidos"	9 C-7120
Luis González Seara: "Los efectos de los medios de comunicación de masas y la Opinión Pública"	37 7-00 5-33
cos en una sociedad pluralista"	63 L-916
CARLOS MOYA: "Emile Durkheim: La autonomía metodológica de la sociología y los orígenes del análisis estructural-funcional" RICHARD F. HAMILTON: "El apoyo de la masa a una política exterior	87 A-7
de agresión"	105
Luis Gasca: "Influencia del "Comic" en la publicidad" Antonio López Pina: "Introducción a la Sociología Política de	125 7
Otto Stammer"	143
ENCUESTAS:	
Encuesta sobre TV	153
El público cinematográfico	209
INFORMACION:	·
A) Prospectiva	279
B) Cuestiones políticas	282
C) Cuestiones religiosas	285
D) Política internacional	286
E) Política interior	288
F) Cuestiones económicas	292
G) El tiempo libre	294
BIBLIOGRAFIA:	
Recensiones:	
RALF DAHRENDORF: "Sociedad y Sociología" (Enrique Sanjosé) JEAN CHARLOT: "L'U. N. R." Estudio del poder en el seno de un	315
partido político. (Rosendo Ferrán)	320
WALTHER HUBATSCH: "La cuestión alemana" (J. Sánchez Cano) K. S. KARON: "La Chine de Mao, l'autre communisme" (Esteban	324
Mestre)	332
Eugen Lemberg: "Nationalismus" (Stesan Glejdura)	339
David Riesman: "Abundancia, ¿para qué?" (Antonio F. Fábrega)	34 3
Wilbur Schramm: "La ciencia de la comunicación humana" (Enrique Sanjosé)	345
Noticias de libros	349
CONGRESOS Y REUNIONES	413



Colaboran en este número

Luis Gasca: Licenciado en Derecho. Profesor de Publicidad en la Escuela de Turismo de San Sebastián. Delegado en España de la "Union Internationale des Cinéastes Indépendents" (UNICI). Secretario General Adjunto de la Asociación Internacional de Críticos del Comic y de la Federación Internacional de Centros de Investigación del Comic. Colabora en las revistas "Midi-Minuit Fantastique", "Film Ideal", "Cinema International", "Giffi-Wiff", "Quaderni de Comunicazioni di Massa", "Civiltá dell'Immagine", "Cinema TV Digest". Ha publicado, entre otras, "Los comics en la pantalla", "Imagen y Ciencia-ficción", "Organización Turística", "Tebeo y cultura de masas". Pensión de Literatura Juan March, 1966.

Luis González Seara: Doctor en Ciencias Políticas. Profesor de Teoría de la Opinión Pública en la Escuela Oficial de Periodismo de Madrid. Profesor Adjunto de Sociología de la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de Madrid. Es miembro de la "International Association for Mass Communication Research". Ha sido Secretario General del Instituto de Estudios Políticos, del que sigue siendo miembro. Actualmente es Director del Instituto de la Opinión Pública.

RICHARD F. HAMILTON: Obtuvo el doctorado en la Universidad de Columbia, con la tesis: "Condiciones políticas de los obreros franceses", que va a ser editada próximamente. Después de enseñar en la Universidad de Princeton, actualmente es profesor de la Asociación de Profesores del Departamento de Sociología de la Universidad de Wisconsin. Ha recibido numerosas becas y galardones. Recientemente ha estado pensionado por un año en Alemania, realizando investigaciones en Sociología Política. Ha publicado artículos en numerosas revistas profesionales.

Morris Janowitz: Doctor en Filosofía por la Universidad de Chicago. Profesor de Sociología de las Universidades de Michigan y Chicago. Director del "Center for Social Organization Studies". Durante la segunda guerra mundial sirvió en el Departamento de Industria. Entre sus obras más importantes se encuentra: "The Professional Soldier".

- C. MICHAEL LANPHIER: Assistant profesor de sociología en la Pennsylvania State University. Recibió su doctorado en psicología social en la Universidad de Michigan. Ha trabajado principalmente en psicología social política y en la psicología social de los adolescentes. Es miembro de la American Sociologícal Association y de la Society for the Psychological Study of Social Issues.
- Antonio López Pina: Doctor en Derecho por la Universidad de Madrid. Ha realizado estudios e investigaciones: en las Universidades de Munich, Berlín, París, Michigan y Harvard. Durante el curso académico 1966-67 ha sido Profesor Ayudante de la primera Cátedra de Teoría del Estado de la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de la Universidad de Madrid y Profesor de Sociología Política del Centro de Enseñanza e Investigaciones, S. A. Es Director de Proyectos de Investigación en el Instituto de la Opinión Pública.
- Carlos Moya Valgañón: Doctor en Derecho. Realizó estudios de Sociología y preparación del doctorado en la Universidad de Colonia (1959-62) junto al profesor René König. Ayundante de Filosofía del Derecho en la Universidad de Valencia; actualmente lo es en la de Madrid. Dictó un cursillo de Sociología del Conocimiento en el "Instituto Balmes de Sociología".
- David R. Segal: Ph. D. de la Universidad de Chicago. Profesor Ayudante de Sociología de la Universidad de Michigan. Miembro de la American Sociological Association y de la American Political Science Association. Realizó su tesis doctoral sobre el tema "The Socialization of Adolescent Politicians".

Estudios

Antagonismo social y afiliación política: Alemania, Gran Bretaña y Estados Unidos*

Morris Janowitz y David R. Segal

En los países de régimen pluripartidista de Europa Occidental se ha llevado a cabo con gran vigor y perspectiva histórica la investigación empírica en sociología política, en parte debido a que algunas de las proposiciones fundamentales de los principios cultivadores de la ciencia política podían verificarse por medio de un cuerpo cada vez más amplio de datos de encuestas. Una preocupación dominante ha sido la de evidenciar la decadencia de la afiliación política apoyada en la aguda diferenciación de clases sociales, o lo que es lo mismo, el perfil de una política de "lucha de clases". Con la aparición de la industrialización progresiva las bases sociales del comportamiento político se han hecho más complejas y heterogéneas (1). Al mismo tiempo, el contenido de la política ha dejado de ser el de una lucha ideológica claramente definida, para convertirse en un conjunto de exigencias encaminadas a conseguir logros concretos. Aceptando este cambio político en algunas sociedades industrializadas, queda todavía sin determinar el alcance y proceso real de esta transformación, especialmente en términos comparativos.

Modelos alternativos

Para enfrentarse con estos problemas, existen dos marcos teóricos fundamentales. El enfoque más conocido de la decadencia de la política de lucha de clases en Europa Occidental (y su relativa ausencia de los EE. UU.), es el concepto de política de "mayoría de la clase media". Esta orientación de prioridad a los cambios de estratificación social derivados del desarrollo eco-

^(*) Este estudio es el resultado de nuestra colaboración con Klaus Lippett, del Institute für Angewandte Sozialwissenschaft, Bad Godesberg, Alemania Occidental. Agradecemos al National Opinion Research Center, de la Universidad de Chicago; al Survey Research Center, de la Universidad de Michigan, y al Research Services, Ltd., Londres, que nos hayan permitido el acceso a sus datos de muestras nacionales. El trabajo de cálculo ha sido llevado a cabo por el Institut für Angewandte Sozialwissenschaft.

⁽¹⁾ Ver especialmente el trabajo on Political Sociology of the International Sociological Association Stein Rokkan, "International Cooperation in Political Sociology: Current Efforts and Future Possibilities", en Erik Allardt and Yrgo Littunen, Cleavages, Ideologies and Party System, Transactions of the Westermarck Society. Vol X, págs. 5-18.

nómico y, por tanto, da menos importancia al papel autónomo e independiente de las instituciones políticas (2). El acento se pone en el desarrollo económico y en el bienestar, aunque se reconoce la complejidad del cambio político. Principalmente, los cambios en el nivel económico, o sea, el aumento del nivel de vida, producen mayor igualdad en la estructura social que a su vez aumenta las exigencias políticas y amplía la participación política. La posición socio-económica y, más concretamente, la ocupación, se toma como la principal medida de estratificación social.

Se considera que una sociedad tiene una estructura de "mayoría de la clase media" cuando el número de personas en la alta clase trabajadora y en la baja clase media es superior al de personas en los grupos extremos, estos es, la alta clase media y la baja clase trabajadora. En esta sociedad, la línea entre la clase media y la trabajadora no está muy definida y hay una fusión en el estilo de vida del estrato intermedio.

Según este enfoque, los grupos sociales que todavía aceptan el conflicto político y de la lucha de clases como base de su acción política, son residuales o marginales, y la futura pérdida de su impacto político se ve tan claramente como en otra época se vio su preponderancia.

De ahí que Lipset escriba: "A largo plazo, no obstante, las bases que todavía subsisten de una política intrínsecamente ideológica continuarán declinando, debido a las contradicciones entre la realidad y su definición de la situación, y debido a la irrelevancia de su llamada a la acción en términos de una situación que pronto dejará de existir (3).

Por supuesto, la política mayoritaria de clase media no implica el final de los antagonismos de partido, pero sí una limitación de las diferencias de partido y una transformación de las consecuencias políticas de estas divisiones.

El otro modelo es el de "consenso y antagonismo" ("consensus and cleavage"). La política y la actuación política son también consideradas derivadas de los conflictos políticos entre estratos sociales, pero las afiliaciones políticas significan algo más que un simple sub-producto de la estratificación social. Las instituciones políticas y el liderazgo son elementos relativamente autónomos en el proceso de cambio, y el mismo sistema de estratificación social está configurado por las decisiones políticas y por la acción de los partidos.

⁽²⁾ S. M. LIPSET, "The Changing class structure and Contemporary European Politics", *Daedalus*. Vol 93 (Winter, 1964), págs. 271-303.

⁽³⁾ S. M. Lipset: op. cit., págs. 295-296. Ver también, Robert E. Lane, "The Politics of Consensus in an Age of Affluence", American Political Science Review, Vol. LIX, núm. 4 (dic. 1965), págs. 874-895.

El enfoque del "consenso y antagonismo" presenta un modelo más complejo de estratificación social, según el cual los conflictos políticos se manifiestan a través de los nuevos y más diferenciados grupos sociales que reflejan los intereses económicos, profesionales y burocráticos. Asimismo, pueden persistir o surgir como bases para una división que incluya elementos ideológicos, las diferencias religiosas, étnicas y lingüísticas.

La industrialización produce cambios en el sistema de estratificación, alterando las formas antiguas de conflicto político y creando la base para nuevas formas de conflicto. Estos nuevos conflictos tienen un alcance más limitado, pero tienen consecuencias muy importantes a la hora de resolver los problemas colectivos y pueden acumularse de tal modo que lleguen a producir amplias tensiones. Como constituyen limitaciones en la tendencia hacia una igualdad social mayor, en esta perspectiva es esencial no sólo la persistencia de las bases sociales estructurales de la división, sino también la capacidad de las instituciones políticas para ajustarse y crear las condiciones necesarias para el consenso político.

Por otra parte, y en contraste con el modelo de "mayoría de la clase media" al acentuarse los aspectos de tensión se concede una mayor importancia al contexto internacional y al impacto de los asuntos extranjeros. Para Europa Occidental, la política de compromiso es no sólo una expresión del cambio en la estructura social interna, sino también del reciente ajuste, después de una intensa lucha, con la Unión Soviética. Esta nueva fase de relaciones internacionales está produciendo ya nuevas bases de división social en Europa Occidental, al hacerse más importantes las orientaciones nacionalistas y aparecer los sentimientos neutralistas en los debates políticos internos. Así, el modelo de "consenso y antagonismo" no se limita a extrapolar el pasado inmediato visto como un incremento del compromiso político. En lugar de ello, trata de identificar estos cambios en la estructura social, en las instituciones políticas y en el contexto internacional, que puede introducir nuevas rigideces y conflictos en el contexto político.

La diferencia entre las posiciones de "mayoría de la clase media" y "consenso y antagonismo" pueden resumirse brevemente en una dimensión social del cambio político en las sociedades muy industrializadas. La perspectiva de "mayoría de la clase media" asume que los orígenes sociales del extremismo político o de la orientación ideológica rígida son actualmente residuales o marginales y se incorporarán a la estructura política en virtud de expansiones económicas adicionales. La perspectiva de "consenso y división" ve los orígenes del extremismo político y de las orientaciones ideológicas rígidas como productos del cambio social y del líderazgo político, orientándose, por

tanto, hacia el descubrimiento de nuevas fuentes de resistencia a la integración política.

Estos dos enfoques de sociología política no agotan el debate, aunque abarcan los problemas básicos investigados por quienes hacen uso de encuestas. La concepción tradicional del conflicto de clases, adaptada a los nuevos problemas, todavía tiene vigor en los debates polémicos que utilizan categorías sociológicas (4).

Un derivado de estos conceptos tradicionales del conflicto de clases se puede aplicar a los datos procedentes de encuestas.

Se argumenta que, mediante la especialización y la mejora en las técnicas de manipulación de masas, las élites económicas pueden inhibir o falsear la expresión política de los intereses de clase.

Los procesos de comunicación de masas, que son desatendidos especialmente por el modelo de mayoría de la clase media, no necesitan vincularse a las categorías de conflicto de clase. Estos problemas son dignos de la más cuidada investigación, aunque los datos actuales de encuestas no busquen necesariamente estas metas (5).

Por supuesto, nuestro enfoque incluía variables tradicionales del conflicto de clases sociales, y apareció que estas variables eran tan relevantes como cualquier fuente particular y delimitada de división social, aunque difícilmente proporcionasen las bases para una interpretación global del proceso de cambio político en las sociedades industrializadas.

Los datos de encuestas

Los datos de encuestas proporcionan una base para la verificación de estos modelos, pero el investigador que trata de hacer uso de las encuestas nacionales con fines de comparación se enfrenta con un dilema difícil. Por un lado se le ofrece la posibilidad de usar en su análisis secundario un conjunto de encuestas dispares y faltas de coordinación que tienen al menos la ventaja de que en su planeación se tuvieron en cuenta los ámbitos históricos e institucionales de cada país. No obstante, este enfoque presenta grandes problemas debido a la incomparabilidad en la medición de las variables claves; las limitaciones son más serias en el sentido de que las encuestas

⁽⁴⁾ Véase George Lichtheim, "Class and Hierarchy: A Critique of Marx?", European Journal of Sociology. Vol. V, núm. 1 (1964), págs. 101-111.

⁽⁵⁾ Véase Morris Janowitz y Dwaine Marvick, Competitie Pressure and Democratic Consent: An Interpretation of the 1952 Election (Chicago: Quadrangle Books, 1965) como intento de probar esta tesis.

disponibles no contienen necesariamente investigaciones sobre problemas similares o teóricamente relacionados, por lo cual es difícil hacer comparaciones sistemáticas.

Como resultado, la literatura existente contiene muchas proposiciones agudas, pero el análisis es a menudo especulativo e incompleto.

Por otra parte, los investigadores aislados han tratado de conciliar la sistematización y la comparatividad creando un proyecto de investigación único y aplicándolo a varias naciones. Tal estrategia corre el riesgo de ser criticada como un "imperialismo intelectual", es decir, que proyecte los supuestos y definiciones políticas de un país a otro. En este enfoque existe el peligro de que al buscar las variables uniformes se fracase en crear un instrumento de sondeo adecuado al ámbito histórico e institucional de cada país.

Este estudio es una descripción de un intento de mejorar la utilidad de los materiales procedentes de encuestas nacionales para el análisis nacional, y reducir los dilemas del estudio en este campo.

El enfoque se aplicó al cuerpo de datos existente, pero igualmente podría ser usado en la planeación o desarrollo de nuevos esfuerzos investigadores. En principio, no estábamos interesados en estudiar idénticas variables en todos los países, sino en analizar las variables que en cada país tuviesen una importancia y significado comparables. En primer lugar, era preciso formular los problemas específicos de política comparada en términos genéricos.

Nos interesaban las consecuencias de los diferentes modelos de estratificación social sobre la afiliación política. En segundo lugar, había que crear sistemas de indicadores operativos que reflejasen las estructuras sociales nacionales y su equilibrio socio-político, pero organizando los datos de manera que permitiesen la máxima comparatividad.

Las encuestas nacionales están muy bien adecuadas para la investigación nacional sobre las bases de estratificación social en la afiliación y participación política. Los procedimientos de muestreo en los países de Europa Occidental y en los Estados Unidos están basados en parámetros nacionales y, por tanto, consiguen datos sobre todo el país como un conjunto, a expensas de la comprensión de las diferencias regionales y metropolitanas, pero en nuestro estudio las comparaciones se hacen precisamente a nivel nacional.

Este tipo de análisis comparativo incluiría el mayor número posible de países pluripartidistas con niveles de desarrollo económico similares; sin embargo, elegimos Gran Bretaña, Alemania Occidental y los Estados Unidos, debido a que la estabilidad de su sistema de lucha de partidos posterior a la guerra ha sido suficientemente como para permitir comparaciones útiles, en las cuales se apoya fuertemente nuestro análisis. El grado de precisión en las

encuestas de estos países es suficiente para registrar las diferencias relativamente pequeñas que caracterizan el cambio político en una nación y los numerosos tipos de diferencias nacionales.

No obstante, concepciones como la de la teoría de la "mayoría de la clase media" o de "consenso y antagonismo", presentan problemas complejos cuando se aplican a cuerpos específicos de datos de encuestas. Las variables que se derivan de este marco teórico no se operacionalizan ni miden fácilmente. A pesar de sus esfuerzos y de nuestras definiciones explícitas, se encubren por sutiles e implícitas preferencias ideológicas y políticas. ¿Cuál de las tres naciones se aproxima más al modelo de política de mayoría de la clase media? ¿De todas las posibles medidas de antagonismo social, cuál es la más relevante políticamente para uno de estos tres países? Pospondremos todas estas cuestiones hasta que examinemos los datos sobre la asociación entre la posición de clase social y la afiliación política. Sin embargo, hay que señalar que preferimos el modelo de "consenso y antagonismo", tanto por consideraciones teóricas como por los datos existentes, y por los resultados de esta investigación empírica reforzar nuestros supuestos.

La comparación entre estas naciones implicaba tres comparaciones parejas. Especialmente creíamos que Gran Bretaña revelaría un nivel mucho más
alto de polarización en la participación sobre bases de estratificación socioecónómica que los Estados Unidos (6), ya que existen estudios que indicaban este patrón. Parecía razonable suponer que Alemania estaría más polarizada que Estados Unidos y menos que Gran Bretaña. Por otra parte, colocando a Alemania entre Gran Bretaña y los Estados Unidos, sería importante saber a cuál de los dos patrones, el de Gran Bretaña o el de
Estados Unidos, se parece más. Como demostraremos, todas estas afirmaciones sobre el grado relativo de estratificación socio-económica y afiliación
política, aun siendo correcta, podían ser explicadas y ampliadas mejor por
el modelo de "consenso y antagonismo".

⁽⁶⁾ Philip E. Converse define la polarización de status "El fortalecimiento de las relaciones entre status y variables relevantes político-económicas". Véase "The Shifting Role of Class in Political Attituds and Behavior", in Eleanor Maccoby Theodore M. Newcomb, and Eugene L. Hortley Eds., Readings in Social Psychology (New York: Holt, Rinehardt y Winston, 1958), pág. 394; Robert R. Alford in Party and Society (Chicago: Rand McNally, 1963), asigna a Gran Bretaña un índice medio de votación de las clases de 40. La magnitud del mismo índice para los Estados Unidos fue de 16. Para más amplia información sobre clase social y afiliación política en Inglaterra, véase J. Blondel. Voters, Parties and Leaders: The Social Fabric of British Polítics (Baltimore: Penguin Books, 1963), pág. 91 and Richard Rose, Polítics in England (Boston: Little, Brown and Co., 1964), pág 73; véase también J. Bonham, The Middle Class Vote (Faber, 1954) and Mark Abrams and Richard Rose, Must labour lose? (Baltimore: Penguin, 1960).

Los sondeos nacionales de opinión política están apoyados generalmente en muestras pequeñas que aportan datos importantes sobre la distribución global de los votos; afiliación a partidos y actitudes, pero son muy limitadas para los fines de un análisis detallado. Este estudio se basa en la acumulación de encuestas nacionales similares en los tres países. Para Alemania, se usaron 12.676 casos recogidos por el Institut für Angewandte Sozialwissenschaft durante un período anual de 1963-64, y estaba compuesto por siete encuestas. Para Gran Bretaña, los datos se basaban en 5.628 entrevistas llevadas a cabo por el Research Services, Ltd., a través de cuatro encuestas nacionales en el período anterior a las elecciones generales de 1964. (Estudios p. 4104, J. 4285, J. 4380 y J. 4475). En cuanto a Estados Unidos, había un total de 11.146 casos basados en ocho encuestas nacionales hechas en el período de 1961 a 1964, dos de ellas por el National Opinion Research Center (5.110 y 5.640) y seis por el Survey Research Center (núms. 706, 711, 714, 720, 734 y 736).

La acumulación de casos procedentes de una serie de muestras nacionales se justifica en base a dos supuestos: En primer lugar, la investigación previa ha demostrado que la participación política y sus derivadas son relativamente estables y permanentes. Por tanto, asumimos que la suma de datos recogida con un corto período de diferencia, no distorsionaría los resultados (7). En segundo lugar, en cuanto a la cuestión de la junta de muestreo, se supuso de nuevo que si las bases de probabilidades de las muestras eran similares, sería posible acumular muestras nacionales independientes sin introducir desviaciones para nuestros fines.

Estratificación socio-económica y participación política

La primera etapa de nuestro análisis consistía en fijar el grado de polarización en la afiliación política para las tres naciones. A fin de medir sobre una base comparable la relación entre posición socio-económica y afiliación política era necesario: a) poseer un esquema conceptual de la estructura de clases que fuese aplicable a los tres países, y b) construir unas medidas

⁽⁷⁾ Un estudio simulado, por medio de computadores electrónicos, de la elección presidencial de 1960, que utilizó datos de sondeos llevados a cabo a lo largo de toda una década, puso de manifiesto que "son mayores las ventajas de grandes y muy diversificadas muestras que las de los estudios por secuencias periódicas". Ithiel de Sola Pool, Robert P. Abelson and Samuel L. Popkin, Candidates, Issues and Strategies (Cambridge: M. I. T. Press 1964), págs. 65-67. Sin embargo, tienen que ser tenidos en cuenta los propósitos del análisis y las variables empleadas y existen limitaciones muy claras sobre los espacios de tiempo a que pueden ser referidas.

operacionales que refleiasen fielmente cada situación nacional. Esta tarea se simplificaba mucho por las limitaciones inherentes a los sondeos nacionales, que no recogen datos relevantes sobre los estratos sociales muy extremos. El tamaño actual de este grupo es tan limitado que los procedimientos de sondeo no proporcionan cifras analizables v. por tanto, por simple exclusión, se soslava este problema sociológico que es uno de los más difíciles presentados en la estratificación social. Para descubrir la estructura de especialidades en una sociedad industrializada, se requiere una clasificación de categorías ocupacionales muy amplia y precisa. A pesar de que hemos reunido las muestras de mayor tamaño para el análisis político comparativo, nuestras categorías de análisis se han visto limitadas y refleian las prácticas actuales en los trabajos de encuestas nacionales. Estos datos se clasifican según la conocida over riding, distinción entre cuellos azules (blue collar. o clase trabajadora), y cuellos blancos (white collar, o clase media). La diferenciación posterior entre cada uno de estos grupos era al mismo tiempo posible v necesaria. Muchas investigaciones comparativas sobre movilidad social se han apovado en el cambio de posiciones de cuellos azules a blancos y viceversa, pero los resultados se han simplificado excesivamente. y la metodología de las encuestas nacionales permite cuando menos cuatro tipos de modelos de estratificación.

Creemos que la diferencia entre la clase trabajadora y la media se reflejaría en el "estilo de vida", y éste podría ser medido por el nivel de educación, el de ingresos, o una combinación de ambos. Otras categorizaciones más sutiles, tales como el contenido de la educación, ámbito laboral, ciclo de vida, etcétera, no eran posibles. Sin embargo, la educación y los ingresos estaban altamente correlacionados y, de hecho, hay poca o ninguna diferencia sobre cuál de estos criterios se usa como base para distinguir en el grupo de clase media, el estrato medio y el inferior, o para hacer la distinción equivalente en el grupo de clase trabajadora.

El problema más importante es el de situar los puntos de corte adecuados para cada país, que produjesen los patrones de estratificación socio-económica más comparables o equivalentes.

Para Alemania Occidental, un ingreso mensual de 1.000 D. M. o más sobrepasaba la alta clase media de la baja clase media, en tanto que unos ingresos de 600 D. M. formaban la línea divisoria entre la alta y baja clase trabajadora. Sobre una base equivalente para los Estados Unidos unos ingresos anuales de 10.000 dólares dividirían la clase media superior de la inferior, y en cuanto a la clase trabajadora, la cifra divisoria entre el estrato superior y el inferior era de 5.000 dólares. Los datos de Gran Bretaña se recogieron sobre bases algo diferentes, ya que el estrato social era juzgado

por el entrevistador. Estas categorías se llevaron directamente a la jerarquía de cuatro estratos.

El término de "afiliación política" proporcionaba una dimensión apropiada para el análisis nacional, aunque las diferencias sobre el modo de operar el sistema electoral para crear un "régimen" nacional no pueden, claro está, pasarse por alto.

En Alemania la decisión electoral de la nación se hace directamente entre los partidos: los candidatos nacionales no están en la lista electoral y los votantes eligen un candidato de distrito. En Gran Bretaña el votante toma una decisión similar, pero el candidato es más bien el representante para el distrito del jefe nacional del partido. En los Estados Unidos, el ciudadano decide entre candidatos nacionales.

No obstante, en los tres países, la afiliación política tiene un significado parecido, ya que son partidos de masas, que tratan de ampliar al máximo su influencia política. La afiliación política se refiere al difuso compromiso con uno u otro de los partidos políticos. Es la base sobre la cual movilizan los partidos políticos su apoyo electoral. Es una medida que varía lentamente y persistía entre las elecciones cuando se llevaron a cabo estas encuestas.

La afiliación política estaba operacionalizada con ligeras diferencias en cada país con el fin de reflejar las diferencias nacionales. En los Estados Unidos, como se hacen elecciones nacionales a intervalos regulares, se preguntaba a los entrevistados: "Hablando en general, ¿usted se considera republicano, demócrata, independiente, o qué?" Dado el alto valor cultural de la respuesta "independiente", a los que contestaban así se les sondeaba sobre sus inclinaciones. La categoría "independiente" se reserva para las personas que no se inclinasen ni por el partido republicano ni por el demócrata.

Para Gran Bretaña, como las elecciones no son periódicas, la medición de la afiliación política se basaba en la pregunta sobre qué partido votarían en caso de haber elecciones. A los indecisos, que eran bastantes, se les sondeaba sobre sus preferencias políticas. En Alemania, se pidió a los entrevistados que expresasen su preferencia entre los distintos partidos políticos (8). (Ver cuadro 1 para la distribución citada de la afiliación política en Alemania, Gran Bretaña y Estados Unidos.)

Para hacer estos indicadores se empleó una técnica de investigación que difiere de los sistemas actuales de almacenamiento y recuperación de datos. La tendencia actual en el análisis secundario de datos de encuestas consiste

^{(8) &}quot;Ahora, en general, ¿cuál de los partidos políticos actualmente prefiere? (En la medida en que pueda decírmelo.) ¿Cuál es, precisamente, el mejor?"

en almacenar los datos en sistemas electrónicos de procesamiento de datos y en crear categorías comunes para su utilización posterior.

Este enfoque tiene la ventaja de hacer más rápido el manejo de datos pero aleja cada vez más el análisis del contacto directo y la comprensión de los datos. Se ha creado un conjunto general de categorías, proyectado para servir en cualquier tipo de análisis. A causa de las amplias diferencias en los sistemas de recogida y codificación, son probables los riesgos de una estandarización excesiva y rígida.

En su lugar, estos datos fueron manejados en una confrontación en la cual se crearon procedimientos de comparación específicos para cada problema de investigación. Los datos originales de todos los estudios de las tres naciones fueron recogidos por el Institut für Angewandte Sozialwissenschaft.

En función de las hipótesis específicas que tenían que ser sometidas a prueba, se crearon categorías que, si bien eran funcionalmente equivalentes, reflejaban las diferencias nacionales relevantes. Los datos fueron recodificados para cada país.

Los datos, tal como se presentan en el cuadro 2, revelan que la afiliación política está asociada con el "status" socio-económico, principalmente en Gran Bretaña, algo menos en Alemania Occidental, y menos aún en Estados Unidos; la medida de asociación empleada fue la de Cramer V, que se calculó en cada país para las personas sobre quienes había datos suficientes como para situar sus posiciones en este esquema de estratificación social.

Las estadísticas resultantes fueron: para América, V=.171; para Alemania, V=.246, y para Inglaterra, V=.372. Como decíamos, una definición alternativa de la posición socio-económica (cuadro 3) basada en un esquema más preciso de ocho estratos (cuatro categorías de ocupación, dividida cada una según los ingresos), producía el mismo patrón relativo de polarización en la afiliación política (la asociación más débil se daba en los Estados Unidos, V=.162; intermedia en Alemania Occidental, V=.284, la más alta en Gran Bretaña, V=.294). En ambos esquemas de estratificación social, estas diferencias son amplias y notables. Además, Alemania ocupa un lugar intermedio entre Estados Unidos y Gran Bretaña y no es simplemente una variación del modelo en una u otra nación.

Este detallado control revela que en los tres países los partidos de orientación izquierdista fracasan en su intento de concentrarse en los grupos de clase baja trabajadora en comparación con la clase trabajadora superior.

Esto no se debe a la defección de otro tercer partido. Más bien es el resultado de una capacidad del partido conservador, para infiltrarse en este grupo, reduciendo así sus pérdidas, y un aumento en el desinterés político en la baja clase trabajadora.

Sistemas de antagonismo social

La segunda etapa del análisis trae nuevas dimensiones de la estratificación. La perspectiva de "consenso y antagonismo" sostiene que, aparte de la clase social, los otros sistemas importantes de división social relacionados con la afiliación política varían de unos países a otros.

Por otra parte, las consecuencias que estas divisiones traen para el cambio político dependen de que sirvan para reducir o aumentar las tensiones creadas por la estratificación, Para Estados Unidos, la raza se tomó como una fuente importante de afiliación política y religiosa. En Alemania, debido a la ausencia de antagonismos raciales y religiosos, se supuso que operarían como bases de división social el sexo y la edad (9). Esto no quiere decir que las cuestiones raciales estén ausentes en la política británica, ya que son importantes. Lo que sucede es que las minorías raciales son tan pequeñas que no constituyen un grupo socio-económico de votantes a quien los líderes políticos intenten atraer. En el cuadro 4 se presentó la polarización política basada en la posición socio-económica para cada país, manteniendo constante la importante variable citada más arriba, que es el antagonismo político. Estos datos presentan las diferentes consecuencias que para cada país tienen las divisiones sociales, en cuanto a la afiliación política. ¿La polarización socio-económica es mayor o menor en estas divisiones sociales? Para Estados Unidos, la población blanca tiene una pauta de polarización similar a la muestra nacional; es decir, la afiliación demócrata se asocia negativamente con la posición socio-económica, en un nivel ligerísimamente inferior al de la muestra total (V de Cramer = . 149).

En cambio, la afiliación no está polarizada en la población negra, porque no se correlaciona con la posición socio-económica. En todos los niveles, los negros se afilian predominantemente al partido demócrata (V de Cramer = .011). Además, comprobamos la importancia de la religión como una base secundaria de polarización. La cifra referente a los protestantes es algo mayor que la del conjunto de los Estados Unidos (V de Cramer = .18), y la diferencia entre protestantes y no protestantes —12— es menor que la existente entre negros y blancos. Por ello, la religión actúa como base de polarización en Estados Unidos, pero no tanto como la raza.

⁽⁹⁾ Blondel, op. cit., pág. 91 y Rose op cit., ponen de relieve que en Inglaterra las mujeres constituyen un grupo políticamente limitado. Robert McKenzie and Allan Silver atribuyen la desproporcionada preferencia hacia el partido conservador de las mujeres británicas a una ideología diferencial. Véase "Conservatism, Industrialism and The Working Class Tory in England", Transactions of The Fifth World Congress of Sociology. Vol III, 1964. págs. 191-202.

Para Alemania, la religión produce algunas polarizaciones adicionales estre la católica (V de Cramer = . 297), y entre los protestantes la polarización en la afiliación política, debido a la posición socio-económica, es algo menor. En Gran Bretaña el sexo actúa del mismo modo, pero con poca fuerza; los hombres están polarizados políticamente en virtud de su posición socio-económica, en tanto que las mujeres lo están en menor medida (para los hombres, V de Cramer = . 412, y para las mujeres = . 387), lo que significa que las mujeres prefieren el partido conservador independientemente de su posición socio-económica. Por su parte, en Gran Bretaña la edad actúa como polarizadora, ya que las personas de edad, tanto hombres como mujeres, y éstas más especialmente, prefieren el partido conservador.

En la medida que la afiliación política expresa una vinculación social dentro de un contexto económico en el que predominan los intereses propios, estos datos revelan con cierta precisión el alcance con que algunas variables sociales específicas crean la base de un antagonismo político.

Así lo indica claramente la diferencia en las marcas que miden la polarización política dentro de los grupos socio-económicos. Cuanto mayor es la diferencia, tanto más la variable de control opera como base de división política. De ahí que la mayor diferencia sea para los Estados Unidos, donde los datos demostraron la realidad evidente de que entre los negros es más importante el factor racial que el de posición socio-económica en cuanto a su afiliación política. Las diferencias que introduce la religión en Alemania son mucho menores y aún son menores las debidas al sexo en Gran Bretaña (diferencias en las marcas: la raza en Estados Unidos = . 138; la religión en Alemania = . 046; el sexo en Gran Bretaña = . 0257). Estos datos ponen de relieve la realidad, obvia por otra parte, de que el mayor consenso sobre la base socio-económica en Estados Unidos no puede hacernos olvidar el alto grado de polarización sobre otras bases sociales.

Factores institucionales e integración política

La tercera etapa en el análisis de este conjunto de datos comparativos está destinada a buscar las variables subyacentes en la estructura social que intervienen en la afiliación política.

No hay que pasar por alto que basta introducir *una* nueva variable en el esquema de estratificación socio-económica para que se produzcan grupos sociales con diferencias extraordinariamente amplias en las preferencias po-

líticas. Entre los entrevistados que expresaron su preferencia política, la variación, según la estructura social, fue como sigue:

Gran Bretaña.

Mujeres de la alta clase media 75 % conservadores Hombres de la baja clase trabajadora ... 25 % conservadores <= 49 %

Alemania.

Católicos de la baja clase media 71 % cristiano-demócratas Protestantes de la baja clase trabajadora 27 % cristiano-demócratas < = 44 %

Estados Unidos.

Blancos de la alta clase media 47 % republicanos Negros de la baja clase trabajadora ... 17 % republicanos <=30 %

Este cuadro parece apoyar la utilidad e importancia del modelo de "consenso y división", sobre todo para investigar cuándo otras variables revelan las bases de estructura social subyacentes en la afiliación política, especialmente las asociaciones institucionales.

Con el fin de reducir todo lo posible las variaciones inexplicables en la afiliación política, la técnica estadística utilizada se basó en la división no simétrica de los grupos sociales, la llamada técnica "de árbol". Las operaciones que esta técnica emplea han sido expuestas en términos generales por John A. Sonquist y James N. Morgan en "Detección y efectos de la interacción" (10). La técnica específica empleada fue la creada por J. H. Seegers (11). En este proceso, la ordenación y dicotomización de las variables se basa en los resultados de las operaciones de cálculo.

Nos esforzábamos en mantener, igual que en las restantes fases del análisis, en mantener un equilibrio óptimo entre las variables capaces de captar las diferencias nacionales y la comparatividad entre los tres países. (Como el análisis sólo podía hacerse sobre las respuestas en que constaba la afiliación política, el número de casos se redujo: en Estados Unidos 9.431 casos, en Gran Bretaña 3.826 y en Alemania 9.493.)

^(1!) John A. Songuist y James N. Morgan, The Detection of Intersection Effects, Survey Research Center, University of Michigan, 1964.

⁽¹¹⁾ J. M. G. Seegers, "De Contrasgroepen-Methode: Nadere Uitwerking en ell Tweetal Toepassinger", Sociale Wetenschappen, 1964, núm. 3, págs. 194-225.

A pesar del enorme esfuerzo que supuso reunir estos trabajos, la estandarización de las variables y el análisis de los datos por medio de un control progresivo de variables, los resultados demuestran que los sociólogos de la política no disponen todavía de conjuntos de datos para el análisis nacional y entre nuestras metas todavía tenemos que dar importancia a la recogida de materiales empíricos adecuados. Resulta interesante, ciertamente, que esto se deba probablemente más a las limitaciones de los datos disponibles en Estados Unidos y Gran Bretaña que en Alemania. En el caso de Alemania, sobre la base de un análisis previo, se construyó un árbol de muchas ramas que explicaba más variaciones de las que se hubiesen podido explicar por los métodos normales de análisis (ver cuadro 5). Pero incluso estos hallazgos preliminares permiten esclarecer las pautas de homogeneidad y diversidad en la estratificación social que están por debajo de la afiliación política.

Para Gran Bretaña el análisis de control progresivo de variables confirma que la variable singular más importante es la división en las posiciones de clase social (esta variable explicó el 13,2 por 100 de la varianza). En la clase trabajadora la otra división más importante fue el tamaño familiar: las personas que vivían en familias de más de tres miembros eran más propensas a afiliarse al partido laborista que las que vivían en familias más reducidas (esta variable explicó solamente el 2,1 por 100 adicional de la varianza). El alto grado de consenso en la afiliación política puede deducirse de la ausencia de nuevas bases de división en estos datos. Ninguna otra variable disponible de las incluidas en las encuestas a las que tuvimos acceso aumentaba la magnitud de la varianza explicada en más de un 1 por 100.

En los Estados Unidos surge un tipo de modelo similar con la afiliación religiosa como la división inicial más importante. La afiliación demócrata está ligada a las "religiones minoritarias" (católicas, baptistas, judías e indiferentes), en contraste con los protestantes, que tienen una afiliación republicana mayoritaria (esta variable redujo la varianza sólo en 1,6 por 100) (12). En Estados Unidos el análisis progresivo de variables fue tan útil como en Gran Bretaña.

⁽¹²⁾ Estos resultados no son inesperados. Al analizar los datos del American Institute of Public Opinion Survey, núm. 631 (1960). Alford calculó los índices de votación de clase, que eran \pm 19 para los protestantes y sólo \pm 6 para los católicos. Hay que señalar que la encuesta Roper número 78 para los mismos años da cifras de \pm 18 y \pm 10 para los mismos índices. La diferencia de magnitud sirve para demostrar la variabilidad entre las muestras pequeñas en estas materias. Ver Alford, op. cit., pág. 243.

⁽¹³⁾ En conexión con el estudio de las elecciones alemanas de 1965, el análisis de los datos ha sido ampliado para incluir un gran número de casos y un conjunto de variables psicosociológicos. Estos datos se presentarán en un estudio de Klaus Lippett y Frederike Golzem.

En Alemania, del análisis de control progresivo de variables surgieron cinco grupos sociales que fueron creados inicialmente sobre la base de la posición de clase social (ocupación) y la religión. Pero el poder de explicación del modelo fue mayor porque se le pudieron añadir variables institucionales, tales como afiliación a sindicatos y práctica religiosa (13). Los dos grupos extremos basados en sindicalismo y religiosidad eran, para la "izquierda", los sindicalistas católicos no practicantes, de los cuales el 72 por 100 apoyaban al partido social-demócrata, y en la "derecha", los católicos practicantes no sindicados, de los cuales sólo el 18 por 100 apoyaba al S. P. D.

El análisis de control progresivo de variables puso de relieve para Alemania la importancia de la variable religiosa como base de escisión política, en parte debido a que los indicadores incluían tanto la conducta religiosa real como la pertenencia nominal. Posteriormente se vio recompensado el esfuerzo por indagar las variables institucionales, ya que la afiliación a sindicatos tiene en el país una gran importancia. Así, por ejemplo, las personas de clase media que no eran católicas practicantes, pero que tenían afiliaciones familiares a los sindicatos, dieron un 62,1 por 100 de preferencias por el partido social-demócrata, y formaban parte del grupo de orientación izquierdista. En cambio, los grupos similares que carecían de afiliaciones familiares a los sindicatos solamente alcanzaron un 49,3 por 100 de preferencia social-demócrata.

La pertenencia a un sindicato es un indicador sencillo pero significativo de la integración en el sistema político general.

Para Estados Unidos, las estructuras de integración equivalentes son tan variadas que las encuestas no pueden identificarlas con precisión. Finalmente los medios de comunicación de masas, como mecanismos de integración en el sistema político, no podían ser estudiados adecuadamente en ninguna de las muestras.

Cambio político

¿Qué importancia tienen estos datos para la comprensión del proceso de estabilización y cambio político en las sociedades muy industrializadas?

Primero: Estos datos confirman la conclusión de que el grado de polarización de clase social en la afiliación política varía considerablemente incluso entre estas tres naciones con estructuras sociales parecidas. Sobre la base de otros estudios, la observación de que Gran Bretaña está más polarizada desde 1945 que Estados Unidos y Alemania ha planteado importan-

tes cuestiones sobre las teorías del cambio político basadas en la "mayoría de la clase media". Parece que cuanto más persista la afiliación política (y votación por los partidos) basada en la situación socio-económica, será menos la decadencia de la política basada ideológicamente en la lucha de clases y, en menor medida, el país se amoldará a una política de compromiso. Pero sobre la base de este análisis, no hay lugar para una comparación de Gran Bretaña con Alemania o con los Estados Unidos.

Nuestros datos se refieren a las orientaciones políticas de la mayoría y no a las perspectivas de la élite. Sin embargo, no hay razón para afirmar que la política británica de masas tenga un electorado más ideologizado que Alemania o Estados Unidos. De hecho, podríamos decir que la política de masas británica es menos ideológica y se apoya más en el acuerdo que Alemania (14). Sucede lo mismo en la comparación entre la Gran Bretaña y Estados Unidos, o al menos, no hay diferencias perceptibles (15).

Por ejemplo, podemos utilizar una serie de comparaciones concretas sobre la predisposición de las masas, tal como presentan Gabriel Almond y Sidney Verba, para demostrar que Alemania tiene una menor cultura "democrática" basada en el acuerdo y la integración política, mientras que las diferencias que describen entre Estados Unidos y Gran Bretaña son, en todo caso, insignificantes, los sentimientos populares hacia el Gobierno nacional, tal como son reflejados por las actitudes positivas sobre si el Gobierno mejora o no las condiciones de vida, eran muy parecidas en Gran Bretaña y Estados Unidos (76 por 100, 77 por 100), en tanto que en Alemania eran claramente inferiores (61 por 100) (16). Se halló el mismo de actitudes en las expectativas de ser igualitariamente tratados por la burocracia y la policía (17). Incluso las negativas a informar sobre su voto, que son un índice revelador y crudo del consenso político, alcanzaron un 15 por 100 de respuestas en Alemania, mientras que fueron imperceptibles en Gran Bretaña y Estados Unidos (18). Lo que es más importante, la perfección de la educación cívica, fue similar en el nivel nacional de Estados Unidos (77 por 100) y Gran Bretaña (78 por 100), mientras que en Alemania la cifra fue menor (62 por 100) (19). Si los índices de Almond y Verba sobre competencia política se

⁽¹⁴⁾ Gabriel Almond y Sidney Verba, *The Civic Culture* (Princeton: University Press, 1963). e. g. págs. 82 ff.

⁽¹⁵⁾ Ver James B. Christoph, "Consensus and Cleavage in British Political Ideology", American Political Science Review. Vol LIX, núm. 3, septiembre, 1965, págs. 629-642.

⁽¹⁶⁾ Gabriel Almond y Sidney Verba, op. cit., pág. 82.

⁽¹⁷⁾ Gabriel Almond y Sidney Verba, op. cit., pág. 108.

⁽¹⁸⁾ Gabriel Almond y Sidney Verba, op. cit., pág. 116.

⁽¹⁹⁾ Gabriel Almond v Sidney Verba, op cit., pág. 226.

combinan con las expectativas de tratamiento igualitario por parte de órganos administrativos, los Estados Unidos caen por debajo de Gran Bretaña y Alemania. Por fin, muchos de los índices, de acuerdo respecto al sistema político y electoral, están influidos por el nivel educacional, con lo cual aparece Estados Unidos en una situación ventajosa. Sin embargo, si se mantiene constante el nivel de educación, los americanos de clase baja tienen marcas menores que los de Gran Bretaña. Se arguye frecuentemente que el proceso de cambio social y el aumento del bienestar debilitan el compromiso ideológico, ya que crean mayor igualdad. No obstante, este proceso de cambio social no garantiza un desarrollo equivalente de la confianza en las reglas del juego de compromiso. Aquí vamos a tratar de las tradiciones culturales y del impacto de las instituciones políticas sobre la estructura social.

Segundo: Al interpretar estos hallazgos sobre las relaciones entre afiliación política y posición socio-económica, es preciso volver a insistir sobre las limitaciones de los datos de encuestas, especialmente relacionando estos datos con las tendencias históricas. Sin duda, hay puntos de coincidencia importantes en los patrones de estratificación ocupacional y socio-económica en Estados Unidos, Gran Bretaña y Alemania Occidental, pero todavía su homogeneidad no es total ni predeterminada (20). Además, las pautas de convergencia no son necesariamente el resultado de unas semencias históricas similares. La aparición de la industrialización no ha producido los mismos patrones en Gran Bretaña y Alemania que en Estados Unidos, ya que no produce un "tipo" o "ideal" relativamente desarrollado de ocupaciones burocráticas y comerciales y una fuerza laboral agrícola tradicional. En Estados Unidos la industrialización se insertó en una estructura social con un estrato comercial y administrativo poco desarrollado y una base agrícola muy heterogénea.

Estas diferencias en los patrones de estratificación socio-económica, junto con las grandes diferencias en la "standards" de vida, constituyen un tema central en la sociología política comparada de Estados Unidos y Europa Occidental. Estas diferencias explican la persistente importancia de la posición socio-económica en Gran Bretaña y Alemania como bases del antagonismo político y la mayor polarización de la afiliación política en compara-

⁽²⁰⁾ S. M. Lipset y Reinhardt Bendix, Social Mobility in Industrial Society (Berkeley: University of California Press. 1959) S. N. Miller, "Comparative Social Mobility: A Trend Report and Bibliography", Current Sociology. Vol IX. núm. 1, 1960. Ver también Morris Janowitz, "Social Stratification and Mobility in West Germany". American Journal of Sociology. Vol 64, núm. 1 (1958), págs. 6-24.

⁽²¹⁾ Véase Richard Morris Titmuss, *Income Distribution and Social Change* (Toronto: University of Toronto Press, 1962) y Herman P. Miller, *Rich Man, Poor Man* (New York: Crowell, 1964).

ción con Estados Unidos. Pero, como ya indicábamos, la polarización política sobre base socio-económica no significa necesariamente que hay más lucha de clases o política ideológica si se trata de un análisis comparativo entre Estados Unidos, Gran Bretaña y Alemania Occidental.

Tercero: Nuestros datos demuestran que un modelo de consenso y antagonismo, que además incluya las variables socio-económicas y otras variables estructurales, ofrece una base importante para la comparación de los datos de encuestas nacionales. El análisis progresivo de variables, principalmente, ponía de relieve tanto el proceso de cambio social y los nuevos orígenes de la división política como la decadencia de las antiguas bases de conflicto de clases.

Pero los datos de encuestas sólo proporcionan una base parcial para el examen de los patrones de cambio social con fines de identificar estas nuevas fuentes de división política. Al nivel del sistema manosocial las investigaciones disponibles demuestran que en las dos últimas décadas las tendencias hacia una mayor retribución de la renta, asociadas con el temprano desarrollo de la seguridad estatal en Gran Bretaña y los Estados Unidos, ha perdido vigor e incluso, posiblemente, han cambiado de dirección. Tales tendencias, a menos que haya un drástico cambio en la política de salarios e impuestos, proporcionarán nuevos elementos de división política.

Por tanto, existen razones para pensar que el desarrollo de una mayor división del trabajo y de un sistema educativo más diferenciado, las categorías de estratificación social utilizadas en este análisis serán demasiado poco precisas para captar la realidad del cambio social. A pesar del éxito relativo que tuvimos con las variables sencillas en la explicación de la afiliación política, estamos de acuerdo con Wilensky en la necesidad de un enfoque más preciso y refinado para el estudio de la ideología de las masas y las preferencias políticas de las masas. En realidad, esto es precisamente lo que el análisis progresivo de variables demuestra:

"... Nuestros datos sugieren que necesitamos clasificar la estructura social de modo que capte la persistencia de las antiguas divisiones (edad, religión, ocupación) y la aparición de nuevas (calidad y contenido de la educación) y lo haga de un modo más preciso del habitual. Decir "cuello blanco" o "cuello azul" no es sino oscurecer lo que cualquier persona sabe por experiencia sobre la estructura de la sociedad. Decir "profesional técnico" o "emparentado" capta algo más, pero no mucho, de la vida social. Los términos "abogado" o "ingeniero" ya nos llevan más cerca de la realidad social, a pesar de que estos hombres llevan diferentes estilos de vida, adquiridos en diferentes escuelas profesionales, tareas, esquemas de trabajo y contexto organizacional. Decir "profesional que ejerce por su cuenta" es decir más

aún y, finalmente, particularizar en qué materias mediante la indicación "abogado independiente" vs. "abogado de una asesoría jurídica" es tomar en cuenta las agudas diferencias en la base de reclutamiento (orígenes sociales, religión, caiidad de la educación profesional, nivel de aspiraciones y recompensas que distinguen a ambos)" (22).

Una consecuencia importante de tal diferenciación social para la conducta política se puede observar en los datos disponibles. Sobre los resultados de éstas y de otras investigaciones hay una relación inversa entre la alta posición socio-económica y la afiliación al partido laborista, a la Social Democracia y al partido demócrata. Sin embargo, en el estrato medio superior, las personas de ocupaciones y profesiones no relacionadas con los negocios son más propensas a aplicarse a estos partidos que las personas del mismo estrato relacionadas con los negocios. Especialmente este es el caso de Estados Unidos y Gran Bretaña (23). El personal administrativo, profesional y científico empleado en la enseñanza, el Gobierno y las instituciones de sanidad y seguridad, tiende a ser más polarizado políticamente que su equivalente en la industria y el comercio. Como es lógico, las diferencias en la selección, el grado de educación, y lo que es más importante, las diferencias de intereses creadas por el trabajo en distintos ámbitos laborales son todas ellas factores operativos (24).

El concepto de "cristalización del status", o mejor, de "congruencia" de "status", puede utilizarse para describir esta relación entre estratificación social y orientación política (25). La congruencia de "status" hace referencia a los caracteres generales y puede implicar grandes discrepancias de posición social, tales como en el caso de una persona con nivel de educación de "clase baja" que tiene unos ingresos elevados o puede implicar diferencias menores y más sutiles, pero no menos importantes, tal como sucede en el estrato de clase media alta.

Las personas relacionadas con los negocios tienen menos educación que sus equivalentes profesionales y técnicos, mientras que sus salarios medios son mayores (educación universitaria incompleta, frente a educación post-

⁽²²⁾ Harold L. Wilensky. "Mass Society and Mass Culture", en Bernard Berelson y Morris Janowitz, edts., Reader in Public Opinion and Communication. Second edition (New York: Free Press, 1966), pags. 317-318.

⁽²³⁾ Angus Campbell. Philip E. Converse, Warren E. Miller, Donald E. Stokes. *The American Voter* (New York: Wiley, 1960), págs. 482 483. Mark Abrams, Research Services Ltd. Informe no publicado 1966.

⁽²⁴⁾ Se puede aplicar la distinción sugerida por Guy E. Swanson y Daniel Miller entre grupos empresariales y burocráticos. Ver Daniel R. Miller y Guy E. Swanson, The Changing American Parent (New York: Wiley, 1958).

⁽²⁵⁾ Gerhardt Lenski, "Status Crystallization: A Non-Vertical Dimension of Social Status", American Sociological Review, 19 (agosto, 1954). págs. 405-413.

graduada). Este modelo de incongruencia de "status" delimita el contexto social en el que se desarrolla la polarización política.

Las encuestas pueden añadir estas variables más refinadas con el fin de captar la mayor complejidad de los ámbitos laborales contemporáneos. Sin embargo, hay una limitación inherente a las encuestas nacionales de pocos casos, tales como normalmente se hacen. Si hay que comprobar la influencia del origen social, de la educación, de la experiencia en el trabajo y en instituciones, habrá que aumentar las muestras sucesivas existentes con submuestras de los grupos de edad y ocupación, seleccionadas según criterios más teóricos y adecuados a los fines de la investigación (26).

Cuatro: Como ya señalábamos, el modelo de consenso y antagonismo no supone que los orígenes sociales de la orientación política ideológicamente rígida o los orígenes del extremismo político sean residuos o restos que la expansión económica adicional incorporará a la estructura política y, por tanto, eliminará o absorberá. Por ejemplo, según nuestro estudio, queda claro que en las tres sociedades existe una tendencia en las personas de la baja clase trabajadora a participar menos en la vida política, a tener preferencias políticas, que en cualquier otro estrato de la sociedad. Aunque la magnitud no es grande, refleja una vulnerabilidad persistente, producida por la creciente industrialización. La configuración subyacente que quiera esta falta de participación efectiva no puede verse en términos de educación o ingresos per se, sino en una serie de experiencias vitales que moldean personas y familias sin la adecuada ligazón institucional con el sistema político. Pero no nos referimos solamente a los fenómenos de la "clase baja", va que tal separación puede darse en distintos puntos de la estructura social; por ejemplo. entre los hombres y mujeres de edad y que viven para sus familias o entre los móviles descendentemente. Lo que importa es que tales fuentes de separación permanecen a pesar del desarrollo de las sociedades fuertemente industrializadas.

Por otra parte, las diferentes étnicas y lingüísticas han aparecido en algunas regiones de Europa Occidental como fuentes importantes de escisión política grave en la última década.

Estas diferencias constituyen fuentes independientes de polarización políticas, pero pueden ser manifestaciones concretas de un proceso más amplio de conflicto político bajo las condiciones de la industrialización avanzada, es decir, la división entre el centro y la periferia. En Gran Bretaña, las diferencias étnicas y regionales se unen para apoyar la división política,

⁽²⁶⁾ La planeación del estudio sobre las elecciones alemanas de 1965, hecha por el Instituto für Angewandte Sozialwissenschaft, es un paso en esta dirección.

basada en la reacción ante las diferentes tasas de progreso económico. Hay una escisión entre Inglaterra por un lado y Escocia y Gales por el otro, que poseen tasas más lentas de desarrollo. En grupos sociales comparables el partido conservador goza de más partidarios en Inglaterra que en Escocia y Gales.

En Alemania el fenómeno regionalista se ha desdibujado o reprimido como consecuencia de la división básica entre Alemania del Este y del Oeste, pero todavía existen bases de polarización entre los centros urbanos metropolitanos y los "hinterlands" menos industrializados. En Estados Unidos las diferencias regionales son amplias y complejas. El regionalismo del Sur se apoya en factores raciales e históricos y en la falta de desarrollo económico; un tipo de regionalismo claramente diferente es el del Oeste, ligado a una forma muy particular y rápida de desarrollo económico. Como resultado, los conflictos políticos e ideológicos tienen grandes variaciones regionales, tanto en el Sur como en el Lejano Oeste.

Quinto: Este análisis de los orígenes de la afiliación política se ha centrado en la política interior, que es lo que está implicado en la transformación de la política de lucha de clases en política de compromiso. Pero yendo más allá de nuestros hallazgos, el consenso y la división están relacionados cada vez más con la política internacional a medida que aumenta la educación y la naturaleza de la guerra se hace completamente destructiva. De hecho, puede decirse que la decadencia de la política ideológica desde 1945 ha sido condicionada no sólo por los cambios en la estratificación social interna, sino también porque la fuerte preocupación por la guerra fría en los tres países hace posible la dirección de la economía nacional en el sentido de que reduce el conflicto político y crea un consenso basado en la situación. No ponemos demasiado énfasis en considerar la percepción de las masas de la amenaza de guerra y de las tensiones internacionales como una base importante y nueva de escisión política.

Para el pasado inmediato, los datos de encuestas dan una preferencia al partido conservador, tanto en Estados Unidos como en Gran Bretaña, por su mayor eficacia y habilidad en las relaciones internacionales y la política extranjera.

En Gran Bretaña este problema tiene en cuenta la dificultad del partido laboral para llevar su apoyo popular al éxito electoral. En Estados Unidos este problema es más pronunciado, ya que el partido demócrata se considera más agresivo en las relaciones internacionales, e incluso es caracterizado por algunos como el "partido de la guerra". En Alemania, las diferencias en las percepciones de la gente sobre la habilidad y la posición de los dos

partidos ante las relaciones internacionales no varía de modo importante. Como las relaciones internacionales se han transformado en los últimos treinta años, la política extranjera puede fácilmente proporcionar las bases de una polarización política, ya que las posibilidades de políticas alternativas son cada vez mayores y más complejas.

En resumen, podemos concluir diciendo que los datos cuantitativos de encuestas que existen, a pesar de sus limitaciones, pueden aportar una contribución a la sociología política comparativa, que de este modo irá allá del mero sentido común y la "buena información" como fundamento del estudio. Para un análisis comparativo, los índices de un país no pueden imponarse mecánicamente a otro, incluso aunque tengan una estructura social muy parecida.

El análisis de los datos de encuestas exige al mismo tiempo un estudio de las diferencias nacionales y al mismo tiempo disponer de un conjunto de categorías analíticas equivalentes. Como resultado de una serie de comparaciones, hemos encontrado que las afiliaciones políticas estaban más polarizadas sobre la base de las posiciones socio-económicas en Gran Bretaña, menos en Alemania y menos aún en Estados Unidos. En cada país las bases sociales secundarias de la división política eran distintas. Nuestra suposición inicial era que la estratificación social por sí misma no puede explicar la afiliación política comparativa ni los diferentes grados de consenso político. Es obvio que las instituciones políticas juegan un papel muy activo modelando tales orientaciones. El modelo de "consenso y antagonismo", que atribuye un elemento de independencia a los componentes políticos no sólo ayuda a explicar la transformación de los conflictos de clases sociales, sino que evita la infravaloración de las fuentes nuevas o persistentes de conflicto político en las sociedades industrializadas.

CUADRO 1

DISTRIBUCION DE LA AFILIACION POLITICA

(Basada en varias encuestas nacionales)

	Muest	reo total
_	Número	Porcentaje
Alemania		
Social-demócrata	4.393	34,6
Cristiano-demócrata	5.135	40,5
Otro	908	7,2
No sabe, sin respuesta	5.135 	17,7
-	12.676	100,0
Gran Bretaña		
Laborista	2.030	36,1
Conservador	1.775	31,5
Otro	433	7,7
No sabe, sin respuesta	1.390	24,7
Estados Unidos	5.628	100,0
Demócrata	6.080	54,6
Republicano	3.416	30,6
Ninguno (*)	1.650	14,8
	11.146	100,0

^(*) La categoría de "ninguno" en Estados Unidos está compuesta, aproximadamente, a partes iguales, por los que se declararon independientes, "no saben" y "sin respuesta".

CUADRO 2

"STATUS" SOCIO-ECONOMICO Y AFILIACION POLITICA ESTADOS UNIDOS, ALEMANIA Y GRAN BRETAÑA

(Basados en varias encuestas nacionales)

Afiliación política		Clase	media		Clase trabajadora			
	Ingresos altos		Ingresos bajos		Ingresos altos		Ingresos bajos	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Estados Unidos		i	l	1				
Demócrata	518	(47)	1.436	(51)	1.416	(61)	1.242	(6
Republicano	446	(40)	1.003	(36)	554	(24)	418	(2
Ninguno	147	(13)	388	(13)	346	(15)	363	(1
Alemania								
Social-demócrata	340	(25)	871	(28)	1.086	(50)	1.117	(4
Cristiano-demócrata	677	(49)	1.485	(47)	724	(33)	720	(3
Otro	185	(14)	299	(9)	85	(4)	88	(
Sin respuesta	166	(12)	493	(16)	277	(13)	367	(1
Gran Bretaña								
Laborista	109	(11)	229	(23)	846	(45)	846	(4
Conservador	. 542	(56)	388	(40)	451	(24)	394	(2
Otro	76	(8)	99	(10)	140	.(8)	118	(
No saben y sin respuesta	237	(25)	259	(27)	433	(23)	461	(2

CUADRO 3
"STATUS" SOCIO-ECONOMICO Y AFILIACION POLITICA

				Ide	ntificacio	ón polític	ca			
STATUS SOCIAL	Det N	nócratu %		Republ N	icano %	N N	inguno %		N To	tal %
ESTADOS UNIDOS										
Alta clase media										
Ingresos altos	280 314	(44) (45)		172 272	(42) (39)	55 105	(14) (15)		507 691	(100) (100)
Baja clase media										
Ingresos altos	338 1.122	(48) (53)		274 731	(39) (34)	92 283	(13) (13)		704 :.136	(100) (100)
Alta clase trabajadora										
Ingresos altos	1.253 905	(61) (62)		493 313	(24) (21)	305 251	(15) (17)		2.051 1.469	(100) (100)
Baja clase trabajadora										
Ingresos altos	163 337	(62) (61)	1	61 105	(23) (19)	41 111	(15) (20)		265 553	(100) (100)
ALEMANIA	SPD N	%	CDU-C	CSU %	Oti N	°08 %	S.	R. %	N N	rotal
Alta clase media										
Ingresos altos	84 129	(16) (23)	$\frac{282}{272}$	(54) (49)	104 78	(20) (14)	54 76	(10) (14)	524 555	(100) (100)
Raja clase media										
Ingresos altos	256 742	(30) (29)	395 1213	(47) (47)	81 221	(10) (8)	112 417	(13) (16)	844 2.593	(100) (100)
Alta clase trabajadora										
Ingresos altos	588 523	(49) (53)	402 283	(23) (28)	52 46	(4) (5)	167 144	(14) (14)	1.209 996	(100) (100)
Baja clase trabajadora										
Ingresos altos	498 594	(52) (46)	322 437	(34) (34)	33 42	(3) (3)	110 223	(11) (17)	963 1.296	(100) (100)
Gran Bretaña	Conse	ervador	Lab	orista	Ot	ros	N. S. 1	/ S. R.	T	otal
Alta clase media	542 338 451 394	(56) (40) (24) (22)	109 229 846 846	(11) (23) (45) (47)	76 99 140 118	(8) (10) (8) (6)	237 259 433 461	(25) (27) (23) (25)	964 975 1.870 1.819	(100) (100) (100) (100)

CUADRO 4

"STATUS" SOCIO-ECONOMICO, DIVISION SOCIAL Y AFILIACION POLITICA ESTADOS UNIDOS, ALEMANIA Y GRAN BRETAÑA

Muestra total	División social
Estados Unidos	Blancos, $V = .149$
V = .162	No blancos, $V = .011$
Alemania V = .284	Católicos, $V = .297$ No católicos, $V = .251$
Gran Bretaña	Hombres, $V = .412$
V = .397	Mujeres, $V = .387$

CUADRO 5

AFILIACION POLITICA SEGUN GRUPOS DE ESTRATIFICACION SOCIAL
BASADOS EN EL "TREE ANALYSIS" (Control progresivo de variables)
ESTADOS UNIDOS, GRAN BRETAÑA Y ALEMANIA

_	Татайо	con con sta		
Definición del grupo	Nümero	Porcentaje	Porcentaje afiliación mayoría izquierdisi	
Estados Unidos				
1. "Religiones minoritarias"/o sin preferencia. 2. "Núcleo protestante"/ocupaciones de clase	2.932	31,0	78	
trabajadora	2.139	22,6	67	
media	4.360	46.4	52	
TOTAL	9.431	100,0		
Gran Bretaña				
grandes	1.074	28,0	72	
queñas	1.485	38,9	64	
S. Estrato de clase media	1.267	33,1	27	
TOTAL	3.826	100,0		
Alemania				
Afiliación a síndicatos/católicos no practicantes	2.520	26.6	72	
sindical/no católicos	1.775	18,7	60	
católicos	531	5,6	41	
dical/no católicos	2.562	27,0	31	
. Católicos practicantes/No afiliación sindical.	2.105	22,1	18	
TOTAL	9.493	100.0		

Los efectos de los medios de masas y la opinión pública (*)

Luis González Seara

En este artículo vamos a ver el fenómeno de la impronta de los medios de masas en la sociedad industrial, y, con mayor concreción, en el campo de la opinión pública, y no desde una consideración ético-valorativa, sino desde una perspectiva que analice los posibles efectos reales de los medios.

Ya en otro lugar he señalado mi disconformidad con la interpretación peyorativa de nuestra época que encierra la teoría de la sociedad de masas. Una explicación elitista de la historia humana, que llevó a infravalorar los fenómenos de masas, dio lugar a una elaboración teórica de gran alcance, en la que participaran agudas y profundas mentes de la intelectualidad europea de este siglo. Vilfredo Pareto, en la base de su gran interpretación de la sociedad, va a colocar su proclama: "La historia es un cementerio de aristocracias", y a lo largo del siglo hombres muy distintos irán contribuyendo a esa teoría de la sociedad de masas, desde el mismo Pareto o Mosca a Mannheim, y desde Eliot a Hans Freyer. En España, Ortega, con su incisiva finura intelectual, lanzará un libro sobre el tema, allá por los años treinta, que es, sin duda, la obra española de pensamiento que ha tenido mayor repercusión en todo el mundo en este siglo. "La Rebelión de las Masas" va a ser un espoleador de la inquietud intelectual de muchos hombres, dentro y fuera de España, y la concepción del hombre-masa como hombre uniformizado, igual a los demás o, como dice Freyer, completamente adaptado a la cultura de su época, será una pieza clave para la teoría de la sociedad de masas.

Ahora bien, dicha teoría se preocupa, entre otras cosas, por la cuestión de las comunicaciones de masas, por un lado, y por la repercusión sobre los fenómenos políticos, por otro. En lo que respecta a las comunicaciones de masas, León Bramson ha hecho un resumen de la teoría, en tres puntos,

^(*) Este artículo forma parte de un trabajo más amplio que he podido realizar gracias al Instituto de la Opinión Pública, que me facilitó las fichas y la Fundación "Juan March", que me otorgó una Beca de investigación, a quienes envío desde aquí mi agradecimiento. Igualmente he de agradecer la ayuda prestada en la elaboración de los datos por Juan Díez Nicolás, José Luis Martín Martínez y Antonio López Pina, si bien solamente yo soy responsable de los enfoques y de las conclusiones a que he llegado.

a la luz de los resultados en la investigación de las comunicaciones de masas, que, a mi juicio, da una idea aproximada de la cuestión.

- 1.º La moderna sociedad de masas ha desembocado en un derrumbamiento de los grupos primarios y, por tanto, las comunicaciones domésticas juegan un papel relativamente pequeño en la acogida de los medios de masas
- 2.º El público de las comunicaciones de masas está diseminado: consiste en individuos de diferentes puntos que han sido arrancados de cuajo aislados, que son anónimos y están desligados entre sí.
- 3.º Los medios de comunicación de masas son omnipotentes; pueden influir en las actitudes y en la conducta a voluntad y quienquiera que controle los medios de masas puede manipular los individuos aislados de nuestra sociedad, con verdadera facilidad (1).

Este planeamiento de la cuestión acaba conduciendo a una tremenda desconfianza hacia los medios y al temor de un totalitarismo político. Las experiencias fascistas y stalinistas produjeron una quiebra de la fe en las posibilidades democráticas, y el mundo descrito por Orwell, en "1984", empezó a ser una obsesión para los espíritus más liberales y preocupados de nuestro siglo. Se veía, y se sigue viendo todavía, a la voluntad individual y a la opinión pública, conformadas por gigantescas maquinarias informativas y propagandísticas, a partir de una planificación cuidadosamente calculada sin que se viese, por otra parte, posibilidad de contestar las tremendas preguntas, planteadas por Mannheim, de quién planifica al planificador y de cuál de los grupos políticos existentes debe planificarnos (2).

La cuestión, por supuesto, no es para abordarla con frivolidad. Si el planteamiento de la democracia clásica está hecho sobre la base de que el individuo participa igual y libremente en la configuración y gobierno de su sociedad política, desde el momento en que la voluntad y la opinión del individuo vengan inexorablemente conformadas por la maquinaria propagandístico-informativa del grupo político en el poder, la aparente democracia se vuelve un real despotismo dictatorial. El individuo sería conducido en su vida política lo mismo que en el consumo de detergentes. Y, a este respecto, es curioso ver cómo Schumpeter parangonó los procedimientos de formación de la opinión pública con los de la propaganda comercial:

"Los procedimientos para fabricar los problemas que apasionan a la opinión y a la voluntad popular acerca de estos problemas (los políticos)

⁽¹⁾ Leon Bramson: El Contexto político de la Sociología. Instituto de Estudios Políticos. Madrid, 1965. Pág. 128.

⁽²⁾ Véase Karl Mannheim: El hombre y la sociedad en la época de crisis. Leviatán, Buenos Aires, 1958. Págs, 63-64.

—escribe Schumpeter— son similares exactamente a los que se emplean en la propaganda comercial. En ellos encontramos los mismos esfuerzos por llegar a un contacto con lo subconsciente. Encontramos la misma técnica de crear asociaciones favorables y desfavorables, que son más eficaces cuanto menos racionales sean. Encontramos las mismas evasivas y reticencias y el mismo ardid para crear un convencimiento a fuerza de afirmaciones reiteradas, que tienen éxito precisamente en la medida en que evitan la argumentación racional, que amenazaría despertar las facultades críticas del pueblo. Y, más adelante, sigue diciendo Schumpeter: "Una argumentación política eficaz implica casi inevitablemente el intento de moldear las premisas volitivas existentes en una forma especial y no simplemente el intento de complementarlas o de ayudar al ciudadano a formar su opinión." "Así pues, lo más probable es que la información y los argumentos que se presentan como pruebas irrefutables estén al servicio de una intención política" (3).

Situadas así las cosas, nos encontraríamos con que los medios de comunicación de masas, puestos al servicio de una maquinaria política, vendrían a ser, no ya unos decisivos instrumentos de control social, sino unas piezas claves de alienación política y de totalitarización ideológica. Pero los resultados de las investigaciones realizadas no permiten seguir manteniendo la tesis de la omnipotencia de los medios. Por un lado, los estudios de Merton, Lazarsfeld, Katz, Klapper, etc., sobre la importancia de la relación personal y de los grupos primarios, y, por otro, la experiencia suministrada por algunos "bumerangs" de las comunicaciones de masas —entre ellos la reacción del público en la Unión Soviética y en los países del Este ante la denuncia desestalinizadora de Jruschev— obligan a volver las cosas a su sitio y a plantear de nuevo el problema del efecto de los medios de masas y su acción sobre la opinión pública. Y nosotros vamos a estudiar aquí la cuestión a la luz de algunos datos españoles.

1. Confianza en los medios y eficacia de las fuentes informativas

En otra parte me he ocupado de la exposición del público español a los distintos medios de masas, comprobando que esa exposición es acumulativa. Sin embargo, a pesar de esa exposición acumulativa de los medios, a la hora de enterarse de algún acontecimiento importante, o de seguir las in-

⁽³⁾ Joseph A. Schumpeter Capitalismo, Socialismo y Democracia. Aguilar. Madrid, 1963. Págs. 336-337

formaciones sucesivas sobre un tema de actualidad que permanece durante algún tiempo como noticia interesante, la gente lo hace por unos medios en una proporción mayor que por otros. En distintas encuestas del Instituto de la Opinión Pública se preguntó a los entrevistados por qué medio se habían enterado, fundamentalmente, de ciertos acontecimientos. Resumiendo las respuestas obtenidas hemos confeccionado el Cuadro 1. Parece ser que

CUADRO 1

MEDIO PRINCIPAL POR EL QUE SE ENTERARON LOS ENTREVISTADOS DE CIERTOS ACONTECIMIENTOS

	Med	-	el que se acontecin		on de le	08
$egin{array}{c} A contecimientos \end{array}$	Prensa	Radio	Televisión	Otras personas	Otros medios	S. R.
	%		%	%	%	%
Vuelo espacial realizado por dos astronautas norteamericanos (1965)	29	19	49	3		_
Elecciones inglesas (1964)	40	25	33	2		
Cambio de gobierno en U. R. S. S. (1964)	39	26	29	6	_	_
Elecciones norteamericanas (1964)	30	32	34	4	****	
Elecciones italianas (1965)	52	15	30	3	_	
Muerte de Churchill (1965)	14	41	34	11	_	
Vuelo espacial realizado por dos astronautas rusos (1965).	36	23	31	10		_
Informaciones sobre el Plan de Desarrollo (1965)	38	15	22	16	6	3
Informaciones sobre el Concilio Vaticano II (1965)	38	23	30	2	7	_
Informaciones sobre el Reie- réndum español (1966)	13	19	34	7	2	25

la televisión y la prensa son los medios más frecuentes por los que se entera la gente, y la radio pasa a un segundo lugar. Pero, por supuesto, esta afirmación es válida únicamente para el conjunto de la población. Al examinar las respuestas, de acuerdo con distintas categorías socioeconómicas, los re-

sultados varían mucho. En la REOP aparecieron los resultados para los distintos acontecimientos con el control de numerosas variables (4). Cada acontecimiento tiene sus características propias y las informaciones sobre él han estado sometidas a diversas clases de "urgencia" de la noticia, pero, en líneas generales, del examen de los cuadros publicados en la Revista, se puede deducir la siguiente conclusión: la gente tiende a enterarse fundamentalmente por la prensa, a medida que aumenta su "status" educativo y socioeconómico, y por la radio, a medida que dicho "status" decrece. Igualmente, el sexo tiene una influencia decisiva; en los hombres adquiere más importancia la prensa, y en las mujeres, la radio. En cuanto a la televisión, los resultados no están tan claros, pero la tendencia general es paralela a la de la prensa: la tendencia a enterarse por la televisión aumenta con el "status" del individuo, entre otras cosas, porque los individuos de "status" más elevado son los que tienen mayor proporción de televisores.

Estos resultados vienen a corroborar los que vimos al examinar la exposición a los distintos medios. El caso realmente discordante es el de la muerte de Churchill, cuya noticia se difundió, sobre todo, por la radio y la televisión, seguidas, a mucha distancia, por la prensa. Pero ello se debe a que la noticia de la muerte de Churchill no alcanzó a la hora de cierre de los periódicos de la mañana y, por consiguiente, cuando apareció en la prensa, ya había sido ampliamente difundida por la radio, primero, y por la televisión, después.

Parece, por tanto, que la prensa goza de una mayor influencia en los estratos más cultivados, debido, tal vez, a un prestigio tradicional. Sin embargo, a pesar de esos datos que nos hablan de una cierta preponderancia de la prensa a la hora de informar de los acontecimientos, en un sector importante del público se produce una clara desconfianza hacia algunas de sus noticias. En una encuesta del Instituto, de septiembre de 1966, se preguntaba a los entrevistados si creían todas las noticias del periódico: el 65 por 100 de los que leían la prensa respondió que no (5). Esta actitud ante las noticias de la prensa es similar en los dos sexos y en todos los grupos de edad, pero en cambio varía con el "status" socioeconómico. Cuanto mayor es el "status" de la persona, menor es su confianza en la prensa. En el caso de los individuos con educación universitaria, la proporción de los que no creen todas las noticias del periódico se eleva al 77 por 100.

En otra encuesta anterior, realizada por el Instituto de la Opinión Pública, en Madrid, en 1964, los resultados sobre el grado de confianza en la

⁽⁴⁾ Véanse los números 0 al 7 de la Revista Española de la Opinión Pública.

⁽⁵⁾ Véase el número 7 de la Revista Española de la Opinión Pública, pág. 268.

prensa son casi idénticos (un 65 por 100 dijo que no creía todas las noticias) No obstante, conviene tomar con precaución los datos anteriores.

En esa encuesta sobre los medios, de 1964, preguntamos también a las personas entrevistadas que si, de momento, llegase a su conocimiento cualquier rumor de importancia, qué harían para comprobar la certeza de ese rumor. La mayoría (51 por 100) dijo que pondría la radio para comprobarlo, siguiéndoles los que saldrían a comprar un periódico (16 por 100) y los que pondrían la televisión (16 por 100). Un 7 por 100 llamaría a las autoridades, y el 6 por 100, a algún familiar o amigo (6).

En un principio pudiera parecer que la baja proporción de personas que saldría a comprar el periódico está en relación con la baja credibilidad de las noticias de prensa. Sin embargo, no es así. Al poner en relación el hecho de si creen o no las noticias de prensa, con lo que harían para comprobar la certeza de un rumor, no sólo no se da una correlación positiva, sino que, incluso la proporción de los que dicen que saldrían a comprar el periódico, es mayor en el grupo de los que no creen todas las noticias del periódico (Cuadro 2). Yo diría, por consiguiente, que en la actitud hacia la veracidad de la prensa se tiende a producir una especie de "lugar sabido" de su inexactitud, cristalizado por la desconfianza de largos años de censura, pero que no es tan profunda como parece. A veces tendemos a manifestar muchas reservas hacia las informaciones, y nos creemos que nuestra capacidad crítica es difícilmente influenciable por ninguna clase de propaganda. Por consiguiente, pensamos que estarán muy equivocados los que pretenden convencernos con noticias más o menos elaboradas. Pero la verdad es que, muy a pesar nuestro, nos creemos más cosas de las que podemos imaginar e, incluso cuando no nos fiamos de la prensa, saldríamos en seguida a comprarla para comprobar si un rumor es cierto...

En definitiva, no se trata tanto de lo que uno cree como de la realidad al margen de lo que se crea. Por esa razón, me parece muy conveniente tratar de establecer una aproximación de la eficacia de cada medio informativo. Una cosa es la exposición de los individuos a los medios, que ya hemos visto en otro lugar, y otra muy distinta la eficacia informativa —y no digamos formativa— de cada medio. Puede ocurrir que la gente esté más expuesta a un medio, pero que éste no sea el más eficaz en la información, ni tampoco el más influyente.

⁽⁶⁾ Véase: Instituto de la Opinión Pública: Estudio de los medios de comunicación de masas en España. Tercera parte: Estudio de Audiencias. Madrid, 1965. Página 293.

C U A D R O $\,2$ RELACION ENTRE LA CREDIBILIDAD EN LA PRENSA Y LO QUE SE HARIA PARA COMPROBAR SI UN RUMOR ES CIERTO

			¿Que haría para comprobar si un rumor es cierto?									
¿Cree todas las noticias que lee en su periódico?	Total	Salir a comprar un periódico	Poner la radio	Poner la TV.	Llamar a alguna autoridad pública	Llamar a algún vecino o familiar	Nada	Indiferente	Alguna otra cosa	S. R.		
		%		%			%	%				
TOTAL	(1.408)	16	50	16	7	6	1	2	1	1		
No leen la prensa	(418)	8	62	11	4	10		1	1	3		
Sí	(343)	18	50	19	7	3		2		1		
No	(639)	21	44	18	8	5	1	2	1			
S. R	(8)	_	48		13	13		_	13	13		

De acuerdo con esto, voy a intentar calcular un índice de eficacia informativa para cada medio, que vendrá dado, en valores numéricos, por la ecuación.

Este índice es una variante del índice de efectividad, que utilizaron Katz y Lazarsfeld en su e tudio de *Personal Influence* (7), si bien ellos midieron en aquel estudio la importancia de cada medio en las decisiones, y yo pretendo medir aquí la eficacia informativa, con independencia de la decisión que se adopte en su momento. El índice lo he calculado de la siguiente forma, tomando como base una encuesta que realizamos en el Instituto de la Opinión Pública, en diciembre de 1966, sobre cuestiones relacionadas con el último Referéndum español:

En la encuesta, aparte de muchas otras cuestiones, preguntamos a los entrevistados si habían visto programas en la televisión acerca del Referéndum, si habían oído comentarios y noticias en la radio, y si habían leído algo en los periódicos sobre el mismo tema. Pero, además, se preguntaba también por qué medio (prensa, radio, televisión, carteles, amigos o compañeros, etc.) se habían enterado mejor de las cuestiones relacionadas con el Referéndum español. Estas preguntas son las que he tomado como básicas para elaborar el índice de eficacia informativa. Por ejemplo, en el caso de la prensa, he visto primero cuántas personas han dicho haberse enterado mejor por ese medio de las cuestiones del Referéndum, y esta cifra, dividida por el total de personas que habían leído informaciones sobre el tema en los periódicos, proporciona el índice de eficacia informativa de la prensa. Los resultados para los distintos medios son:

Indice de eficacia de la Prensa
$$= \frac{328}{873} = 0,38$$
Indice de eficacia de la Radio
$$= \frac{483}{1.143} = 0,42$$
Indice de eficacia de la Televisión
$$= \frac{848}{1.218} = 0,69$$

⁽⁷⁾ Véase op. cit. The Free Press. 1964. Págs. 174 y s.

LOS EFECTOS DE LOS MEDIOS DE MASAS Y LA OPINION PUBLICA

Indice de eficacia de la información a través de
$$=$$
 $\frac{165}{826}$ $=$ 0,20 Indice de eficacia de la información a través de $=$ $\frac{28}{664}$ $=$ 0,04

Estos índices nos indican dos cosas: 1.º) Que entre todos los medios de comunicación de masas, manteniendo igual la exposición, la televisión es el medio más eficaz, seguido por la radio y por la prensa, 2.º) Que en el caso concreto del Referéndum, las informaciones a través de los medios de masas fueron más importantes que las informaciones personales de amigos o compañeros de trabajo. Sobre esta última cuestión volveré en el apartado siguiente: Aquí voy a insistir únicamente en el punto primero. La televisión es el medio más eficaz, a igual exposición. Es decir, el índice no vale para afirmar que la televisión tiene mayor eficacia en cifras absolutas. Puede que sea así, pero no necesariamente. Lo que el índice nos dice es que dados unos mismos individuos, si se los expone a cada uno de los tres medios distintos, la eficacia informativa de la televisión es mayor. En el caso concreto del Referéndum se da la coincidencia de que las cifras absolutas dan también una mayor exposición a la televisión, seguida de la radio y de la prensa, que ocupa el tercer lugar. Pero esto tiene solamente un valor anecdótico.

Parece, por consiguiente, que la televisión es un medio de comunicación más eficaz que la prensa. Por supuesto, la influencia real, en última instancia, puede que no sea mayor, pues la prensa tiene su público en los estratos más cultivados v. tal vez, a través de líderes de opinión, acabe influyendo tanto o más que la televisión. Pero, en principio, nos parece dudoso. En el apartado siguiente vamos a examinar el problema de los líderes v. después de dicho examen, tal vez podamos afinar más en la importancia atribuida a cada medio. Igualmente puede ocurrir también que, en el caso del Referéndum, las informaciones en televisión y radio llevasen una mayor intensidad que las de la prensa, un planteamiento informativo más amplio, que llegaba a todos los expuestos al medio. En cambio, en la prensa, como el lector controla mejor su atención sobre las cosas que lee, aún estando expuesto a las informaciones sobre el Referéndum, su atención pudo ser muy superficial. Volvemos a encontrarnos aquí con el problema de la psicología individual, que puede jugar muy distintos papeles según sea la circunstancia de que se trate. Pero en este punto no podemos entrar. De momento sólo podemos decir que la televisión y la

radio han sido más eficaces, desde el punto de vista informativo, que la prensa, sin entrar en el análisis de las causas próximas y remotas de dicha eficacia.

Debemos decir también que, en todos los acontecimientos mencionados en el cuadro 1, la prensa fue por delante de la radio como medio informativo, salvo en el Referéndum, en la muerte de Churchill y en el resultado de las elecciones norteamericanas de 1964. Parece, pues, evidente que la eficacia de un medio informativo puede depender del tipo de acontecimiento a que se refiere la información y, por supuesto, de las circunstancias en que dicho acontecimiento va envuelto. No se puede hablar de los efectos de los medios en abstracto. Es preciso referirse siempre al entorno social y a la situación psicológica de los expuestos a los medios para poder enjuiciar su influencia.

2. Relaciones personales, medios de masas y opinión pública

Uno de los puntos más debatidos en la sociología de las comunicaciones de masas es el que hace referencia al enunciado de este capítulo ¿Cuál es la importancia de las relaciones personales en la constitución de opiniones y en la toma de decisiones?, ¿Qué papel juegan los medios de masas en dichos aspectos? y, por otra parte, ¿Cómo se relacionan esas dos "influencias"? He ahí lo que vamos a ver a continuación desde el punto de vista de la realidad española y con datos españoles. Pero antes voy a intentar un resumen apresurado del estado de la cuestión.

Allá por los años cuarenta, el conjunto de imágenes y planteamientos de los teóricos de la sociedad de masas empezó a resquebrajarse como consecuencia de una serie de estudios empíricos, que venían a contradecir el lugar común de la omnipotencia de los medios de masas. A pesar de los éxitos de la propaganda nazi, y del bombardeo informativo a que estuvieron sometidos los individuos de uno y otro bando, durante la segunda contienda mundial, los descubrimientos científico-sociales que se fueron logrando vinieron a suponer una valoración creciente de las relaciones personales, una vuelta a la consideración del grupo primario y una fe menos ciega en la influencia de los medios de masas.

Paul Lazarsfeld y un equipo de colegas trataron de esclarecer el mecanismo de la formación y los cambios de la opinión pública. Para ello, un equipo de especialistas en ciencias sociales permanecieron desde mayo hasta noviembre de 1940 en el Condado de Erie, Ohío, para observar el desarrollo y los efectos de la campaña electoral presidencial en esa comunidad. El estudio se concentró en un panel de 600 personas, a quienes se entrevistó varias veces a lo largo de siete meses consecutivos, si bien fueron interrogadas, además, otras personas distintas de las del "panel". El resultado fue una obra pionera en este tipo de estudios, donde se sugiere por vez primera la importancia de los líderes de opinión en el proceso mediador entre los medios de masas y el público: The People's Choice (8).

El estudio de Lazarsfeld, Berelson y Gaudet venía a poner al descubierto varias cosas. En primer lugar, los individuos aparecían como altamente "selectivos" respecto de los mensajes que se le dirigían. Tendían a prestar atención a los mensajes que reforzaban sus propias creencias y dejaban pasar como inadvertidos los contrarios. En este sentido, la propaganda de los medios de masas, además de la función "activadora" o animadora de la campaña, venía a cumplir una función de refuerzo de las predisposiciones partidistas.

En segundo lugar, la participación de los individuos en la campaña era de muy distinto signo. Existían algunos muchos más activos, que desplegaban un gran dinamismo a lo largo de la campaña: los líderes de opinión, a quienes los autores caracterizaron como "individuos que sobresalen entre los demás por su interés y sus opiniones con respecto a los temas del momento" (9). Esos líderes que influyen sobre los demás en la toma de decisiones y en la formación de actitudes, no son necesariamente los líderes formales de la comunidad, o personas de gran prestigio social, sino que en cada estrato social existen diversos líderes de opinión, según sean las cuestiones tratadas.

En tercer lugar, esos líderes de opinión, caracterizados por su participación activa en la campaña, estaban más expuestos a los medios de masas que el resto de los ciudadanos. La influencia de los medios, por consiguiente, se ejercía sobre esos líderes, dando lugar a una doble etapa, a un doble paso en la corriente de las comunicaciones: "la corriente de comunicaciones —escriben— sigue este camino: de la radiotelefonía y la prensa, las ideas pasan a los líderes de opinión, y éstos las trasmiten a los sectores menos activos de la población" (10).

En cuarto lugar, la influencia de los medios no era igual, sino que le radio producía más efectos. "Siempre que los medios formales de difusión

⁽⁸⁾ LAZARSFELD, BERELSON y GAUDET: El pueblo elige. (Estudio del proceso de formación del voto durante una campaña presidencial). Ediciones 3. Buenos Aires. 1962.

⁽⁹⁾ LAZARSFELD, etc. op. cit. Pág. 91.

⁽¹⁰⁾ Op. cit. Pág. 211.

ejercieron alguna influencia sobre la intención electoral, la radio fue más eficaz que la prensa" (11).

Y, por último, la investigación demostró que la votación era esencialmente una experiencia de grupo. Los individuos que trabajan, viven o se divierten juntos, tendían a votar por un mismo candidato. Este fenómeno va estrechamente ligado con el de la influencia personal, que en esta investigación se reveló mucho más eficaz e importante que los medios de comunicación de masas a la hora de impulsar a los individuos a votar o a cambiar de opinión.

Este estudio pionero de Lazarsfeld, Berelson y Gaudet, suministró las hipótesis y puntos de partida de una serie de investigaciones posteriores, que trataron de perfilar los primeros hallazgos. En esta serie se insertan los trabajos de Merton, que puntualizó agudamente el papel y las características de las personas influyentes. Al analizar las relaciones entre los líderes de opinión y las comunicaciones de masas. Merton descubrió la existencia de dos tipos de personas influyentes: los líderes "locales" y los "cosmopolitas" (12). Mientras los primeros están más volcados hacia la propia ciudad, hacia los acontecimientos que en ella ocurren, el líder cosmopolita se interesa por un área mayor, ya sea nacional o internacional. Debido a estos distintos centros de interés, los dos tipos de líderes están expuestos a medios de masas con características distintas. Mientras el líder cosmopolita tiende a leer revistas de noticias y escuchar comentarios o editoriales de amplio alcance, el líder local se interesa en los periódicos locales, que traen con detalle noticias de su comunidad. Por otra parte, el líder local tiende a ser polimórfico, es decir, se le consulta sobre cosas muy varias, mientras que el cosmopolita es más especialista, suele restringir el campo de materias sobre las que informa.

El trabajo de Merton supuso una gran aportación al estudio de la influencia personal y de los líderes, y sirvió para seguir perfilando la crítica de la sociedad de masas. Pero en 1955 aparecerá el libro más importante sobre la influencia y los líderes de opinión: Personal Influence, de Katz y Lazarsfeld, realizado sobre una muestra de 800 mujeres en la ciudad de Decatur (Illinois). Los autores trataron de determinar hasta qué punto las influencias personales eran más importantes que los medios de masas, a la hora de tomar decisiones, en cuatro áreas habituales: compras, modas, asun-

⁽¹¹⁾ Op. cit. Pág. 185.

⁽¹²⁾ ROBERT K. MERTON: Patterns of Influence: A Study of Interpersonal Influence and of Communications Behavior in a Social Community, en P. LAZARSFELD y F. STATON (eds), Communications Research, 1948-1949. New York, Harper, 1949. Páginas 180-219.

tos públicos y elección de películas. Estudiaron también el problema del liderazgo, su relación con los medios de masas y la orientación de la influencia, es decir, si iba de jóvenes a viejos, de ricos a pobres o viceversa, etcétera. Los resultados del estudio vinieron a confirmar todas las hipótesis anteriores: en la toma de decisiones tuvieron más importancia los contactos personales que los medios de masas; los líderes de opinión aparecieron en los distintos estratos sociales y su exposición a los medios, en general, era más alta que la de los no líderes; la comunicación se verificaba, fundamentalmente, en dos pasos, etc.

El estudio de Katz y Lazarsfeld tuvo una gran repercusión, y se fue extendiendo la idea de la limitación de los medios de masas, en favor de una revalorización de los contactos personales y de la comunicación en dos pasos. Sin embargo, muchas veces los mensajes llegan directamente a muchos individuos sin que medie ningún líder de opinión; el mismo Lazarsfeld y Berelson lo habían puesto de manifiesto en un estudio sobre el voto (13). Por otra parte, los medios de masas influirán a través de los líderes, pero, al fin y al cabo, ellos influencian a los líderes para que éstos, personalmente, transmitan la influencia a los demás.

Ahora bien, si tampoco hay que exagerar la influencia personal, el alcance de los medios aparece dibujado con más claridad. Por un lado, su acción sobre los líderes está bastante mediatizada; por otro, sus mensajes son "seleccionados" por el auditorio. Hyman y Sheatsley, al analizar una campaña de información a gran escala, destinada a promover actitudes favorables a las Naciones Unidas, y celebrada en Cincinati en 1947, llegaron a la conclusión de que la campaña había tenido éxito, precisamente, sobre aquellas personas que ya estaban convencidas del valor de las Naciones Unidas. En cambio, no había llegado a los que mantenían una actitud negativa. Por consiguiente, la propaganda tiene éxito cuando es adecuada a las actitudes ya existentes (14). Y todavía debemos mencionar otro estudio significativo para el análisis de la comunicación de masas. Melvin De Fleur y Otto Larsen, llevaroa a cabo una investigación sobre la eficacia de los folletos de propaganda y sobre las condiciones óptimas para que la propaganda, por este medio, tenga éxito. El resultado de esa investigación confirmó algunos hallazgos anteriores. como el curso de la comunicación en dos pasos, puso de relieve la importancia de los niños en el proceso de difusión social y la distinta efectividad, según las características de los grupos donde caían los folletos. En definitiva,

⁽¹³⁾ Berelson, Lazarsfeld y Mc Phee: Voling. University of Chicago Press. Chicago, 1954.

⁽¹⁴⁾ HERBERT H. HYMAN y PAUL SHEATSLEY: Some Reasons Why Information Campaig Fail. "Public Opinion Quartely", octubre-diciembre, 1947. Págs. 412-423.

el estudio sobre los folletos confirmó que "la efectividad del acto de comunicación de masas depende, en forma determinable, del grado con que dichos medios están relacionados con la red interpersonal y de las características de dicha red" (15).

Ese es el panorama en que se mueve actualmente la teoría americana de las comunicaciones de masas. Pero, aparte del valor que tenga para dicha sociedad, es preciso matizarla y analizarla en mayor profundidad. Es muy posible que la influencia personal, a la hora de adoptar decisiones, sea muy distinta si se trata de una cuestión doméstica o de elegir un diputado. El estudio de Katz y Lazarsfeld está hecho sobre una muestra de mujeres. Tal vez un nuevo estudio con varones dé resultados algo diferentes, sobre todo, si las decisiones que se estudian están más politizadas. Pero, sobre todo, las investigaciones se refieren a la sociedad americana, y no se les puede atribuir, sin más, validez universal. Es preciso realizar estudios paralelos en cada sociedad concreta, para ver las peculiaridades de cada una, y sólo así podremos ir llegando a generalizaciones más fiables.

En España no son muchos los estudios que aborden esa problemática, pero con los datos que existen en el Instituto de la Opinión Pública podemos intentar una primera aproximación al tema, que permita, al menos, unas conclusiones provisionales. Y el análisis lo vamos a centrar en tres investigaciones distintas del Instituto: a) un estudio de la influencia sobre la toma de decisiones, realizado a escala internacional en seis países; b) una encuesta sobre cuestiones relacionadas con el Referendum español de 1966; c) una encuesta acerca del cine en España. Veremos cada uno de estos puntos por separado antes de intentar una conclusión generalizadora:

a) Influencia en la toma de decisiones.

Invitado por el Steinmetz Institute, de Amsterdam, el Instituto de la Opinión Pública participó en una investigación destinada a determinar la importancia relativa de los medios de comunicación de masas y de la influencia personal en el proceso de formación de las opiniones y decisiones. En esta investigación tomaron parte, además, el Research Services Ltd., de Gran Bretaña; el Institute for Research in Comunication, de Grecia; el Yugoslav Marketing Research Institute, de Yugoslavia; la Comunication Reseach Division, de la Universidad de Minnesota (U. S. A.), y el Nederlandse Stichting voor Statistiek y Steimmetz Institute, de los Países Bajos. La muestra teóri-

⁽¹⁵⁾ M. DE FLEUR Y O. LARSEN: The Flow of Information. New York. Harper and Brothers, 1958, Pag. 31.

ca era entrevistar a 400 mujeres en cada país, con un cuestionario idéntice, para poder ver, luego, las comparaciones entre países. Recogidos los datos, tuvo ya lugar en Amsterdam una primera reunión, en un trabajo de Seminario, para un primer análisis, cuyas conclusiones más importantes se publicaron en el número 6 de la Revista Española de la Opinión Pública. Sucesivamente se irán realizando aná isis más profundos que permitan poner a prueba las hipótesis del estudio. De momento, yo me voy a limitar a un comentario de los datos españoles, sin entrar en comparaciones con otros países, para que las conclusiones a que llegue puedan ponerse en relación con las de los restantes estudios españoles.

De los resultados publicados en el número 6 de la Revista citada, se deduce claramente una importancia mucho mayor de las relaciones personales que de los medios de masas, a la hora de influir en las distintas decisiones que tomaron los individuos de la muestra. En el caso concreto de España, a un 68 por 100 le dio la idea primera de tomar una decisión alguna persona, frente a un 7 por 100 que confiesa haberla recibido a través de un medio de comunicación de masas y a un 20 por 100 que la atribuye a las "circunstancias" (entre las que figuran, fundamentalmente, "que le era necesario tomar esa decisión"). A la hora de tomar realmente la decisión ia influencia máxima es la de las "circunstancias" (el 64 por 100), seguida de la de otras personas (el 23 por 100) (16).

Sim embargo, no conviene dejarse deslumbrar por esos datos e infravalorar la influencia de los medios de masas. En primer lugar, porque cuanto mayor es la exposición a esos medios, mayor es el número de decisiones tomadas. Si consideramos el número de medios de comunicación a que han estado expuestos los individuos de la muestra y los ponemos en relación con el número de decisiones tomadas, hallaremos que a medida que aumenta el número de medios de masas a que se ha estado expuesto, aumenta el promedio de decisiones que se adoptan (Cuadro 3).

C U A D R O 3

RELACION ENTRE LA EXPOSICION A LOS MEDIOS DE MASAS Y EL

NUMERO DE DECISIONES TOMADAS

Número de decisiones tomadas	Número de medios de masas que fueron utilizados								
\overline{X} = promedio de decisiones (*)	Uno	Dos	Tres	Cuatro	Cinco				
$\widetilde{X} =$	0,79	1,22	2,53	3,41	4,03				

^(*) El promedio de decisiones está calculado dividiendo, en cada caso, el total de decisiones tomadas por las personas expuestas a un medio o a más de un medio, por el número de personas expuestas al medio o a los metios que sean.

⁽¹⁶⁾ Véase el número 6 de la revista citada.

En el cuadro podemos ver que mientras las personas que han utilizado cinco medios de masas, han tomado un promedio de 4,03 decisiones, las que han estado expuestas a un único medio sólo han adoptado un promedio de 0,79 decisiones. Por supuesto que sería precipitado inferir aquí, sin más, una relación causal. Las personas más expuestas a medios suelen tener un "status" socioeconómico superior, y en esta categoría se toman más decisiones. Pero, en cualquier caso, los medios de masas cuentan más de lo que se deducía de una primera observación.

Ahora bien, en ese proceso de la toma de decisiones, dentro de la influencia personal habrá unas personas que son más influyentes, los líderes de opinión, y otras que están sometidas a la influencia de dichos líderes. Por eso conviene ver la relación que hay entre esas dos categorías y los medios de masas. La denominación de "líder" que aquí utilizamos es muy general y sólo constituye un primer paso en el descubrimiento de los verdaderos influyentes. Está basada en las respuestas dadas a una pregunta del cuestionario, en la que solicitábamos del entrevistado que nos dijera si sus amigos y vecinos le consideraban como una persona que pudiera dar consejos sobre distintas materias, y hemos llamado "líderes" a los que respondieron afirmativamente. Por supuesto, es muy probable que algunas personas hayan dicho que sí y no sean líderes de nada, teniendo demasiado "buen

C U A D R O 4

EXPOSICION A MEDIOS DE COMUNICACION DE MASAS SEGUN SE SEA
O NO LIDER DE OPINION

Medios de masas que utiliza	¿Piensa Vd. que sus amigos y vecinos le consideran generalmente como una persona que puede dar consejos sobre?									
	Sin datos	Si	No	No sabe	Totales					
Ninguno	. 3	1	1	2	7					
Uno	, 2 5	8	4	6	43					
Dos	. 24	12 .	7	18	61					
Tres	. 17	24	15	20	76					
Cuatro	. 13	44	19	21	97					
Cinco	. 7	46	34	29	116					
Totales	. 89	135	80	96	400					
Promedio $\overline{X} = \dots \dots$		3,77	3,86	3,44						

concepto" de sí mismas (en España un 43 por 100 se situó en esa categoría, frente a un 29 por 100 en Holanda y un 24 por 100 en Minnesota). Pero utilizando esta primera denominación, aunque sea imprecisa, podemos ver cómo los líderes toman un promedio de decisiones mayor que los no líderes (3,94 frente a 3,85). Sería, por tanto, lógico encontrar en los líderes una exposición mayor a los medios de masas. Sin embargo, en esta investigación no es así, sino al revés; los no líderes dan una exposición mayor (3,86) que los líderes (3,77), en contra de la teoría admitida y de las previsiones esperadas (Cuadro 4).

Este hecho nos revela que los resultados de un estudio de este tipo, realizado con mujeres, son interesantes y peligrosos al mismo tiempo. Interesantes, porque nos revelan la influencia que en el mundo de las decisiones siguen teniendo las relaciones primarias entre personas, y peligrosos, si se aplican, por extensión, a todo el campo de las opiniones. Por un lado, el comportamiento de las mujeres puede no ser válido para los varones, lo cual da una limitación al estudio que aquí hemos realizado y una limitación al estudio de Katz y Lazarsfeld. Por otra parte, el comportamiento en decisiones de tipo doméstico, como ir de compras, ir al cine, o cambiar de casa o de peinado, no es comparable al comportamiento político. Es evidente que en el primer tipo de comportamiento, sobre todo en el caso de las mujeres, la influencia personal es mayor que la de los medios de comunicación de masas. Ahora bien, ¿es esto válido igualmente en el orden del comportamiento político?

b) Liderazgo y medios de masas.

En diciembre de 1966, realizamos en el Instituto de la Opinión Pública una encuesta en relación con el Referéndum que se iba a celebrar. La encuesta fue llevada a cabo entre una muestra representativa de toda la población española en edad de votar (mayores de 21 años) y que constó de 2.544 entrevistas realizadas. Tomando como base algunas preguntas de dicha encuesta voy a intentar añadir alguna precisión más al problema de los líderes y los medios de comunicación de masas.

En primer lugar, en esta encuesta, los medios de masas han sido más eficaces que las relaciones personales para proporcionar información sobre el Referéndum. El 66 por 100 se enteró fundamentalmente por medios de masas, frente al 8 por 100 que se enteraron por amigos o compañeros de trabajo. No obstante, no tenemos datos para poder medir la influencia real de cada medio a la hora de votar, si bien podemos aventurar que la de los medios de masas ha sido bastante mayor que la manifestada en el estudio

sobre las decisiones. En cambio, la encuesta nos es muy útil para poder probar la tésis de que los líderes de opinión están más expuestos a los medios de masas que los no líderes, en contra de los resultados de la investigación examinada en el apartado anterior.

Para poder estudiar la relación entre los líderes y los medios, he calculado un índice de exposición a medios y un índice de liderazgo, y, luego, he visto cómo se relacionan entre sí. El índice de exposición a medios está calculado sobre las respuestas a las preguntas de si vieron, oyeron o leyeron noticias y comentarios sobre el Referéndum y con qué frecuencia. El índice va de 0 a 3, siendo el 0 los no expuestos a ningún medio y el 3 los muy expuestos (el 1 es algo expuestos y el 2 bastante expuestos). El índice de liderazgo está calculado sobre las respuestas a las preguntas: "¿Ha hablado usted sobre el próximo Referéndum con sus amigos, su familia, sus compañeros de trabajo?", "¿Quién estaba más enterado en esas conversaciones sobre el Referéndum: usted, su familia, sus amigos, sus compañeros de trabajo?" (17), y "¿Ha tratado usted de explicar a alguno de sus familiares, amigos o compañeros de trabajo, cosas relacionadas con el Referéndum?" El índice va de 0 a 2, estando en el 0 los no líderes en absoluto y en el 2 los líderes. El valor del 1 representa un pequeño grado de liderazgo.

La combinación de los índices nos pone claramente de manifiesto que los líderes de opinión están más expuestos a los medios de masas (Cuadro 5). Mientras entre los no líderes, un 32 por 100 no está expuesto a los medios y sólo un 10 por 100 está muy expuesto; entre los líderes se invierte totalmente y con ventaja, la proporción: sólo un 4 por 100 no está expuesto a medios y un 55 por 100 lo está mucho.

C U A D R O 5

RELACION ENTRE LIDERAZGO Y EXPOSICION A MEDIOS

	ice de erazgo —————	Ind d	ice de expo e comunica ————	e exposición a medio iunicación de masas				
	Total	0	1	2	3			
Total	(2.549)	28	28	30	14			
0	(2.214)	32	29	29	- 10			
1	(197)	3	17	45	35			
2	(138)	4	14	27	55			

⁽¹⁷⁾ En el cuestionario se hacía una pregunta para cada grupo: familia, amigos, compañeros...

Esta relación es muy significativa para nuestro estudio, porque evidencia ana influencia nada despreciable de los medios de masas. Dejando a un lado las personas sobre las que influyen directamente, en una proporción muy elevada de casos los medios influyen a través de los líderes y acaban produciendo efectos muy considerables. Por supuesto que en la exposición a los medios actúa el mecanismo selectivo. Los líderes y los no líderes están expuestos a los medios, pero ello no significa una aceptación total de sus mensajes. Por el contrario, los mensajes serán seleccionados y, en el caso de los líderes, la selección se hará, por un lado, de acuerdo con las propias preferencias, y, por otro, teniendo en cuenta las actitudes predominantes en el grupo de influencia.

En cualquier caso, los datos anteriores nos indican que, unas veces, la comunicación es directa de los medios a los individuos, sin intermediario alguno, frente a lo ocurrido en otras ocasiones en que se produce la comunicación en dos etapas: de los medios a los líderes, y de éstos a los demás individuos del grupo. Vemos, por consiguiente, una interrelación entre los medios y las relaciones personales, que pondera mucho la influencia de unos y otros en la conformación de opiniones.

c) Influencia de los medios de masas y de las relaciones personales en la asistencia al cine.

En una encuesta nacional sobre la situación del cine en España formulamos una serie de preguntas que, puestas en debida relación, pueden aclararnos algo el problema que venimos estudiando. La encuesta nos muestra, en primer lugar, cuál es el medio fundamental para enterarse de las características de la película que utilizan los individuos. (Por supuesto, los que se enteran, antes de ir al cine, del tipo de película que van a ver, no son la "inmensa mayoría": el 32 por 100 dijo que se informaba siempre antes de ir; el 30 por 100, casi siempre; y los demás, nunca o casi nunca.) Pero considerando a los que suelen estar enterados, los medios de comunicación de masas, en general, le proporcionan mayor información que los contactos personales (18). El 41 por 100 se entera, fundamentalmente, por los medios de masas, ya sea por las críticas, ya sea por la publicidad. En cambio, los que se enteran por otras personas son un 32 por 100. Y, como sería de esperar, el tipo de personas que se enteran por uno u otro medio, varía mucho. Los individuos tienden a enterarse más por los medios de comunicación que por otras personas, si son varones, y a medida que aumenta su

⁽¹⁸⁾ Para los resultados generales de la encuesta y de este punto concreto, véase la sección de encuestas de esta misma revista.

educación y su "status" socioeconómico. Por el contrario, las relaciones personales tienen más importancia a medida que desciende el "status" socioeconómico y entre las mujeres. Ahora bien, a la hora de ir al cine existen unas personas que prefieren elegir ellas las películas, mientras que, en otros casos, las películas "le son elegidas". La diferencia de talante entre unos y otros es significativa y debe examinarse el comportamiento de cada uno de esos grupos ante los medios de masas: ¿en cuál de ellos se da una exposición mayor a los medios?, ¿qué importancia tienen en cada caso las relaciones personales?

Por un lado, las personas que se enteran, fundamentalmente, de las características de la película por los medios de comunicación de masas eligen ellos mismos la película en una proporción superior a la de los individuos enterados por otras personas (un 58 por 100, frente a un 45 por 100, como indica el Cuadro 6. Y por otra parte, los individuos que eligen las películas están más expuestos a los medios que los individuos a quienes les eligen la película otras personas; un 67 por 100 ve la televisión, frente a un 59 por 100, y un 64 por 100 lee la prensa, frente a un 49 por 100 (Cuadro 7). Por consiguiente, en la asistencia al cine, los medios de masas parecen tener una función informativa superior a la de las relaciones personales. Pero, además, los posibles líderes o guías de opinión en materia cinematográfica están bastante expuestos a los medios de masas y suelen conocer las críticas de las películas y los anuncios publicitarios de las mismas. Ello implicará una influencia directa de los medios sobre los líderes y, a través de éstos, sobre las demás personas que van al cine. Vuelven a darse, por tanto, la comunicación directa, por un lado, y la comunicación en dos pasos, por otra.

CUADRO 6

RELACION ENTRE EL HECHO DE ENTERARSE POR MEDIOS DE MASAS
O POR OTRAS PERSONAS Y QUIEN ELIGE LA PELICULA

	Eligen la pelicula									
Se enteran, funda- mentalmente, por	mismos	amigos	novio/a	padres	esposo/a	s hijos	Otros	S. R.	Totales	
	Elləs	Los	El 1	Los	E1 e	SCT		0	TC	
	%	%	%	%			<u>%</u>	%	%	
Medios de masas	58	8	2	_	21	3	7	1	100 (508)	
Otras personas	45	10	2	1	21	8	12	. 1	100 (399)	

CUADRO 7

RELACION ENTRE EL HECHO DE ELEGIR O NO LA PELICULA Y LA EXPOSICION GENERAL A LOS MEDIOS DE MASAS

		Eligen la película	
Exposición a la TV y a la prensa	Total	Ellos mismos	Otras personas
	. %	%	%
TELEVISION:		1 1	
Total	(1.620)	(753)	(867)
Ven TV	63 37	67 33	59 41
S. R	(100)	(100)	(100)
PRENSA:	()	()	()
Total	(1.620)	(753)	(867)
Leen la prensa diaria No leen la prensa S. R	56 44 —	64 36	49 51
5. 11	(100)	(100)	(100)

El análisis un poco detallado de los datos de las tres investigaciones que hemos realizado: influencia sobre las decisiones, información sobre el Rereferéndum español de 1966 y asistencia al cine, va a permitirnos formular, con ayuda de todo lo que habíamos dicho anteriormente, unas conclusiones acerca de las relaciones entre los medios de masas y las opiniones. Pero antes de hacerlo, y para tener un elemento más de juicio, examinaremos, a la luz de otra encuesta, la relación existente entre el grado de información y el espíritu crítico de los individuos a la hora de expresar o manifestar su opinión.

3. Grado de información y espíritu crítico

Los juicios apresurados en contra de los medios de comunicación de masas no suelen reparar en algunos hechos elementales, pero decisivos. Cualquier acusación contra los medios que plantee el problema de la despersonalización, de la masificación del gusto, de la homogeneización del comportamiento o de cualquier otro mal semejante, en nombre de una pretendida auténtica libertad humana, no se ha dado cuenta de que los medios de masas, en definitiva, vienen a aumentar la información del individuo y, por

consiguiente, su capacidad crítica. El hombre informado puede emitir juícios con mayor claridad e independencia que el miembro analfabeto de una comunidad con escasa comunicación. Y esa información, en la sociedad industrial, procede en una parte muy considerable de los medios de masas.

Con el fin de poder examinar la relación existente entre el grado de información y la capacidad crítica del individuo, voy a referirme a una encuesta realizada por el Instituto de la Opinión Pública, en noviembre de 1966, entre la población madrileña y en relación con las elecciones municipales y con el juicio que merecía la gestión del Ayuntamiento en diversos temas. En este caso concreto, al margen de los resultados generales de la encuesta, me interesa ver cómo se relacionan el grado de información y los juicios emitidos. Para ello he calculado un índice de información con cuatro categorías: nada informado, poco informado, informado y muy informado, según la distribución de valores en una escala de 0 a 5 (19).

Los cuadros 8 al 12 muestran, con toda claridad, que la capacidad crítica aumenta con la información. Mientras el 29 por 100 de los individuos nada informados juzga buena o muy buena la labor del Ayuntamiento actual, solamente el 12 por 100 de los que están muy informados opina lo mismo.

(19) El índice está compuesto por las siguientes preguntas:	•
Preguntas	Valores
1.—¿Sabe Vd. cuándo se celebrarán las próximas elecciones muni- cipales?	
Acierta	1 0
2¿Sabe Vd. si se celebrarán o no elecciones en su distrito?	
Acierta	1 0
3.—¿Nos podría decir si conoce los requisitos que son necesarios para presentarse como candidato por el tercio familiar?	
Acierta	1 0
4.—¿Puede Vd. decirnos quienes pueden votar en las elecciones municipales?	
Los cabeza de familia	1 0
7.—¿Recuerda el nombre del Alcalde?	
Da el nombre correcto	1 0
De acuerdo con esa valoración he considerado:	
Nada informado	$ \begin{array}{r} 0 \\ 1 - 2 \\ 3 - 4 \\ 5 \end{array} $

LOS EFECTOS DE LOS MEDIOS DE MASAS Y LA OPINION PUBLICA

En el sentido opuesto, mientras el 48 por 100 de los que están muy informados opina que la labor del Ayuntamiento es mala o muy mala, solamente el 13 por 100 de los nada informados se sitúa en la misma categoría (Cuadro 8). Si examinamos otro tema, como la preocupación por las enseñanzas primaria y media, nos encontramos con que, entre los nada o poco informados, el 38 por 100 cree que está bien atendida la enseñanza primaria y el 36 por 100, que lo está bien la enseñanza media, mientras que en las personas muy informadas esos porcentajes descienden al 24 por 100 y al 18 por 100, respectivamente. Igualmente, entre los nada o poco informados, el 22 por 100 cree que las enseñanzas primaria y media están mal atendidas, pero la proporción se eleva a un 41 por 100 entre las personas que están muy informadas (Cuadro 9). En el caso de los transportes, frente a un 22 por 100 de individuos nada informados que consideran buena la gestión municipal, sólo un 6 por 100 opina igual entre los muy informados, siendo el 47 por 100 de éstos la proporción que considera mala o muy mala la gestión municipal, frente a un 22 por 100 en el grupo de los nada informados (Cuadro 10).

Por otra parte, las intenciones de votar en las elecciones estaban en relación directa con el grado de información. A medida que el índice de información aumenta, se incrementan las intenciones de voto, hasta el punto de que los muy informados pensaban votar en un 70 por 100, frente al 22 por 100 de los nada informados (Cuadro 12).

Parece pues evidente que la información afecta de modo decisivo, no sólo al comportamiento de los individuos, sino también a su manera de enjuiciar los más diversos temas. Por consiguiente, cualquier medio que contribuya a aumentar y perfeccionar esa información, ya sea un medio personal, ya sea un medio de masas, contribuye a la ampliación del horizonte vital de los individuos. Dato éste muy a tener en cuenta a la hora de emitir generalizaciones y evaluaciones de conjunto.

CUADRO 8

COMPARACION DEL GRADO DE INFORMACION CON EL JUICIO SOBRE
LA LABOR DEL AYUNTAMIENTO MADRILEÑO

		En general, ¿cómo calificaría Vd. la labor del Ayuntamiento actual?								
Indice de información	Total	Muy buena		Regular	Mala	Muy mala	S. R.			
		%	%	%	%		%			
Total	(694)	1	26	48	11	7	7			
Nada informados	(169)	2	27	41	8	5	17			
Poco informados	(309)	1	26	49	12	6	5			
Informados	(199)	2	26	46	13	9	4			
Muy informados	(17)	_	12	40	24	24	_			

CUADRO 9

RELACION ENTRE EL GRADO DE INFORMACION Y EL JUICIO SOBRE COMO ESTAN ATENDIDAS LA ENSEÑANZA PRIMARIA Y LA MEDIA

			En general, ¿cómo diría Vd. que está atendida la enseñanza primaria y media en Madrid?									
Indice de información	Total	Primaria bien	Media bien	Primaria regular	Media	Primaria mal	Media mal	Primaria S. R.	Media S. R.			
		%	%	%	%	%	%		%			
TOTAL	(694)	36	34	29	30	27	23	.' 8	12			
Nada informados	(169)	38	34	31	33	22	21	9	12			
Poco informados	(309)	38	36	31	32	23	21	7	12			
Informados	(199)	32	34	24	25	35	. 28	9	14			
Muy informados	(17)	24	18	29	35	41	41	6	6			

LOS EFECTOS DE LOS MEDIOS DE MASAS Y LA OPINION PUBLICA

CUADRO 10

RELACION ENTRE EL GRADO DE INFORMACION Y EL JUICIO SOBRE LA GESTION MUNICIPAL EN LA CUESTION DE LOS TRANSPORTES PUBLICOS

Indice de información	Total	¿Cómo calificaría Vd. la gestión del Ayunta- miento para solucionar el problema de los transportes?							
		Muy buena	Buena	Regular	Mala	Muy mala	S. R.		
		%	%			%	%		
TOTAL	(694)	1	21	39	19	9	11		
Nada informados	(169)	1	21	38	15	7	18		
Poco informados	(309)	1	23	41	18	8	9		
Informados	(199)	1	20	39	22	9	9		
Muy informados	(17)	_	6	47	18	29	_		

CUADRO 11

COMPARACION DEL GRADO DE INFORMACION CON EL JUICIO ACERCA
DE COMO ESTA ATENDIDO EL PROBLEMA DEL NUMERO DE COLEGIOS

		Por lo que al número de colegios se refiere, ¿considera Vd. que la enseñanza está atendida?									
Indice de información	Total	Primaria bien	Media bien	Primaria regular	Media	Primaria mal	Media mal	Primaria S. R.	Media S. R.		
		%	%	%	%	%	%	%	%		
1		l	1	ı	l	1 1		1 1			
TOTAL	(694)	29	28	26	27	38	33	7	11		
Nada informados	(169)	30	29	25	27	37	-	8	12		
Poco informados	(309)	33	21	26	27	33	29	8	12		
Informados	(199)	22	24	28	26	45	40	6	11		
Muy informados	(17)	24	18	18	29	59	53				

CUADRO 12

RELACION ENTRE EL GRADO DE INFORMACION Y LA PARTICIPACION ELECTORAL

Indice de información	Total	¿Piensa Vd. tomar parte en las próximas elecciones municipales como elector?				
		No procede	Procede	De los que proceden		
				St piensa tomar parte	No piensa tomar parte	No sabe
		%		%	%	%
TOTAL	(694)	22	78	44	34	22
Nada informados	(169)		100	22	44	34
Poco informados	(309)	28	72	43	35	22
Informados	(199)	30	70	69	22	9
Muy informados	(17)	24	76	70	15	. 15

Orientación política y cambio entre católicos en una sociedad pluralista

C. Michael Lanphier

Introducción

Un modelo pluralista de sociedad industrial especifica un número de colectividades semiautónomas, dirigiendo, cada una de ellas, a sus miembros hacia la realización de los intereses pertinentes de la colectividad (1). La conducta social resultante representa una combinación de intereses variados por haber sido dirigidos hacia distintos fines específicos. Un grupo de investigadores científicos sociales han llevado a cabo una investigación especial sobre la implantación de los intereses cuando la colectividad en cuestión es religiosa y el objeto es político. Sin embargo, un modelo pluralista de sociedad no designará tal conducta social en sí como inhabitual o anormal si no existe otro medio de representación de la colectividad religiosa (2). Aun en el caso de que no exista un problema claramente definido que requiera una solución política, una investigación sobre la relación entre la comunidad religiosa y la conducta política es todavía pertinente, sobre todo en el caso de grandes instituciones religiosas con una organización perfectamente articulada y con un gran número de miembros. La iglesia católica de los Estados Unidos es una organización de ese tipo. Datos del año 1961 dan como número total de católicos en los Estados Unidos una cifra que sobrepasa los 42 millones, o sea, el 23,4 por 100 de la población total (3). Estos datos también registran más de 200 asociaciones nacionales católicas oficialmente reconocidas en los Estados Unidos (4).

Esta investigación está dirigida al individuo como unidad de análisis, más bien que a la institución como conjunto. Desde que el hecho de votar es una conducta política normal por parte de los individuos, el modelo pluralista se basará en la hipótesis de que los miembros individuales de una

⁽¹⁾ TALCOTT PARSONS, Structure and Process in Modern Societies. (New York, The Free Press of Glencoe, 1961), Chap. VI; WILLIAM KORNHAUSER, The Politics of Mass Society (New York, The Free Press of Glencoe, 1959) Chap. II, et seq.

⁽²⁾ Gerhard Lenski, The Religious Factor (New York, Doubleday, 1961) Chap. IV.

^{(3) 1962} National Catholic Almanac (Paterson, New Jersey, 1962), pp. 579-591, et passim.

⁽⁴⁾ Ibid., p. 452.

C. MICHAEL LANPHIER

organización religiosa (iglesia católica) puedan, bajo ciertas condiciones, dar plenitud a sus fines a través de una conducta política similar por parte de sus miembros. Así pues, nuestro problema puede plantearse de esta forma: ¿Hasta qué punto y bajo qué condiciones los católicos actuan políticamente como una unidad?

Datos y método

Este trabajo presenta los datos de tres encuestas separadas del electorado americano durante las campañas electorales nacionales de los años 1956, 1960 y 1964. Los individuos han sido entrevistados dos veces en cada encuesta: inmediatamente antes de la elección (septiembre, octubre) e inmediatamente después de la elección (noviembre, diciembre). La entrevista anterior a la elección reunía datos sobre el fondo social y las actitudes relativas a los próximos resultados políticos; el voto, así como otras variables de actitud, eran comparadas en la entrevista posterior a la elección (4 a).

Ya que cada muestra es representativa del electorado americano, dentro de un margen muy pequeño de error de muestreo (5), la comparación de los datos de diferentes años permite deducir la perspectiva de cambio para la colectividad en cuestión, aunque no hayan sido entrevistadas las mismas personas en cada muestra. El análisis comportará dos fases: primero, los datos serán examinados según su valor descriptivo al proporcionar información sobre las actitudes y conductas políticas de los católicos y los protestantes; segundo, los datos serán interpretados según su relación con la cuestión de saber si la conducta política de los católicos ha cambiado o ha permanecido igual durante los ocho años.

⁽⁴a) Los datos utilizados en este estudio nos han sido facilitados por el Consortium Inter-Universidad para la Investigación Política. Los datos fueron originalmente reunidos por el Centro de Investigación sobre Encuesta de la Universidad de Michigan, Ann Arbor, Michigan, Estados Unidos. La responsabilidad de los análisis o interpretación de los datos incumbe únicamente al autor del presente trabajo.

⁽⁵⁾ Las estimaciones de error de muestreo calculan que el mayor error de muestreo que pueda haber dentro del límite de probabilidad .05 se eleva a 3,6 por 100 en porcentajes del orden del 50 por 100 para las muestras del tamaño de las presentadas aquí. Si las proporciones son cuidadosamente calculadas, el error de muestreo es aún más pequeño.

Conducta política

Identificación con el partido.

Con el fin de tratar la conducta política a nivel individual del análisis, es necesario demostrar las relaciones entre las personas y los asuntos políticos de la nación. Los dos principales partidos políticos de los Estados Unidos, el republicano y el demócrata, han sido, durante más de cien años, el centro de la actividad política. Mientras que el ser miembro oficial de un partido requiere una inscripción y el pago de un tributo, la gente se identifica generalmente con un partido, en un sentido psicológico, en una proporción muy superior al número de miembros oficialmente registrados. El término "identificación con el partido" es adecuado para designar tal adhesión de las personas a un partido, ya que el partido en este sentido sirve de objeto valorado en la formación de la opinión y de objeto alrededor del cual gira la decisión del voto.

Antiguamente, no todas las personas se identificaban con uno de los dos partidos. Sin embargo, la identificación con el partido republicano o demócrata era de las tres cuartas partes de la población en edad de votar. Otros han preferido llamarse "independientes". Este último término puede ser interpretado en dos sentidos. Investigaciones anteriores han mostrado que las personas políticamente inactivas eligen ese término para designar un cierto desligamiento con el mundo político. Por otra parte, las personas políticamente activas, que abandonan periódicamente su fidelidad al partido, o que reparten regularmente sus preferencias de voto entre ambos partidos, también se llaman a ellos mismos "independientes" (6).

La primera línea del cuadro 1 presenta la distribución de frecuencias de la identificación con un partido entre los entrevistados de las encuestas de los años 1956, 1960 y 1964. Se notará que la distribución de la identificación con el partido entre el electorado potencial de los Estados Unidos no ha sido, de ningún modo, estable. Por ejemplo, la proporción de entrevistados que se identificaban con el partido republicano, totalizaba menos de un tercio en 1956 y disminuyó hasta una cuarta parte en 1964. La proporción de entrevistas que no se identificaban con ningún partido permaneció aproximadamente igual, un poco menos de la cuarta parte de la población. En 1955, los entrevistados identificados con el partido demócrata superaban los identificados con el partido republicano, en una relación de 3 a 2. En 1964

⁽⁶⁾ Cf. Samuel J. Eldersveld, The Independent Vote: Measurement, Characteristics and Implications for Party Strategy. "American Political Science Review", XCIX (september, 1952), pp. 732-753.

esa relación aumentó de 2 a 1. Estos cambios hacia un mayor favoritismo del partido demócrata están resumidos en la primera línea del cuadro 2. El cambio no ocurrió uniformemente durante los ocho años, sino que el mayor cambio tuvo lugar entre 1960 y 1964. Es evidente que esas transformaciones representan un cambio lento y secular que hasta ahora no ha experimentado regresión. Las personas que han cumplido la mayoría social (edad 21) y que por consiguiente han formado parte de los votantes, han mostrado en los años sucesivos una mayor proporción de identificados con el partido demócrata que los votantes mayores (7). Este punto recibirá más atención posteriormente.

SOBRE LOS CUADROS 1 Y 2

Merece la pena valorar las diferencias en la identificación con el partido entre católicos y protestantes, tomando como estructura de referencia el cambio general hacia el partido demócrata entre el electorado de los Estados Unidos en su conjunto. La parte inferior del cuadro 1 presenta la distribución de identificación con el partido entre los entrevistados que se designaban a sí mismos católicos o miembros de una denominación protestante tradicional (8). En 1956, mientras un tercio de los protestantes se identificaban con el partido republicano, sólo una quinta parte de los católicos se identificaban con ese partido. Católicos y protestantes no diferían de maneramuy marcada en la proporción de "independientes". Por lo tanto, la proporción de identificados demócratas mostraban, en 1956, casi la mismadiferencia que la identificación con el partido republicano entre las dos categorías de partidarios, o sea, más de la mitad de los entrevistados cao tólicos se identificaban con el partido demócrata. En 1960 la diferencia en la identificación con el partido entre los miembros de los dos grupos religiosos se amplió: los protestantes mostraron un favoritismo ligeramente superior hacia el republicano; y los católicos un favoritismo superior hacia el demócrata. En 1964, mientras el esquema del favoritismo cambiaba ligeramente para los católicos, el esquema de los protestantes indicaba un cambio marcado hacia el partido demócrata. Fue entonces cuando las diferencias en la identificación con el partido entre protestantes y católicos, fueron menores durante los ocho años; con el fin de resumir los cambios en el favoritismo hacia el partido demócrata están clasificados por preferencia religiosa en la parte inferior del cuadro 2. Mientras que el esquema de cambio

⁽⁷⁾ Cf. Angus Campbell, et al., The American Voter (New York, John Wiley & Sons, 1960), Chap VII.

⁽⁸⁾ Las denominaciones excluidas en este análisis son las siguientes: Ciencia Cristiana, Mormones, Cuáqueros, Testigos de Jehová y Unitarianos.

hacia el favoritismo demócrata no ocurrió antes de 1964 entre los protestantes, un cambio de similar amplitud ocurrió en 1960 entre los católicos, moderado por una ligera regresión de 1960 a 1964. El cambio total de 1956 a 1964 fue casi idéntico para católicos y protestantes, o sea, de 6 a 7 por 100. Así pues, las diferencias en la identificación con el partido, que eran notables en 1956, han permanecido iguales, aunque hayan disminuido, a pesar del cambio en los esquemas de preferencia con el partido en el espacio de ocho años.

Esos cambios en la identificación con el partido han mostrado en suma diferentes esquemas para protestantes y católicos en la clasificación por posición social de los entrevistados. El cuadro 3 presenta esta clasificación en la cual los entrevistados que no tienen hijos y sobrepasan los 45 años de edad o cuyos hijos menores tienen más de 14 años, son comparados con los otros grupos (sin hijos y con menos de 45 años de edad o con un hijo menor de 14 años). Según esta clasificación, la generación protestante de más edad mostró la mayor proporción de republicanos y la menor proporción de demócratas en 1956. La generación católica de más edad, por otra parte, indicó, en 1956, el esquema opuesto, en el cual había muy pocos republicanos y muchos partidarios del partido demócrata. La generación más joven de católicos y protestantes indicó unos esquemas intermedios entre las situaciones presentadas por la generación de más edad.

SOBRE EL CUADRO 3

El examen del esquema de la generación mayor de protestantes indica un cambio pronunciado en favor del partido demócrata, que no sólo se explica por la introducción gradual de partidarios demócratas más jóvenes en las listas de la generación de más edad en los años sucesivos, ya que la proporción de partidarios demócratas, alrededor de 1964, excedía las proporciones encontradas entre la generación más joven de protestantes en cualquier momento. Por otra parte, la generación mayor de católicos indicó un cambio mucho menos acentuado. La proporción de adherentes demócratas aumentó en 1960 y regresó, en 1964, a una proporción intermediaria en el cambio habido entre los años 1956-1960. La generación mayor de católicos ha permanecido altamente identificada con el partido demócrata

Frente a estos puntos de referencia, los cambios de adhesión entre la generación joven de católicos han mostrado una mayor variabilidad, y de ningún modo el favoritismo inequívoco hacia el partido demócrata ostentado por la generación mayor de católicos. Mientras el favoritismo republicano entre la generación joven de católicos es mínima en cualquier año,

C. MICHAEL LANPHIER

el esquema de identificación con el partido en 1964 se parecía al esquema de los jóvenes protestantes. Alrededor de la mitad de la colectividad se identificaba con el partido demócrata, y alrededor de un cuarto se pronunciaban por uno u otro partido (i. e., eran "independientes").

Por lo tanto, no es probable que el cambio hacia la identificación con el partido demócrata haya sido el resultado de una introducción de jóvenes votantes entre los protestantes o especialmente entre los católicos. Los entrevistados de la joven generación han mostrado una mayor proporción de "independientes". Más adelante, estos mismos entrevistados, han mostrado una menor proporción de partidarios demócratas con relación a la generación de más edad. Desde que no se puede atribuir el cambio del esquema de identificación con el partido, a la entrada de nuevos ciudadanos en el mundo político y a la maduración y desaparición de viejos ciudadanos de este mismo mundo, el cambio general en el espacio de los ocho años ha representado un cambio en las actitudes políticas del electorado de los Estados Unidos. Dirigiremos el interés de este trabajo hacia la descripción de las actitudes políticas de los partidarios, sus cambios, sus relaciones con los esquemas de voto.

La investigación sobre la conducta política en los Estados Unidos ha demostrado que la identificación con el partido está relacionada con la posición social. Los miembros cuyas ocupaciones entran en las categorías de profesionales directivos y empleados (corrientemente llamados de "cuelloblanco") tienen tendencia a identificarse con el partido republicano en mayor proporción que los miembros que tienen una ocupación manual o especializada o los empleados de menos categoría ("cuello-azul") (9). Los esquemas de identificación con el partido entre los granjeros han variado, aunque en el pasado tendían a ser republicanos (10). Los miembros jubilados, aunque eran similares a las otras categorías en sus respectivas ocupaciones, anteriores, se han identificado con el partido republicano en mayor proporción que los no jubilados.

Frente a esta estructura general, las diferencias entre los entrevistados católicos y protestantes son importantes. Los datos presentados en el cuadro 4 sobre la relación entre religión y categoría profesional indica que, en 1956, los católicos tenían preferencia por el partido demócrata en mayor propor-

⁽⁹⁾ Paul F. Lazarsfeld, et al., The People's Choice (New York: Columbia University Press, 1948). Chaps. II, et seq; Bernard Berelson, et al., Voting (Chicago, University of Chicago Press, 1954), Chap. IV; Angus Campbell, G. Gurin, and W. E. Miller, The Voter Decides, Chap. V; Agnus Campbell, et al., The American Voter, Chap. XIII.

⁽¹⁰⁾ Desde que hay un número inadecuado de granjeros católicos, el examen de la conducta política de los granjeros ha sido eliminada.

ción según la categoría profesional. Es cierto que los trabajadores de "cuello-azul", sean católicos o protestantes, tendían a identificarse con el partido democrático en mayor proporción que los empleados de "cuello-blanco", pero las diferencias entre católicos y protestantes superaban las diferencias relativas a la clase de ocupación. Por ejemplo, entre los católicos, en 1956, la proporción de trabajadores de "cuello-blanco" y de "cuello-azul" no cambió con relación a la pequeña proporción de católicos identificados con el partido republicano.

SOBRE EL CUADRO 4

Los entrevistados del grupo "otros" (en su mayoría jubilados) mostraban un esquema de identificación con el partido similar al de los protestantes de "cuello-blanco". Las diferencias entre jubilados protestantes y católicos no eran tan importantes como las anotadas anteriormente, ya que una proporción más importante de jubilados católicos se identificaban con el partido republicano.

En 1960 la relación entre la religión y el tipo de ocupación permaneció igual, aunque las diferencias entre la proporción de adherentes al partido democrático entre los protestantes y los católicos aumentó: los católicos se identificaron más con el partido demócrata, mientras que los protestantes sólo cambiaron un poco.

En 1964 las diferencias en la identificación con el partido, según la clase de ocupación, todavía existían, aunque la proporción de adherentes al partido republicano había disminuido entre los entrevistados protestantes de "cuello-blanco" y de "cuello-azul". El esquema de cambio entre católicos permaneció casi igual en su identificación con cualquier partido, aunque se haya notado un ligero abandono del partido demócrata. Aunque las diferencias entre los esquemas de identificación con el partido entre protestantes y católicos hayan permanecido iguales, entre ambos trabajadores de "cuello-azul" y de "cuello-blanco", las diferencias se han moderado algo respecto a las notadas en 1956 y especialmente en 1960.

Las diferencias entre católicos y protestantes en 1964 aparecieron importantes entre los jubilados (designados como "otro" en el cuadro 4) entre los cuales se notó una disparidad en la identificación hacia ambos partidos de, por lo menos, 30 por 100 entre protestantes y católicos. Este resultado es similar al resultado anotado en el cuadro 3, en el cual, las diferencias en identificación con el partido aparecieron mayores entre los católicos y protestantes de más edad.

Hay que notar en cada elección que, a pesar de que los entrevistados de "cuello-blanco" difieren de sus correligionarios de "cuello-azul" en que los primeros mostraban menos favoritismo por el partido demócrata, el esquema de identificación con el partido de los primeros ha sido más similar al de los católicos de "cuello-azul" que al esquema de los protestantes de "cuello-blanco". Si bien los efectos de la ocupación hayan sido notables, y en la dirección prevista por una investigación anterior, las diferencias entre católicos y protestantes, en cuanto a colectividades religiosas, han permanecido y han aparecido más fuertes que las diferencias introducidas por el tipo de ocupación.

A pesar de ciertos cambios en el esquema de identificación con el partido anotado en la discusión anterior, una pluralidad de católicos se han adherido firmemente al partido demócrata. Merece la pena examinar si esta identificación con el partido demócrata tiene relación con cualquier cohesión que existía entre los católicos.

Si realmente hubo tal cohesión, tendría como consecuencia una mayor atracción hacia el partido demócrata de aquellos católicos que experimentan más unión psicológica con otros católicos que con otras personas. Los datos que corroborarán esta hipótesis están presentados en el cuadro 5.

SOBRE EL CUADRO 5

En las tres elecciones, los católicos que se sentían psicológicamente unidos con otros católicos, se identificaban con el partido demócrata en mayor proporción que los otros católicos. Más adelante esta tendencia se ha hecho más pronunciada en el curso de los ocho años, de manera que alrededor de 1964 la diferencia entre los dos grupos de católicos fue máxima. Hay que señalar que la proporción de católicos identificados con los demócratas y que no se sentían más unidos con otros católicos que con otras personas, es todavía bastante alta (alrededor de la mitad de los entrevistados), de manera que si bien los efectos políticos de una cohesión percibida entre los católicos ha sido importante, ese efecto se ha adicionado a una ya fuerte base de soporte que hubiera existido también si esos católicos no se hubiesen sentido fuertemente unidos.

Las relaciones entre la identificación con el partido demócrata y la identificación con los miembros de su propia religión, aparecen principalmente sostenidas por asociaciones no oficiales de católicos. No ha habido organizaciones, sea dentro de la estructura del partido demócrata, sea dentro de la organización del catolicismo americano, que hayan expresamente relacionado los dos cuerpos. Sin embargo, desde que la identificación po-

lítica, como la religiosa, son transmitidas a través de la estructura familiar y mantenidas a través de una asociación amical entre los correligionarios, es, en efecto, posible que tal relación haya sido un aspecto permanente de la conducta política americana, a pesar de apoyarse sobre un proceso informal de consensus.

En suma, el esquema de identificación con el partido entre católicos en los Estados Unidos ha cambiado más a favor del partido demócrata desde 1956, aunque desde una posición que le era ya favorable. Ha habido un cambio similar entre los protestantes, pero la proporción de adherentes al partido demócrata no llegó a la de los católicos. Ese cambio hacia el partido demócrata ha ocurrido principalmente entre los católicos y protestantes de más edad. Los católicos más jóvenes, en comparación, han adoptado posiciones "independientes" con mayor proporción, de manera que el potente favoritismo hacia el partido demócrata ha registrado, por lo tanto, una regresión. Las proporciones de identificados con el partido demócrata y de "independientes" entre católicos y protestantes más jóvenes, han sido similares. Los esquemas de identificación con el partido así ilustrados sólo cambiaban ligeramente de la clasificación por tipo de ocupación o clase social. Los trabajadores de "cuello-azul" (especializados, manuales) se identificaban con el partido demócrata en mayor proporción que los de "cuelloblanco" (profesionales, directivos y empleados), pero esas diferencias eran menos que las discutidas anteriormente, o sea, las asociadas con la religión. En resumen, los católicos que se sentían psicológicamente unidos a sus correligionarios, se identificaban con el partido demócrata más que los otros católicos. Más adelante, los católicos han mostrado mayor cambio hacia la identificación con el partido demócrata.

El voto de los identificados con un partido

En cualquier elección dada, hay una gran asociación entre la identificación con el partido y las preferencias por un candidato, pero la asociación no es perfecta. Al contrario, la identificación con el partido implica una orientación estable de una persona que indicaría la preferencia del voto si otros factores fuesen igualmente estables (11). Por lo tanto, la atracción hacia los candidatos, las actitudes específicas, respecto a los probables resultados de la política gubernamental y otros determinantes del contexto social de la persona, pueden ocasionar una disparidad entre la identificación

⁽¹¹⁾ Cf. Angus Campbell, et al., Op. Cit., Chaps. VI-VII.

C. MICHAEL LANPHIER

con el partido y el voto. Por lo tanto, merece la pena examinar hasta qué punto el favoritismo hacia el partido demócrata, que ha sido demostrado por parte de los católicos, se ha reflejado en el voto. Ya que el voto a la presidencia es lo que recibe más atención por parte de la gente, centraremos el interés sobre los votos para la elección presidencial.

Los datos del cuadro 6 presentan la proporción del voto demócrata entre los entrevistados que votaron en las respectivas elecciones (12) y el cambio en esta proporción durante los ocho años. La elección de 1956, en la cual Eisenhower eliminó a Stevenson, tras una campaña electoral afortunada, vio a los protestantes y a los católicos acordar una mayoría de votos a Eisenhower. Mientras que la dirección de la disparidad entre el voto de los católicos y el de los protestantes era deducible del esquema de identificación con el partido, la suma de esa disparidad no lo era. Menos de un tercio de los protestantes votaron por el partido demócrata, casi la mitad de los católicos votaron en el mismo sentido. En 1960, cuando Kennedy derrotó a Nixon con un porcentaje de votos no muy superior a los de su rival, los protestantes, excluyendo los de la región sur de los Estados Unidos, mostraron muy poco o casi ningún cambio en el esquema de voto, mientras que los católicos superaron las cuatro quintas partes de la mayoría demócrata. En 1964 cuando los votantes en pro de Johnson lanzaron sobre Goldwater una de las mayores derrotas del siglo para el partido republicano, los protestantes y los católicos, fuera de la región sur de los Estados Unidos, dieron a Johnson una mayoría aplastante, y allí se notó una disparidad entre el esquema de voto de los católicos y de los protestantes. Sin embargo, los católicos mostraron una ligera regresión en su favoritismo demócrata, de manera que la proporción de católicos en favor de Johnson no llegaba a la proporción de católicos que favoreciera a Kennedy en 1960.

SOBRE EL CUADRO 6

Un examen de los datos sobre la identificación en el partido entre los católicos en 1960 (cuadro 2), comparado con la proporción del voto demócrata (cuadro 6) en el mismo año, indica que la proporción de votantes católicos en pro de Kennedy excedía considerablemente de la proporción

⁽¹²⁾ Con el fin de que las diferencias en el voto presidencial sean comparables entre protestantes y católicos, los entrevistados nacidos en la región sur de los Estados Unidos han sido eliminados Esa región ha sido casi exclusivamente demócrata en su orientación política y contiene solamente proporciones pequeñas de católicos.

de católicos identificados con el partido demócrata (13). En efecto, el porcentaie demócrata del 82 por 100 del voto total es una proporción inusitadamente importante en cualquier categoría social. Se puede argumentar de modo persuasivo que una proporción tan grande de votantes por Kennedy representa la fuerza latente de la identificación con el partido manifestada en el voto. Siendo Kennedy un católico ganó el favor de muchos católicos que hubieran votado republicano (14). A la luz de la amplia mayoría de votantes católicos, muy por encima de lo esperado por un candidato no católico, la candidatura de Kennedy parece haber despertado la preeminencia de la religión como una de las principales variables que afectan principalmente la decisión de voto (15). Si Kennedy levantó la preeminencia del favoritismo de cada uno hacia su propia religión como variable esencial en una decisión de voto, debería suceder que la atracción hacia Kennedy por parte de los católicos, muy identificados con sus correligionistas, fuese mayor que la atracción hacia Stevenson en 1956 o hacia Johnson en 1964. y la disparidad entre los católicos "altamente identificados con otros católicos" y "otros tipos" de católicos, deberá ser mayor también en el esquema de voto del año 1960. El dato pertinente a esta serie de predicciones está presentado en el cuadro 7, que clasifica la proporción demócrata del voto total entre los católicos por grado de identificación con sus correligionarios.

SOBRE EL CUADRO 7

Los datos ponen de relieve que la disparidad en el voto demócrata entre católicos más altamente identificados con otros católicos, en contraste con católicos no muy identificados, fue mayor en 1960 que en 1956. En efecto, en esa elección los votantes demócratas alcanzaron la mayor proporción entre esta primera clase de católicos. El voto demócrata aumentó entre los católicos altamente identificados, desde un 49 por 100 en 1956 hasta un 88 por 100 en 1960, indicando que cierto despertar en la identificación latente entre católicos había tenido lugar. Por tanto, se puede deducir que la preeminencia política de la identificación como católico había aumentado.

⁽¹³⁾ Esta comparación es dada con reservas ya que la base numérica de las dos proporciones difieren. Los entrevistados que no votaron en la elección son eliminados de esa última estimación. Además hay un ligero error en el número de casos debido al desplazamiento de entrevistados nacidos en la región sur de los Estados Unidos (ver nota 12).

⁽¹⁴⁾ Philip E. Converse, et al., Stability and Change in 1960: A Reinstating Election, "American Political Science Review", LVI (June, 1961), 269-280.

⁽¹⁵⁾ Angus Campbell, et al., Op. Cit., pp. 319-320.

En 1964 hubo una ligera regresión desde las aplastantes proporciones demócratas de 1960, tanto entre los católicos de identificación fuerte como entre los de identificación menor con los otros católicos, de manera que es casi evidente que el destacamiento de Kennedy como persona no se transmitió in toto en la elección siguiente. Sin embargo, esta evidencia se hace más tenue a la luz del hecho de que en total la regresión del voto demócrata fue pequeña (de 4 a 5 por 100). La disminución fue casi idéntica entre los católicos poco y muy identificados, de manera que la regresión de la identificación de cada correligionario ocurrió para todos los católicos independientes de su grado de identificación con otros católicos.

Debemos recordar también que la elección de 1964 tuvo solamente doce meses después del asesinato del último presidente y que el nuevo candidato demócrata, Johnson, sucedió a Kennedy de oficio en 1963. Por tanto, Johnson ha podido ser considerado por los católicos como un sustituto de Kennedy, de manera que una retirada importante de la adhesión a Johnson por parte de los católicos altamente identificados hubiera sido improbable. En conjunto, la candidatura de Kennedy parece haber sido suficiente para despertar la preeminencia de la identificación religiosa entre católicos. La consecuente adhesión al candidato demócrata por parte de los católicos, poco y altamente identificados, ha persistido en su mayor parte en la elección siguiente.

La hipótesis según la cual la preeminencia de la afiliación religiosa en un contexto político llevaría a la unanimidad del voto para los correligionarios es comprensible dentro de un modelo pluralista de reorganización social (tal y como se indica en la introducción a este trabajo). Es un hecho que los miembros individuales están motivados a través de una identidad de intereses personal y colectivamente en los valores religiosos futuros; que la implantación de este interés ha de hacerse a través de los medios institucionalizados y legitimizados del voto a causa de la coincidencia del problema político y religioso. En el caso de la candidatura de Kennedy, la existencia misma de un candidato católico para el cargo presidencial es un hecho poco frecuente. El último candidato católico (sin éxito) fue Shith, en 1928. Aunque la campaña electoral no ponía de relieve la afiliación religiosa, la de Kennedy era muy conocida. Los datos de la encuesta de 1960 indicaban que al menos un 30 por 100 del electorado conocía su religión. Es inadecuado clasificar tal conducta política de los católicos solamente de interés propio, ya que las condiciones bajo las cuales ocurrió la candidatura e situaba más allá del control del católico común. Además, en el año 1956. cuando esa preeminencia no existía todavía, los católicos considerados como los más interesados (i/e, "los altamente identificados con otros católicos") en el éxito político de un partido considerado representativo de sus intereses, dieron un esquema de voto muy equívoco. El voto normal de los católicos altamente identificados con sus correligionarios era la consecuencia de la coexistencia del interés propio y de las circunstancias colectivas.

En 1964 la orientación política de los católicos permaneció casi tan fuertemente pro-demócrata como en 1960. Mientras tanto, el número de protestantes identificados con el partido demócrata aumentaba de forma parecida, de manera que las diferencias políticas que existían entre católicos y protestantes americanos han disminuido.

Merece la pena examinar los cambios que las elecciones futuras aportaban a las diferencias en la actitud política reconocida como existente entre católicos y protestantes en los Estados Unidos. Se admite que tal examen no puede dar cuenta de las particularidades que se introducen invariablemente en cada elección, de manera que nuestro trabajo en este dominio es forzosamente hipotético. Ha sido instructivo conocer que hubo un cambio de actitud entre los miembros de más edad del electorado que les llevó de manera significativa, aunque no unánime, hacia favoritismos por el partido demócrata. La generación mayor de católicos y de protestantes, cuyas ideas políticas se han diferenciado más que en la joven generación ,eran menos divergentes en 1964 que en 1956. Segundo, las diferencias entre la joven generación de católicos y protestantes han aparecido menos importantes que las diferencias entre ellos mismos y la generación mayor. Los miembros de la generación joven han estado hasta ahora más inclinados hacia el partido demócrata, pero sin ninguna firmeza. Alrededor de una cuarta parte de cada grupo era indiferente a cada partido. Aunque los candidatos demócratas hayan disfrutado de una ventaja importante entre esos miembros más jóvenes, tal apoyo aparecerá al lado de otras circunstancias que rodeaban la elección en cuestión.

A la luz de estas conclusiones la orientación política entre católicos aparece casi de avant-garde por el hecho de que su fuerte favoritismo demócrata ha anticipado el de los protestantes. La cuestión es saber si la similaridad emergente ha sido el resultado de otras formas de identidad política en términos de posición relativa a las consecuencias políticas (tal como la distribución de beneficios para el bienestar social), o si ha habido accidental vis a vis de otros atributos políticos en la escena americana; este problema da lugar a una investigación futura. Tal investigación informado de lugar a una investigación futura.

plicaría el examen de las numerosas consecuencias políticas que atraen a los católicos y a los protestantes tanto como a la tendencia del partido a la cual estas consecuencias están unidas.

Por el momento, ha sido establecido que la distinción política entre los católicos americanos ha sido la consecuencia de un favoritismo bastante marcado hacia el partido demócrata. Este favoritismo se ha relacionado en cierta medida con la identificación con otros miembros de la misma religión. El dato procedente de la elección de 1960 indicaba que el despertar de la preeminencia política de la identificación de cada uno como católico aumentó de forma considerable la proporción de los votos demócratas. El hecho de que la proporción de votantes demócratas entre los católicos altamente identificados con sus correligionarios no disminuyó de manera significativa en 1964, puede ser atribuido a una cierta persistencia de la atracción hacia Kennedy y a la percepción de Johnson como sucesor suyo.

Conclusiones

En el análisis de los datos procedentes de las encuestas sobre el electorado de los Estados Unidos en 1956, 1960 y 1964 se han comparado las preferencias partidistas y los votos presidenciales de los católicos y de los protestantes en cada elección con el fin de describir las diferencias políticas entre los dos grupos de partidarios y los cambios de esquema que hayan podido surgir. Se han obtenido las conclusiones siguientes:

- 1. Los católicos han favorecido constantemente el partido demócrata en mayor proporción que los protestantes. La proporción de católicos identificados con el partido demócrata aumentó en 1960 y permaneció a ese alto nivel en 1964. Los protestantes aumentaron su nivel de identificación hacia el partido demócrata en 1964. Aunque las diferencias en la identificación con el partido entre los dos grupos religiosos todavía existen, han disminuido ligeramente alrededor de 1964.
- 2. Cuando los datos han sido clasificados según la oposición generacional, aparecieron entonces diferencias importantes entre los partidarios de la generación mayor: los católicos estaban fuertemente identificados con el partido demócrata mientras que los protestantes se orientaban más fuertemente hacia el partido republicano, especialmente en 1956. La joven generación de católicos y protestantes era recíprocamente más similar, por el hecho de que había una mayor proporción de miembros que no estaban identificados con ningún partido (independientes).

- 2.a. Allí aparece la evidencia de que el cambio de actitud ha ocurrido entre los miembros de la generación mayor, católicos y protestantes, y que tuvo como resultado el favoritismo hacia el partido demócrata en los últimos años. Aunque hubo también un cambio entre la joven generación de católicos y de protestantes, el cambio hacia el partido demócrata fue moderado por una porción de miembros independientes.
- . 3. Las diferencias en la preferencia por el partido notadas anteriormente entre católicos y protestantes no disminuían cuando el dato era clasificado por la ocupación. Mientras los trabajadores de "cuello-azul" (manuales y especializados) se han identificado con el partido demócrata en mayor proporción que los miembros de "cuello-blanco" (profesionales, directivos y empleados), esas diferencias han sido cubiertas por las introducidas por la diferencia religiosa.
- 3.a. Las diferencias entre los trabajadores de "cuello-blanco y azul" han disminuido ligeramente de 1956 a 1964, desde que los trabajadores de "cuello-blanco", católicos y protestantes, han mostrado un cambio mayor hacia el favoritismo por el partido demócrata que los trabajadores de "cuello-azul".
- 4. Los católicos, altamente identificados con otros católicos ("se sienten más unidos a los católicos que a otros"), han mostrado mayores proporciones de partidarios por el partido demócrata que los católicos menos identificados. En 1960, esa proporción aumentó considerablemente y permaneció a ese nivel elevado en 1964.
- 5. El voto presidencial, calculado en cada elección, mostró que los católicos habían votado demócrata en mayor proporción que los protestantes. Esa proporción, sin embargo, no alcanzó la mayoría hasta 1960, año en el cual la disparidad entre el voto de católicos y protestantes (nacidos fuera de la región sur de los Estados Unidos) alcanzó su punto más elevado. Un cambio pronunciado entre los protestantes en favor del candidato demócrata (Johnson) en 1964, unido a una ligera disminución del favoritismo demócrata por parte de los católicos, redujo la disparidad del voto demócrata entre católicos y protestantes. El voto de los católicos permaneció, sin embargo, más altamente demócrata que el voto de los protestantes.
- 6. El mayor no-equívoco voto demócrata del año 1960 surgió de los católicos altamente identificados con sus correligionarios. Más adelante, la disparidad entre sus correligionarios aumentó desde la previa elección. La preeminencia de la religión fue despertada aparentemente entre los primeros

C. MICHAEL LANPHIER

a causa de la candidatura de Kennedy, el primer candidato católico a la presidencia desde 1928. El efecto de esa preeminencia persistió en la elección de 1964, debido al hecho de que el voto de los católicos "altamente identificados" fue casi tan unánime y la disparidad entre esa proporción y la proporción correspondiente para los católicos "no tan identificados" permaneció igual.

7. Los resultados han sido discutidos a la luz de lo que los cambios en la orientación política pueden eventualmente suponer para los católicos y los protestantes en las elecciones futuras. Por lo tanto, la evidencia de la fusión entre las dos orientaciones ha sido evaluada.

1

CUADRO 1

		1	956		1960			1964				
	Republicano	Indepen- diente	Demócrata	Total (N)	Republicano	Indepen- diente	Demócrata	$Total \ (N)$	Republicano	Indepen- diente	Demócrata	Total (N)
	%	%	%	<u>%</u>	%	6%	%	%			%	%
Todos los entrevistados	30	25	45	100 (1.960)	30	24	46	100 (1.864)	25	23	51	99 (1.557)
Católicos solamente	34	23	43	100 (1.231)	36	22	43	101 (1.303)	28	21	50	99 (1.149)
	(b)				(b)				(b)			
Protestantes solamente	21	27	52	100 (362)	16	23	61	100 (357)	17-	24	58	99 (350)

⁽a) Respuesta a la pregunta "Generalmente hablando, ¿se considera usted como un republicano, un demócrata, un independiente, o qué?" El término "independiente" se aplica a una persona que no se clasifica en ningún partido. De 3 a 5 por 100 de los entrevistados de cada muestra no contestaron esta pregunta y son, por lo tanto, excluidos de este cuadro.

⁽b) La diferencia entre las categorías de católicos y protestantes así marcadas es significativa al .05 o menos.

· C. MICHAEL LANPHIER

CUADRO 2

PORCENTAJE DEL CAMBIO DE IDENTIFICACION CON EL PARTIDO

DEMOCRATA SEGUN LA PREFERENCIA RELIGIOSA: 1956-1960, 1960-1964

	1956-1965	1960-1964	Nét (a)	
	%	%	. %	
			(b)	
Todos los entrevistados	1	5	.6	
		(b)	(b)	
Protestantes solamente	0	7	7	
	(b)	*	(c)	
Católicos solamente	3	-3	6	

⁽a) Suma algebraica de los cambios 1956-1960 y 1960-1964.

⁽b) P < .01.

⁽c) P < .05.

(114)

1956, 1960 Y 1964 1956 1960 1964 Republicano Republicano Republicano Demócrata Demócrata DemócrataIndepen-diente Independient ϵ Total (N) $Total_{(N)}$ $T_{(N)}^{ztal}$ % % % % % % % % % % % Protestantes (b) 49 Generación joven ... 30 25 31 28 25 45 100 41 100 25 99 (673)(680)(548)Generación mayor ... 40 21 39 (d) 100 41 17 43 (d) 101 33 14 52 (d) 99 (517)(483)(473)Católicos (c) 54 Generación ioven ... 19 31 50 100 10 28 62 100 16 29 99 (201)(215)(220)Generación mayor ... 22 100 67 100 17 63 13 53 19 14 19 99

CUADRO 3

IDENTIFICACION CON EL PARTIDO POR POSICION GENERACIONAL (a) Y PREFERENCIA RELIGIOSA:

(117)

(83)

⁽a) La generación joven incluye personas no casadas de menos de 45 años y personas casadas cuyo hijo menor tiene menos de 14 años y medio. La generación mayor incluye el complemento (personas no casadas de más de 45 años y personas casadas cuyo hijo menor tiene más de 14 años y medio). Ciertos casos fueron omitidos por falta de datos, de manera que el número total de personas no alcanza la muestra total.

⁽b) Indice significativo de las diferencias en el cambio de proporción demócrata, generación joven: 1960, 1964: P < .05. Generación mayor: 1956-1964: P < .01; 1960-1964: P < .01.

⁽c) Indice significativo de la diferencia en el cambio de proporción demócrata, generación joven: 1956-1960: P < .01: 1960-1964: P < .01.

⁽d) Indice significativo de la diferencia en la proporción demócrata, católicos-protestantes: P < .05.

· 10.

CUADRO 4

IDENTIFICACION CON EL PARTIDO POR PROFESION DEL CABEZA DE FAMILIA Y RELIGION: 1956, 1960 Y 1964 (a)

		1956				1960			1964			
	Republicano	Indepen- diente	Demócrata	$Total \ (N)$	Republicano	Indepen- diente	Demócrata	Total (N)	Republicans	Indepen- diente	Demócrata	Total (N)
	_%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Cuello-blanco (b)	}	}	1 !		1	I	1)	J	I	1]
Protestantes	49	26	25 (e)	100 (282)	53	26	21	100 (262)	42	21	37	100 (240)
Católicos	19	41	41 (e)	101 (86)	20	23	57	100 (116)	21	27	52	100 (135)
Cuello-azul (c)				100)				(110)				(,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,,
Protestantes	34	30	36	100 (348)	30	31	39	100 (339)	27	25	48	. 100 (287)
Católicos	19	23	58	100 (151)	9	25	66	100 (174)	13	25	61	99 (142)
Otros (d)				(3,71)				(,,,,,				(7)
Protestantes	49	22	29	100 (125)	59	9	32	100 (191)	52	14	34	100 (169)
Católicos	33	29	38	100 (87)	28	13	59	100 (54)	14	22	64	100 (58)

⁽a) Los entrevistados con "granja" o los trabajadores del campo están eliminados porque hay, en comparación, muy pocos católicos en esta categoría. También los entrevistados nacidos en la región sur de los Estados Unidos.

`

⁽b) Profesionales, directivos, empleados, venta. Indice significativo de las diferencias en la proporción democrática: Protestantes. Católicos, 1956-1960, 1964: P < .05; Protestantes, 1960-1964: P < .01; Católicos, 1956-1960: P < .01; 1956-1964: 10 > P > .05.

⁽c) Especializados, semi-especializados, no especializados y peones. Indice significativo de las diferencias en la proporción democrática: Protestantes-Católicos, 1956-1964: P < .05; Protestantes, 1960-1964: P < .01.

⁽d) Principalmente entrevistados jubilados. Indice significativo de las diferencias en la proporción democrática entre católicos: 1956-1960: P < .05; 1956-1964: P < .05.

⁽e) Indice significativo de las diferencias entre religión, cuello-blanco, cuello-azul, tal como está indicado, P > . 05.

CUADRO 5

PORCENTAJE DE LA IDENTIFICACION CON EL PARTIDO DEMOCRATA ENTRE CATOLICOS, SEGUN LA IDENTIFICACION CON OTROS CATOLI-

COS: 1956, 1960, 1964

	PORCENTAJE DEMOCRATA							
	% 1956 (a)	(N)	% 1960 (a)	(N)	(D) 1964 (D)	(N)		
Católicos que:	i	1	ł	1		ì		
Se sienten unidos a otros católicos	55 (c)	(159)	64 (d)	(160)	64	(193)		
No se sienten más unidos que a otros.	47	(206)	56	(207)	50	(157)		

⁽a) Enunciado de la pregunta en 1956 y 1960: "¿Diría Vd. que se siente bastante unido a los católicos en general o que no se siente más unidos a ellos que a otras clases de gente?".

⁽b) En 1964 se preguntaba a cada entrevistado de indicar en una escala termométrica de 100°, el "grado" de sentimiento que sentía cada uno hacia varias categorías sociales, incluyendo los católicos, con la instrucción de que la escala "50°-100° representaba un sentimiento caluroso. Los entrevistados eran divididos en este análisis al grado 90° o más por "se sienten unidos". El resto de los entrevistados eran clasificados como "no más unidos que a otros".

⁽c) Cada porcentaje representa solamente la fracción que se clasifica a sí misma "Demócrata". A fin de componer un total igual al cien por cien, es suliciente añadir que los otros entrevistados en esa categoría o se clasificaban independiente o republicano. La (N) representa el número total de casos sobre los cuales el porcentaje está basado.

⁽d) Indice significativo de diferencia: Católicos que se sienten unidos: 1956-1960, P < . 05; 1956-1960, P < . 05.

C. MICHAEL LANPHIER

CUADRO 6

PROPORCION DEMOCRATA DEL VOTO A LOS DOS PARTIDOS POR PREFERENCIA RELIGIOSA: 1956, 1960, 1964

	1956 Demócrata		1960 Demócrata		1964 Demócrata	
	°/•	N (a)	°/。	N (a)	°/•	N
Preferencia Religiosa						
Protestante	29	(659)	28	(738)	53	(524)
Católico	46 (c)	(259)	82 (c)	(322)	78 (c)	(248)

PORCENTAJE DEL CAMBIO AL PARTIDO DEMOCRATA EN EL VOTO A LOS DOS PARTIDOS POR PREFERENCIA RELIGIOSA: 1956-1960, 1960-1964

	1956-1960	1960-1964	Net (b)
Preferencia Religiosa	%	%	%
Protestante	1	31	30
Católico	36 (d)	4	32

⁽a) Entrevistados nacidos fuera de la Región Sur de los Estados Unidos que votaron. Los porcentajes están basados sobre el número de casos entre paréntesis. El restante de cada categoría votaba republicano.

⁽b) Suma algebraica del cambio de 1956-1960 y 1960-1964.

⁽c) Indice significativo de la diferencia: Protestante; Católico: P < . 05.

⁽d) Indice significativo de las diferencias 1960-1964 ó 1956-1960: P < .05.

CUADRO 7

PROPORCION DEMOCRATA DEL VOTO A LOS DOS PARTIDOS ENTRE CATOLICOS, SEGUN LA IDENTIFICACION CON OTROS CATOLICOS:

1956, 1960, 1964

	PORCENTAJE DEMOCRATA (a)								
	1956	(N) (b)	1960	(N)	1964	(N)			
	%	-	%		%	· -			
Católicos que:	'	ı	'	1	•				
Se sienten unidos a otros católicos (c)	49	(124)	88 (d)	(160)	88 (d)	(153)			
No se sienten más unidos que a otros	42	(167)	78	(207)	73	(131)			

⁽a) Sólo votantes.

⁽b) La N indica la base sobre la cual las proporciones han sido calculadas.

⁽c) La medida de esta variable se encuentra en las notas del cuadro 5. Indice significativo de las diferencias: entre católicos que se sienten unidos: 1956-1960: P < .01; 1956, 1964: P < .01; entre otros católicos: 1956-1960: P < .01; 1956-1964: P < .01.

⁽d) Indice significativo de la diferencia entre las dos categorías de católicos: 1960-1964: P < . 05.

Emile Durkheim: La autonomía metodológica de la Sociología y los orígenes del análisis estructural-funcional (1)

Carlos Moya

I. La Sociología entre la Biología y la Psicología

En el heterogéneo marco del I Congreso del Instituto Internacional de Sociología —mezcolanza de planteamientos, de doctrinas, de actitudes ideológicas: efervescencia de la sociología académica en status nascendi— Gabriel de Tarde resumía las posibilidades categoriales de la nueva ciencia: "La Sociología puede ser concebida —y paso a paso ha sido concebida—; 1) Como una Física social (los economistas, Augusto Comte); 2) Como una biología social (Spencer); 3) Como una psicología social. Y cada una de estas concepciones tiene su lado plausible, aunque, a mi parecer, sólo la tercera sea tan comprensiva como penetrante. Pero la peor idea que cabe hacerse de nuestra ciencia es, según creo, el concebirla 4) Como una ideología social (AIIS, I, 240-241). Tarde atacaba así a Durkheim y su pretensión de fundamentar la autonomía de su disciplina a partir de su realiespecífica, que suponía un enfoque colectivista, opuesto al individualismo psicologista del autor de "Las Leyes de la Imitación" (1890). Tal crítica revela al propio tiempo las servidumbres formales del esfuerzo durkheimiano: su dependencia con respecto a aquellas ciencias (Biología y Psicología) a la hora de establecer un sistema de esquemas y conceptos que delimitasen teóricamente la realidad social, posibilitando su observación y explicación.

Una situación de la que es plenamente consciente el autor de "Las Reglas". "Hacer una ciencia que se halla en trance de nacer obliga a referirse a los únicos modelos existentes, esto es, a las ciencias ya formadas. Hay allí un tesoro de experiencias acumuladas que sería insensato no aprovechar. Sin embargo, una ciencia no puede considerarse como definitivamente constituida sino cuando consigue hacerse una personalidad independiente. Pues sólo tiene razón de ser si tiene por materia un orden de

ř

⁽¹⁾ El presente artículo es parte de un capítulo del libro del autor EMILE DUP-KHEIM: La Sociología como ciencia positiva, de próxima publicación.

CARLOS MOYA

hechos que no estudien las otras ciencias. Y es imposible que las mismas nociones puedan convenir idénticamente a cosas de naturaleza diferente" (D 1950, 143).

La autonomía del objeto real exige la de sus categorías de objetivación científica —so pena de desvirtuar su estudio real con analogías y metáforas importadas de campos extraños—. Sino que tal autonomía categorial, símbolo de la plena madurez de una disciplina, era imposible en la situación de Durkheim, alumbramiento de la sociología como ciencia académica.

En la lección inaugural de su primer "Curso de Ciencia Social", en Burdeos (1887), Durkheim habría de distinguir cuatro disciplinas como ramas fundamentales de aquélla: la Psicología Social (Völkerpsychologie), la Ciencia de la Moral, la Ciencia del Derecho y la Economía Nacional, a tratar morfológica o fisiológicamente (RIE, XV, 23-48). Dos tipos de categorías son claramente patentes en este programa: de una parte las procedentes del idealismo psicologico wundtiano: de otra, las correspondientes a la Sociología organicista, vinculada al desarrollo de la Biología. En los dos casos, formas intelectuales de vieja tradición en la filosofía social —idealismo y organicismo— a partir de las cuales se construyen los primeros ensayos de conceptualización sociológica positiva.

Saint Simon (1760-1825), Comte (1798-1853), Spencer (1820-1903), Schäffle (1831-1903), Espinas (1844-1922), Tönnies (1855-1935), Worms (1867-1926) combinaron, en proporciones diversas, ambas líneas teóricas. Cuya relativa divergencia resulta atenuada, deviene compatible a partir del horizonte conservador positivista, en que se realiza su integración. Se concibe la sociedad como una totalidad objetiva —organismo exterior al observador científico- en cuanto su estructura global resulta independiente de las posibles decisiones de tal sujeto, cuya máxima intervención en el funcionamiento de la colectividad radica en su posible diagnóstico de síntomas patológicos: situaciones no coherentes con el "sistema de ideas" socialmente vigentes (1). Desde su credo positivista y su reformismo más o menos abstracto de "patólogo social", el sociólogo materializa, en términos cuasi biológicos, el acontecer social, a la vez que prescinde de un análisis a fondo de las condiciones materiales de esa crisis que agita su sociedad, idealizándola como "organismo espiritual", cuyo constante "progreso intelectual" garantiza el bienestar general. A partir de Darwin el evolucionismo biológico se ha convertido en la concepción del mundo que da sentido al ascenso social

⁽¹⁾ Por supuesto de esta afirmación, válida a "grosso modo" para todo el "or ganicismo positivista" (Martindale, 1960, 52-53, 525-542, habría que excluir pracialmente a Saint Simon, cuya rica y heterogénea obra encierra toda suerte de posibilidades teóricas e ideológicas.

de la pequeña burguesía —ese estrato social del que saldrían la mayoría de las vocaciones sociológicas.

Desde la posición totalista de Durkheim la sociedad puede ser entendida en términos psicofísicos —como una conciencia colectiva que se desarrolla sobre un substrato social material— o cuasi biológicos: como una estructura anatómica cuyo funcionamiento orgánico asegura la existencia colectiva. Ambas axiomáticas, idealista y organicista, son compatibles con la definición de los observables sociológicos establecida en "Las Reglas del Método Sociológico".

- 1) De una parte, el postulado psicofísico extendido por Wundt a la Völkerpsychologie, permite comprender la peculiaridad espiritual de los fenómenos sociales en tanto "formas de hacer, de pensar y de sentir" sin que sea preciso reducirlos a puros hechos psíquicos "que no tienen existencia más que en y por la conciencia individual" (D 1950, 5). Tales hechos sociales son "la resultante de la vida en común, producto de las acciones y reacciones que tienen lugar entre las conciencias individuales" (op. cit., 11) y constituyen, por tanto, la expresión de la "conciencia colectiva" -- una fórmula que expresa la exterioridad e imposibilidad de esta totalidad de pautas con respecto a la conciencia individual. Por supuesto: la realidad social no se agota en la dimensión del psiquismo colectivo, sino que éste, como todo psiquismo, presupone un cierto substrato orgánico, material: una específica composición física de la sociedad determinando las formas de asociación de las conciencias individuales: "el número y la naturaleza de las partes elementales de que está compuesta, la manera en que están dispuestas, ... la distribución de la población sobre la superficie del territorio, el número y naturaleza de las vías de comunicación, la forma de las habitaciones, etc." (D 1950, 12).
- 2) Por otra parte, las "formas de hacer" son hechos de "orden fisiológico (D 1950, 12), implican "funciones", "esto es, formas de hacer definidas que se repiten idénticas a sí mismas en circunstancias dadas, puesto que están vinculadas a las condiciones generales y constantes de la vida social" (D 1960, 357). Desde esta perspectiva, la sociedad viene definida por una cierta estructura morfológica, por un cierto sistema de órganos cuyas funciones satisfacen las necesidades planteadas por la perduración de la colectividad. Se puede distinguir entonces la estructura anatómica de la sociedad de su funcionamiento fisiológico: junto a las "formas de hacer" o hechos funcionales, las formas de ser colectivas, es decir, los hechos sociales de orden antómico o morfológico. La sociología no se puede desentender de lo que concierne al substrato de la vida colectiva" (D 1950, 12). De aquí la división fundamental de tal disciplina en Morfo-

logía y Fisiología social, repitiendo la división correspondiente de la Biología (D 1953, 191).

En principio hay en este planteamiento una perfecta equivalencia entre las categorías "substrato" y "estructura", como la hay entre "hechos sociales de orden fisiológico" y "hechos de la conciencia colectiva". La "Fisiología social" es el estudio de la vida social, concebida indistintamente como psiquismo colectivo y como "funcionamiento" institucional del "sistema de órganos sociales". La distinción entre "órgano" y "función", deviene equivalente a la de "cuerpo" y "alma", "substrato y conciencia", "materia y espíritu". Con ello se están asimilando dos enfoques de la realidad muy diversos: de una parte, el positivismo radical de la biología -Claude Bernard, desde su "Fisiología Experimental", rechaza absolutamente el animismo espiritualista como explicación de los fenómenos vitales (2)—; de otra, el positivismo idealista de la psicología de Wundt, construida sobre el postulado del paralelismo psicofísico, de clara connotación metafísica espiritualista. Desde su común pretensión científico-positiva, Durkheim asimilará los diversos esquemas explicativos de sus dos modelos teóricos. Pero esta presunta identificación es más bien una formulación abstracta que, mantenida a lo largo de toda la obra durkheimiana, encubre un desarrollo teórico presidido por la primacía de uno u otro enfoque, formalmente divergentes en cuanto horizontes cotegoriales: desde un planteamiento orientado decisivamente según los esquemas explicativos de la biología -en el que se pondrán las bases del actual análisis estructural-funcional—, se llega a una visión progresivamente idealista, centrada en la dinámica "espiritual" de la conciencia colectiva. Entre la biología y la psicología Durkheim se esfuerza por construir una teoría sociológica autónoma respecto a sus modelos; es en el horizonte de tal construcción en el que se hace posible la ambigua equivalencia de tan diferentes axiomáticas, pues no se trata de identificar a la Sociología con uno u otro planteamiento -Sociología organicista o psicológica-, sino de alcanzar su independencia teórica reconstruyendo en una síntesis singular —Sociología sociológica esos sistemas dispares de categorías. Sino que, de hecho, tal síntesis teórica resulta un equilibrio inestable, inclinándose según el predominio de un sistema u otro; resultan así construcciones relativamente distintas de la explicación sociológica. De aquí la necesidad de explanar en líneas generales

^{(2) &}quot;Para el fisiólogo experimental no deben existir ni el espiritualismo ni el materialismo. Estas palabras pertenecen a una filosofía natural que ha envejecido. y cayeron en desuso por el progreso mismo de la ciencia... Para nosotros no hay más que fenómenos que estudiar, condiciones materiales de sus manifestaciones por conocer y leyes de esas manifestaciones que determinar" (Bernard, 1947, 217).

y por separado cada uno de estos horizontes conceptuales, para entender cabalmente el desarrollo de la Sociología durkheimiana.

II. Estructura y función

a) El enfoque general.

"Amigos míos: somos cuerpos organizados; considerando como fenómenos fisiológicos nuestras relaciones sociales es como he concebido el proyecto que os presento" (S. Simon, 1965, 45). En 1803 Saint Simon anuncia a sus contemporáneos su gran descubrimiento, que irá perfilando progresivamente. "La reunión de los hombres constituye un verdadero ser, cuya existencia es más o menos vigorosa o débil, según que sus órganos desempeñen más o menos regularmente las funciones que les son confiadas... Una fisiología social, constituida por los hechos materiales que derivan de la observación directa de la sociedad, y una higiene comprendiendo los preceptos aplicables a estos hechos son, por tanto, las únicas bases positivas sobre las que se puede establecer el sistema de organización reclamado por el estado actual de la civilización" (S. Simon, 1965, 57, 58).

La medicina inspira decisivamente la Sociología (3) in statu nascendi: a través de las categorías biológicas de Bichat (1771-1802) y Cuvier (1769-1832), Saint Simon y Comte incorporan el viejo organicismo, más o menos metafísico, a la nueva ciencia positiva que, en cuanto surgida frente a la crisis de la Revolución Francesa, no puede por menos de orientarse admirativamente hacia la Biología, la gran ciencia modelo del racionalismo positivista.

En este punto —admiración por el rigor de tal disciplina e incorporación de sus categorías a la teoría sociológica— Emile Durkheim no representa ninguna solución de continuidad respecto a sus maestros históricos: el modelo de "Las Reglas" es "La Introducción al estudio de la Medicina Experimental" (1865) del gran fisiólogo Claude Bernard. Será su nivel mucho más alto de rigor lógicocientífico el que le hará trascender los razonamientos analógicos de la "sociología organicista" hacia unos esquemas realmente explicativos. Por esto, en lugar de incluirle dentro de aquella categoría de la prehistoria de nuestra ciencia, hay que considerarle, en rigor, como fundador del "análisis estructural funcional" (Evans-Pritchard, 1957,

^{(3) &}quot;Es el Dr. Burdin quien me ha hecho conocer la importancia de la fisiología" (S. Simon, 1965, 69).

44; Homans, 1963, 290; Malinowski, 1949, 21; Merton, 1964, 31; König, 1958, 565; Parsons, 1964, 43).

"Cuando decimos que la vida social es natural, no es que encontremos su fuente en la naturaleza del individuo; es que aquélla deriva directamente del ser colectivo, que es, por sí mismo, una naturaleza sui generis. Descartado el individuo, no queda más que la sociedad; es en la naturaleza de la misma sociedad donde hay que explicar la vida social" (D 1950, 101). El supuesto de este naturalismo biologizante es la dualidad "sujeto-objeto", radicalizada hasta adquirir una clara connotación ontológica: individuo y sociedad resultan naturalezas diversas. Gracias a ello es posible distinguir radicalmente la Sociología de la Psicología, eliminando a ésta como posible fuente de explicación. Así, Durkheim se separa decisivamente del organicismo psicologizante de Comte y Spencer (D 1950, 97-99): las categorías tomadas de la Biología van a servir para fundar la autonomía de la Sociología.

La vida social, como todo otro tipo de vida, "es ante todo un sistema de funciones estables y regulares" (D 1960, 235). Pues aunque también sea "una secuencia ininterrumpida de transformaciones" (D 1950, 133) y también consista en "corrientes libres que perpetuamente están transformándose", no es ese ángulo el que permite al sabio abordar su estudio (D 1950, 44). El investigador exige una cierta cristalización y fijeza en los fenómenos reales como supuesto de su objetivación científica: "la condición de toda objetividad es la existencia de un punto de referencia, constante e idéntico, al cual pueda atenerse la representación y permita así eliminar todo lo que tienen de variable y, por consiguiente, de subjetivo" (loc. cit.).

La implicación recíproca "sujeto-objeto" —postulado fundamental del análisis dialéctico— supone la inmediatez entre acción individual y acontecer social; ambas pertenecen a un mismo proceso temporal, el histórico, en que mutuamente se constituyen y determinan. Frente a la objetividad dialéctica —que supone esa condición "constituyente" de la historia abierta a la libertad individual—, la objetividad positiva separa la temporalidad científica, subjetiva, de la propia al objeto social estudiado, que, necesariamente, tendrá que ser historia "constituida", "cosificada".

Es así como la historia real y concreta, ese ámbito de necesidad y libertad, deviene objeto de la Sociología positiva: en cuanto "vida social" necesaria y trascendente a la libertad subjetiva, en cuanto organización colectiva subsistente en sí misma, en cuanto específica naturaleza, cuyo acaecer será legalmente inteligible como determinismo estructural funcional.

"Ciertas formas de hacer o de pensar adquieren, por consecuencia de la repetición, una suerte de consistencia que las precipita, por así decir,

y las aísla de los acontecimientos particulares que las reflejan. Toman así un cuerpo, una forma sensible que les es propia y constituyen una realidad sui generis, muy distinta de los hechos individuales que la manifiestan" (D 1950, 8-9). Junto a estas formas de hacer, de "orden fisiológico", "hay también formas de ser colectivas, es decir, hechos sociales de orden anatómico o morfológico... El número y la naturaleza de las partes elementales de que está compuesta la sociedad, la manera en que están dispuestas. ...la distribución de la población sobre el treritorio..." No se trata de fenómenos pertenecientes a un orden real diverso, puesto que estas "formas de ser se imponen al individuo de igual modo que las formas de hacer de que hemos hablado". En realidad tales "formas de ser no son sino formas de hacer consolidadas. La estructura política de una sociedad no es sino la forma en que los diferentes segmentos que la componen han adquirido el hábito de vivir los unos con los otros... Hay así toda una gama de matices que, sin solución de continuidad, vincula los hechos de estructura más caracterizados a esas libres corrientes de la vida social que no han tomado aún ningún molde definido. No hay entre ellos sino diferencias en el grado de consolidación que presentan. Los unos y otros no son sino vida más o menos cristalizada... Puede haber interés en reservar el nombre de morfológicos a los hechos sociales que conciernen al substrato social, a condición de no perder de vista que son de la misma naturaleza que los otros" (D 1950, 12, 13, 14).

"El pasado predetermina el porvenir" (D 1960, 357). Desde una progresiva paralización del tiempo histórico --como investigación exclusiva de la dimensión de necesidad y recurrencia de tal temporalidad— el acontecer social deviene "vida y sistema social" susceptible de un enfoque "morfológico -fisiológico", "estructural- funcional". "Toda vida social está constituida por un sistema de hechos que derivan de relaciones positivas y durables establecidas entre una pluralidad de individuos" (D 1960, 329; vid. D 1950, 102). Pero ese enfoque, de origen biológico, habrá que reajustarlo en función de la realidad específica del objeto sociológico. "Este parentesco estrecho de la vida y de la estructura, del órgano y de la función, puede ser fácilmente establecido en sociología porque entre estos dos términos extremos existe toda una serie de intermediarios inmediatamente observables, que muestra el vínculo entre aquéllos. La biología no tiene el mismo recurso. Pero es lícito creer que las inducciones de la primera de estas ciencias sobre este tema son aplicables a la otra y que entre aquéllos, tanto en los organismos como en las sociedades, la diferencia entre aquellos dos órdenes de hecho no es sino de grado" (D 1950, 14).

"Las sociedades están compuestas de partes conjuntadas las unas con

CARLOS MOYA

las otras. Puesto que la naturaleza del todo resultante depende necesariamente de la naturaleza, del número de los elementos componentes y de su modo de combinación, estos caracteres son evidentemente los que debemos tomar por base; de ellos dependen los hechos generales de la vida social" (D 1950, 80-81). Tales son los criterios fundamentales a partir de los cuales se define la estructura social, y se puede establecer una tipología morfológica de las distintas sociedades concretas.

Ya hemos enumerado, al hablar de los hechos morfológicos, los diversos elementos que componen el substrato o estructura social. La cual "no es sólo una forma de obrar, sino también una forma de ser que necesita una forma de obrar. No sólo implica una cierta forma de vibrar particular de las moléculas, sino una organización de estas últimas que hace casi imposible toda otra forma de vibración" (D 1960, 323-324; D 1928, 394). La estructura define los límites del comportamiento social posible: el sistema anatómico social es un sistema de órganos con funciones más o menos determinadas, asegurando así la supervivencia de la organización colectiva, "La palabra función... expresa la relación de correspondencia que existe entre esos movimientos vitales y algunas necesidades del organismo... sin prejuzgar nada sobre la cuestión de saber cómo se establece tal correspondencia, si resulta de una adaptación intencional y preconcebida o de un arreglo tardío" (D 1960, 11, 12; D 1928, 57, 58). Las funciones son "formas de hacer definidas que se repiten idénticas a sí mismas, en circunstancias dadas, puesto que están vinculadas a las condiciones generales y constantes de la vida social. Las relaciones que se establecen entre estas funciones no pueden dejar de alcanzar el mismo grado de fijeza y regularidad" (D 1960, 357), para llegar a constituir un sistema integrado de funciones interdependientes entre sí y perfectamente solidarias. Sino que tal desarrollo, como veremos después, es más bien una meta tendencial que un proceso necesario.

La estructura aparece así como estructura funcional: como forma de organización de los elementos sociales determinando y exigiendo ciertos cumplimientos, que implican la satisfacción de las necesidades planteadas por la supervivencia de la colectividad así constituida. Una ilustración más de esta formulación nos la puede ofrecer la descripción del "tipo morfológico" de las sociedades "con división compleja del trabajo". Están constituidas por un sistema de órganos diferentes, cada uno con su función especial y formando partes diferenciadas. "A la vez que los elementos sociales no son de la misma naturaleza que en las sociedades segmentarias tampoco se hallan dispuestos de la misma forma. No se encuentran yuxtapuestos linealmente... ni encajados unos en otros, sino coordinados y sub-

ordinados unos a otros alrededor de un mismo órgano central que ejerce sobre el resto del organismo una acción moderatriz. Este mismo órgano... si los otros dependen de él, depende, a su vez, de ellos. Sin duda que tiene todavía una situación particular y, si se quiere, privilegiada; pero es debida a la naturaleza del papel que desempeña y no a una causa exterior a esas funciones, a una fuerza que se le comunique desde fuera" (D 1960, 157-158; D 1928, 217).

"Todo animal constituye un sistema único, cerrado en sí mismo, en el cual todas las partes (primero) se hallan atenidas estructuralmente unas a otras y (segundo) cooperan a una actividad unitaria conjunta del cuerpo. según relaciones regulares. Ninguna parte puede cambiarse sin que se cambien las demás, y de este modo cada parte determina las demás" (Cuvier en Riehl, 1931, 306). El postulado fundamental de la Morfología de Cuvier, diferenciando al organismo respecto de su medio, estableciendo la organización estructural de sus elementos (órganos) y su interdependencia e integración funcional, se replantea en Durkheim, para acomodarse a la peculiaridad de lo social. La sociedad es un sistema de funciones diferentes y especiales a las que unen relaciones definidas (D 1965, 99). Pero tales relaciones no implican automáticamente el equilibrio funcional. La interdependencia orgánica no lleva consigo sin más su concurrencia armónica; la "anomía", como falta de regulación interfuncional ("solidaridad orgánica"), el conflicto social, como concurrencia violenta, son hechos posibles dentro del sistema social siquiera se definan como hechos "anormales", en cuanto impiden o perturban el pleno desarrollo de tal sistema según su "tipo morfológico". Al cabo, tal desarrollo no viene predeterminado con la estructura social, que acontece históricamente, que resulta de un proceso de cristalización progresivo. El equilibrio social es más bien una tendencia constitucional de desarrollo que un producto inmediato de mecanismos de ajustamiento automático. En último término, entre la constitución propiamente orgánica y la social hay toda la distancia que va de la célula al individuo. "En el organismo, cada célula tiene su papel definido y no puede cambiar. En la sociedad las tareas nunca han sido repartidas de un modo tan inmutable. Incluso allí donde son más rígidos los cuadros de la organización, el individuo puede moverse con una cierta libertad dentro de aquel que la suerte le ha fijado" (D 1965, 319).

Se trata, en el fondo, de la diferencia entre la génesis y el desarrollo propiamente biológicos y los específicamente histórico-sociales. "Si el papel de cada célula está fijado de una manera inmutable es porque le ha sido impuesto per su nacimiento; está aprisionada en un sistema de habitudes hereditarias que marcan su vida sin que pueda deshacerse de ellas. Ni siquiera puede modificarlas sensiblemente porque han afectado muy pro-

CARLOS MOYA

fundamente la sustancia de que está formada. Su estructura predetermina su vida... No ocurre lo mismo en la sociedad. El individuo no está dedicado por sus orígenes a una carrera especial; su constitución congénita no le predestina necesariamente a un papel único, haciéndole incapaz para todo otro, sino que de la herencia no recibe más que predisposiciones muy ge nerales, muy flexibles, y que pueden tomar formas muy diferentes" (D 1960, 320-321).

En la organización social "la contingencia es mayor; hay una mayor distancia entre las disposiciones hereditarias del individuo y la función social que desempeñará; las primeras no implican las segundas con una necesidad tan inmediata. Este espacio, abierto a los tanteos y a la deliberación, lo está también al juego de una multitud de causas que pueden hacer desviar la naturaleza individual de su dirección normal y crear un estado patológico. Porque esta organización es más flexible, es también más delicada y más accesible al cambio" (op. cit., 367-368). Frente a la perfecta identidad morfológico-fisiológica del organismo biológico, que se mantiene a través del proceso de generación, "la vida social es una sucesión ininterrumpida de transformaciones, paralelas a otras transformaciones en las condiciones de la existencia colectiva" (D 1950, 133); la génesis social, es siempre un proceso de transformación estructural, en el que la sociedad preexistente da lugar a una sociedad de tipo distinto. "Es de regla... el que las sociedades engendradas sean de otra especie que las sociedades generatrices, porque estas últimas, combinándose, originan arreglos totalmente nuevos" (op. cit., 87).

Ralf Dahrendorf ha señalado lo próximo que está Durkheim, en muchos de sus enunciados, a la categoría "papel social" (Dahrendorf, 1965, 14), esencial en el análisis estructural-funcional y, en general, en la teoría sociológica actual— sin que tal proximidad llegase a cristalizar en una formulación concreta de aquella categoría. La asunción de "papel-posición" como unidad elemental del análisis estructural funcional descansa, en último término, en el supuesto de que "la unidad de todos los sistemas sociales es el individuo humano, en su calidad de actor" (Parsons, 1956, 54). Durkheim, que identifica las categorías "papel" (role) y "función", refiere siempre su cumplimiento a "órganos sociales" —unidades formales de acción colectiva, estén constituidas "materialmente" por un solo individuo o por toda una serie de ellos— o a relaciones dinámicas entre tales órganos o entre cualesquiera otros elementos estructurales.

"La división del trabajo no pone en relación individuos, sino funciones sociales... La naturaleza del hombre es, "en gran parte, ser un órgano de la sociedad, y su acto propio, por consiguiente, el de jugar su papel

de órgano" (D 1960, 403, 399). La "acción social", en Durkheim, no es acción de un actor personal, sino siempre "acción de la sociedad", que eventualmente puede estar "encarnada" o "representada" por un solo individuo concreto. Esta teoría no parte de la interacción entre individuos que siguen conservando su condición de sujetos actores; el enfoque colectivista supone ya la asociación de tales individuos, produciendo resultados que son sociales en cuanto son exteriores a cada uno de tales individuos."

Los individuos no son los "actores sociales" (Parsons), sino que están incorporados a la acción social en cuanto "acción colectiva". El hombre está destinado a cumplir una función especial en el organismo social y, por consiguiente, es preciso que aprenda de antemano a jugar su papel de órgano" (D 1960, 398).

Este proceso de aprendizaje, ajustando el comportamiento individual a sus cometidos sociales, es un proceso de conformación moral, a través del cual el sujeto incorpora a su conciencia, a su conducta, las normas de la colectividad (op. cit., 320). La actividad individual deviene socialmente funcional en cuanto moralmente regulada por el grupo al que pertenece tal persona. La moralidad, "lejos de servir para emancipar al individuo... tiene, por el contrario, la función esencial de convertirle en parte integrante de un todo... La característica de las reglas morales es que enuncian las condiciones fundamentales de la solidaridad social. El derecho y la moral son el conjunto de lazos que nos vinculan los unos a los otros y a la sociedad, que hacen de la masa de individuos un agregado único y coherente... La sociedad no es... un acontecimiento extraño a la moral...; por el contrario, es su condición necesaria. No es una simple yuxtaposición de individuos que aportan al ingresar en ella una moralidad intrínseca; el hombre no es un ser moral sino porque vive en sociedad, puesto que la moral consiste en ser solidario de un grupo y varía de igual modo que esta sociedad" (op. cit., 394, 393-394).

Las normas fundamentales que definen el consensus social general constituyen la "conciencia colectiva" o "conciencia común", "el conjunto de las creencias y sentimientos comunes a la media de los miembros de una misma sociedad, formando un sistema determinado que tiene su vida propia" (op. cit., 46). Junto a ellas, las normas específicas de cada función, que tienen validez para los individuos integrantes de ese órgano social determinado. De igual modo que aquel conjunto de reglas generales constituyen el "tipo psíquico de la sociedad", también "las funciones jurídicas, gubernamentales, científicas, industriales..., todas las funciones especiales. son de orden psíquico, puesto que consisten en sistemas de representaciones

CARLOS MOYA

y de acciones; aunque evidentemente se encuentren fuera de la conciencia común" (loc. cit.)

La regulación de las distintas funciones y papeles sociales, la socialización del individuo y su desarrollo como persona social, se plantea desde la teoría de las "representaciones colectivas" que aquí resulta complementaria del enfoque general estructural-funcional. Pero como teoría de la "conciencia colectiva", progresivamente dominante a partir de "El Suicidio" (1897), terminará desplazando aquel enfoque inicial estructural-funcional hacia una suerte de idealismo sociológico.

b) Del evolucionismo social a la dinámica sociológica.

Sobre Durkheim --como sobre Marx- se han acumulado típicamente toda suerte de interpretaciones erróneas. Lo cual es perfectamente explicable si tenemos en cuenta su común condición de creadores del lenguaje v la teoría científico-social —a partir de elementos más o menos extraños— v de "fundadores de escuela", con un contenido ideológico más o menos explícito, más o menos agresivo. La inmediatez con que toda teoría sociológica incide sobre los supuestos ideológicos de su público --agudizada singularmente en estos dos casos— asegura una barrera afectiva más que suficiente para impedir su correcto entendimiento. Es lo que sucede con el Padre Hoefuagels, que todavía en 1962, en un libro, por lo demás ingenioso, se empeña en definir la sociología durkheimiana como "organicismo evolucionista y finalista" (Hoefnagels, 1962, 43-49). Si hubiese que formular escuetamente per qué Durkheim, a dife-sacia de Spencer, signica el salto del organicismo positivista al análisis estructural-funcional —a la teoría sociológica actual—, habría que decir: por su superación del evolucionismo, del finalismo y de las analogías organicistas en una teoría auténticamente sociológica, esto es, en un sistema en el que "los hechos sociales no puedan ser explicados sino por hechos sociales" (D 1950, 147). A partir de Durkheim comienza a tener sentido la frase de Parsons: "Spencer ha muerto" (Parsons, 1949, 3). "La División del Trabajo" y "Las Reglas" constituyen el lugar de encuentro entre el enciclopedista inglés y el científico cartesiano: la sociología alcanza el rango de auténtica ciencia positiva liberándose, separándose como sistema autónomo, del sistema global de la metafísica positivista: de la argumentación filosófica se pasa al razonamiento lógico-causal.

"Evolución: tal es ahora la palabra mágica con que desciframos o nos ponemos, por lo menos, en camino de descifrar todos los enigmas que nos rodean" (Haeckel en Cassirer, 1948, 233). La Morfología general de los

organismos" (1866) y la "Historia natural de la creación" (1868) de Haeckel consagran una interpretación dogmática de las teorías de su maestro Darwin como concepción positiva del mundo y clave axiomática para las ciencias biológicas —dentro de las cuales, desde Comte y Saint Simon, hay que situar a la Sociología. Con tal planteamiento, la teleología —enunciada en términos biológicos de "necesidades y funciones", de "utilidad para la especie" —se convierte en supremo principio lógico-científico, al tiempo que la descripción histórica se eleva a razonamiento explicativo. La observación del devenir de los organismos deviene "la clave para comprender todos los problemas de estructura de las formas orgánicas y todos los problemas fisiológicos... No se admite otra explicación racional del mundo orgánico que la que consiste en mostrar su génesis. Las leyes de la natura-leza real son leyes históricas" (Cassirer, loc. cit., 247, 249).

En este horizonte intelectual la ley comtiana de los tres estados se acepta como clave del desarrollo social. Spencer, más ambicioso todavía, formula su ley general para toda la realidad: "La evolución, en todas sus formas, es un incremento de complejidad, en estructura y en funciones. accesorio a la operación universal del establecimiento del equilibrio" (Spencer, 1945, 442). Dentro de la cual se incluye, por supuesto, la realidad social: "consideramos la evolución de una sociedad como siendo, a la vez, un incremento en el número de individuos integrados en un cuerpo político constituido de tal o cual modo, un incremento en las masas y variedades de partes que forman las divisiones y subdivisiones de ese cuerpo social, un incremento en el número y variedad de funciones o acciones sociales, y un incremento en el grado de combinaciones de esas masas y sus funciones" (loc. cit.) En cierto modo, esta va a ser la tesis general que inspirará el propio esquema evolucionista durkheimiano: el paso de la solidaridad mecánica a la solidaridad orgánica, de la horda amorfa a las sociedades fundadas en una compleja división del trabajo. Pero lo decisivo para el desarrollo histórico de una auténtica teoría sociológica, será la transformación crítica de aquella fórmula global spenceriana, desde un planteamiento estructural funcional de la singular dinámica social. Su desarrollo se encuentra en la "División del trabajo"; su formulación codificada en "Las reglas del método sociológico". A la síntesis filosófica sucede el análisis lógico-causal.

"La antigua filosofía de la historia se ha dedicado exclusivamente a descubrir el sentido general en el que se orienta la humanidad sin intentar vincular las fases de esta evolución con ninguna condición concomitante. Cualesquiera que sean los grandes servicios que Comte haya prestado a la filosofía social, los términos en que plantea el problema sociológico no

CARLOS MOYA

difieren de los precedentes. Tampoco su famosa ley de los tres estados implica la más mínima relación de causalidad; aunque fuese exacta, no es y no puede ser más que empírica. Es un vistazo sumario sobre el transcurso histórico del género humano... La ley que domina la sociología de Spencer no parece ser de otra naturaleza" (D 1950, 117). La tendencia al progreso, como fuerza que impulsa el desarrollo humano hacia unas metas que así determinan la historia: tal es el razonamiento finalista común a este tipo de enfoque sociológico que cree "haber explicado los fenómenos cuando se hace ver para qué sirven y qué papel juegan". Comte reduce toda la fuerza progresiva de la especie humana a esta tendencia fundamental "que empuja directamente al hombre, a mejorar continuamente y en todos los sentidos su condición, cualquiera que ésta sea". Spencer encuentra tal fuerza en la necesidad de un bienestar mayor. "Pero este método confunde dos cuestiones muy diferentes. Hacer ver qué utilidad tiene un hecho no es explicar cómo ha nacido ni cómo es lo que es... Cuando se pretende explicar un fenómeno social es preciso investigar por separado la causa eficiente que lo produce y la función que cumple" (D 1950, 88, 89, 95). En último término, aquellas pseudoexplicaciones evolucionistas recurren al postulado metafísico de una naturaleza humana individual desarrollándose "positivamente" a través del "medio social". Postulan "una armonía preestablecida verdaderamente providencial... El hombre, desde el origen, llevaba en sí en estado virtual -aunque prestas para despertarse a la voz de las circunstancias— todas las tendencias cuya oportunidad debía aparecer a lo largo de la evolución" (op. cit., 92). El recurso de la naturaleza humana de los individuos, aparte de ser un recurso psicologista, extrasociológico, no explica nada: no son tales caracteres generales los que "suscitan y dan su forma especial a la vida social; no hacen sino posibilitarla... Si verdaderamente la evolución social tuviese su origen en la constitución psicológica del hombre, no se ve cómo hubiese podido producirse. Pues entonces habría que admitir que tiene por motor cualquier resorte interior a la naturaleza humana. ¿Pero qué podría ser este resorte? ¿Esa suerte de instinto de que habla Comte y que empuja al hombre a realizar más y más su naturaleza? Pero esto es responder a la cuestión por la cuestión y explicar el progreso por una tendencia innata al progreso, verdadera entidad metafísica de cuya existencia, por lo demás, no hay nada que sirva como demostración" (op. cit., 105, 108).

Hay que atenerse al campo exclusivo de la posible explicación sociológica; hay que explicar los hechos sociales mediante hechos sociales: "La causa determinante de un hecho social debe buscarse entre los hechos sociales antecedentes." Y de igual modo, "la función de un hecho social no puede ser más que social, es decir, consiste en la producción de efectos socialmente útiles... Si la condición determinante de los hechos sociales consiste... en el hecho mismo de la asociación, aquéllos deben variar con las formas de esta asociación, es decir, según los formas en que se han agrupado las partes constituyentes de la sociedad. Por otra parte, el conjunto determinado que forman por su reunión los elementos de toda suerte que entran en la composición de una sociedad constituye el medio interno, de igual modo que el conjunto de los elementos anatómicos en la forma en que están espacialmente dispuestos constituye el medio interno de los organismos; de ahí que se pueda decir: El origen primero de todo proceso social de alguna importancia debe ser investigado en la constitución del medio social interno... Por referencia a este medio, igualmente, hay que medir el valor útil, o como nosotros decimos: la función de los fenómenos sociales" (op. cit., 111, 118). En los hechos morfológicos, esto es, en la estructura social, radica la clave de la explicación sociológica. La fundamentación de la sociología como ciencia autónoma, postulada materialmente por la especifidad de la realidad social, se establece formalmente en términos lógico-científicos sobre el axioma de la autonomía del sistema social: todo acontecer social supone un sistema social de referencia, cuya estructura constituye la última referencia analítica para su explicación.

Una precisión importante: Durkheim distingue dos niveles de cristalización de la vida social, dos tipos de hechos sociales, los morfológicos y los fisiológicos que, dentro de su común naturaleza ("hechos sociales", vida social), se ordenan en una relación jerárquica de determinación: "los hechos de morfología social... juegan en la vida colectica y, por consiguiente, en las explicaciones sociológicas, un papel preponderante. En efecto, si la condición determinante de los fenómenos sociales consiste... en el hecho mismo de la asociación, deben variar con las formas de esta asociación, es decir, según las formas en que se agrupan las partes constituyentes de la sociedad" (D 1950, 111). El sistema de los hechos morfológicos --llámese medio interno, llámese estructura— constituye "el origen primero de todo proceso social", el "factor determinante de la vida colectiva" (op. cit., 111, 115). El sistema social durkheimiano aparece así como un sistema determinista jerarquizado; el desarrollo de los hechos fisiológicos —del sistema de las representaciones colectivas- pende de la dinámica fundamental de la estructura, a cuya autoconservación o transformación contribuyen, sin llegar nunca a determinarla: "Es posible que la moral tenga algún fin trascendente que la experiencia no puede alcanzar: es asunto propio del metafísico. Pero lo que ante todo es cierto, es que la moral se desarrolla en la historia y bajo el imperio de causas históricas, y tiene

CARLOS MOYA

una función en nuestra vida temporal. Si es de un modo u otro en un momento dado, es porque las condiciones en que entonces viven los hombres no permiten que sea de obra forma, y la prueba está en que cambia cuando estas condiciones cambian y solamente en este caso. No es posible creer hoy en que la evolución moral consista en el desarrollo de una misma idea, que, confusa e indecisa en el hombre primitivo, se clarifica y precisa poco a poco por el progreso espontáneo de la ilustración... No es que nuestros espíritus se hayan abierto a verdades que desconocían; es que se han producido cambios en la estructura de las sociedades, que han hecho necesario este cambio en las costumbres. La moral se forma, se transforma y se mantiene por razones de orden experimental; son las únicas razones que la ciencia de la moral pretende determinar" (D 1960, XXXVIII; D 1928, 40).

El prefacio a la primera edición de "La División del trabajo social" no puede ser más rotundo. La proximidad entre este esquema explicativo y el del materialismo histórico —en su forma vulgar de "infraestructura" determinante de la "supraestructura"—, resulta patente. Pero esto será cuestión para otro lugar. Apuntemos que, planteada de esta suerte, la teoría de la estructura social resulta clave para explicar el cambio social: la dinámica social deviene científicamente inteligible.

"Esta concepción del medio social como factor determinante de la evolución colectiva es de la mayor importancia. Pues si se la rechaza, la sociología se encuentra en la imposibilidad de establecer ninguna relación de causalidad. En efecto, descartado este orden de causas, no hay condiciones concomitantes de que puedan depender los fenómenos sociales; pues si el medio social externo, es decir, este que está formado por las sociedades circundantes, es capaz de tener alguna acción, apenas lo es más que sobre las funciones que tienen por objeto el ataque y la defensa, sin contar con que no puede hacer sentir su influencia más que por el intermediario del medio social interno" (D 1950, 115-116).

Dunkheim está repitiendo en Sociología el planteamiento de Claude Bernard en Biología. "La ciencia antigua no ha podido concebir más que el medio exterior; pero es preciso, para fundar la ciencia biológica experimental, concebir además un medio interior. Creo haber expresado el primero claramente esta idea y haber insistido sobre ella para hacer comprender mejor la aplicación de la experimentación a los seres vivientes. De otro lado, estando asumido el medio exterior en el medio interior, el conocimiento de ese último nos enseña todas las influencias del primero. Sólo pasando al medio interior es como las influencias del medio exterior no nos enseña las acciones que se originan en el medio interior y que le

son propias... En todos los seres vivientes el medio interno, que es un auténtico producto del organismo, conserva relaciones necesarias de cambios y equilibrios con el medio exterior cósmico, pero a medida que el organismo se hace más perfecto el medio orgánico se especializa y se aísla en cierto modo, cada vez más del medio ambiente... El medio cósmico general es común a los cuerpos vivientes y a los cuerpos brutos, pero el medio interior creado por el organismo, es especial en cada ser vivo... Las manifestaciones vitales de los animales no varían más que porque las condiciones físico-químicas de sus medios internos varían" (Bernard, 1947, 232-233, 214, 233, 214). Es patente el paralelismo con las formulaciones durkheimianas.

"La introducción al estudio de la medicina experimental" (1865) fue "la biblia del siglo" (Leclerq, 1960, 85) y, desde luego, el inmediato modelo de "Las Reglas" de Durkheim, muy atraído en esta época por el positivismo radical del gran biólogo. "Para nosotros no hay más que fenómenos que estudiar, condiciones materiales de sus manifestaciones por conocer y leyes de esas manifestaciones que determinar" (Bernard, op. cit., 217). Emile Durkheim intenta el mismo planteamiento radical para la Sociología académica, aproximando el organicismo positivista a la dialéctica materialista y poniendo así las bases del "estructural-funcionalismo".

De igual modo que Claude Bernard, el sociólogo francés va a ser tildado de "materialista" por sus enemigos —una acusación que ya había previsto desde "La División del Trabajo", donde se esforzaba en complementar su "concepción mecanicista de la sociedad" y el "ideal" colectivo (D 1960, 331), que se fundirían en su teoría del "tipo normal" como "tipo de la salud social"-. Y en "Las Reglas", protegiéndose de la posible identificación entre la "materialidad morfológica" de su concepto de estructura y el concepto de infraestructura del materialismo económico, afirmará: "Esta especie de preponderancia que atribuimos al medio social y, más particularmente, al medio humano, no implica que haya que ver allí una suerte de hecho último y abosluto, más allá del cual no haya lugar para remontarse. Es evidente, por el contrario, que el estado en que se encuentra en cada momento la historia depende él mismo, de causas sociales, algunas de las cuales son inherentes a la propia sociedad, mientras que las otras se refieren a las acciones y reacciones que se intercambian entre esta sociedad y sus vecinas. Por otra parte, la ciencia no conoce causas primeras, en el sentido absoluto de la palabra. Para ella un hecho es primero, simplemente, cuando es bastante general para explicar un gran número de otros hechos" (D 1950, 114-115).

¡Que nadie interpretase su teoría de la dinámica social como un "monismo morfológico" próximo al "monismo económico" de los marxistas! La

ciencia académica se limitaba a establecer determinaciones causales empíricas, de ningún modo metafísicas conservadoras o revolucionarias. Tal era, por lo menos, su pretensión explícita. Que a nivel formal, lógico-científico, significaba pura y exclusivamente, la autonomía para la investigación y la explicación sociológica, limitada a su ámbito específico, frente a toda injerencia de las disciplinas extrañas, y frente a toda pretensión "ideológica" de la vieja sociología evolucionista. Frente a la descripción del curso histórico como pseudoexplicación, el sistema social, con su medio interno, implicaba un sistema de causas concomitantes capaces de explicar el propio desarrollo social (op. cit. 114-119). Las limitaciones explicativas de esta "sociología positiva" es un tema cuyo tratamiento excede los límites de este artículo.

BIBLIOGR AFIA

Las referencias bibliográficas van incluidas en el texto, con su formulación esquemática entre paréntesis: autor, año de la edición utilizada, número de la página o páginas mentadas. La presente bibliografía, ordenada alfabéticamente, sirve para completar aquellos datos, localizando el nombre del autor y la fecha de edición del libro. "Durkheim" se sustituye en las referencias del texto por "D". La fecha de la primera edición, original, de las obras del sociólogo francés figura, en la presente nota bibliográfica, después del título correspondiente y entre paréntesis.

Bernard, C. 1947, Introducción al estudio de la Medicina experimental. Ed. P. Lain, Madrid.

CASSIRER, E. 1948, El problema del conocimiento en la filosofía y en la ciencia moderna, T. IV, México.

Cuvillier, A. 1953, Où va la sociologie française? Avec un étude d'Emile Durkheim su la sociologie formaliste. París. Dahrendorf, R. 1965, Homo Sociologicus. Köln-Opladen.

DURKHEIM, ÉMILE. 1888, Cours de science sociale: Leçon d'ouverture, en "Revue Internationale de l'Enseignement" (R. I. E.), T. XV.

Durkheim Emile. 1966, De la división du travail social. (1893), París.
Durkheim Emile. 1928, La división del trabajo social. (1893), Madrid.
Durkheim Emile. 1950, Les Régles de la 1.1éthode sociologique. (1895), París.
Durkheim Emile. 1965, Le Suicide: Etude de Sociologie. (1897), París.
Durkheim Emile. 1953, La Sociologie et son domaine scientifique, et. Cuvillier 1953. EVANS, PRITCHARD. 1957, Antología Social. Buenos Aires.

Homans, G. C. 1963, El grupo humano. Buenos Aires.

Konig, R. 1958, Emile Durkheim, en "Kölner Zeitschaft für Soziologie und Sozial-psychologie". T. IV. 1958. Malinoswski, B. 1949, Eine wissenschaftliche Theorie der Kultur. Zurich.

MARTINDALE. 1960, The Nature and Types of Sociological Theory. Boston.

MARTINDALE. 1900, The Nature and Types of Sociological Theory. Boston.

Merton, R. K. 1964, Teoria y Estructura Social, México.

Parsons, T. 1949, The structure of social action. Glencoe I 11.

Parsons, T. 1956, La teoria sociológica sistemática y sus perspectivas en "La Sociología del siglo xx". Ed. G. Gurvitch y W. Moore, México.

Parsons, T. 1964, Social Structure and Personality, Glencoe, I 11.

Radl, G. 1931, Historia de las ideas biológicas. T. I., Madrid.

SAINT-SIMON (DE), H. 1965, La Phisiologie Sociale, Ed. de G. Gurvitch, París. Spencer, H. 1945, Primeros Principios. Buenos Aires.

Tarde, G. La Sociologie Elementaire, en "Annales de l'Institut International de Sociologie" (A. I. I. S.), T. I., París, 1894.

El apoyo de la Masa a una política exterior de agresión

EL CASO DE CHINA EN 1952 (*)

Richard F. Hamilton

En la llamada "guerra limitada", hay una pregunta que destaca sobre política, ¿qué hay que hacer con respecto al país vecino formalmente neutral que de hecho está abasteciendo al enemigo? Este problema surgió en los años cincuenta en Corea. (Lo que McArtur llamó el problema del «santuario privilegiado») y ha vuelto a plantearse recientemente en el Viet-Nam. Hablando ampliamente, las alternativas políticas discutidas en estas ocasiones han sido o retirarse, o negociar un acuerdo, o continuar la guerra con más agresividad bombardeando las carreteras de abastecimiento y las bases en el país vecino. Disyuntivas parecidas se han presentado en otras ocasiones (por ejemplo, en Francia, durante la guerra de Argelia) y seguramente se presentarán en muchos conflictos futuros. Una vez establecidos la importancia y el carácter periódico de estos acontecimientos, vale la pena averiguar los orígenes para apoyar estas orientaciones. Este estudio ha sido proyectado como un primer esfuerzo en este sentido.

La política, naturalmente, puede ser y ha sido discutida por élites políticas y la información se hace pública en términos técnicos, esto es, en términos de fines nacionales; las prioridades relativas pueden ser asignadas para varios fines y se da a conocer la presunta eficacia de diversos métodos para la obtención de una serie de resultados. De todos modos es imposible agotar y justificar todo el valor de sus posiciones en términos de los méntos técnicos involucrados. La regla fue dada por Tocqueville, que dijo:

No hay filósofo en el mundo tan grande que pueda creer de buena fe un millón de cosas de los otros y que acepte muchas más verdades que las que demuestra. Esto no es sólo necesario, sino deseable... El punto es no saber qué autoridad intelectual existe en una era de democracia, sino simplemente dónde reside y por qué norma tiene que ser calculada (1).

ŧ,

^(*) El autor desea expresar su agradecimiento al Center of International Studies de la Universidad de Princeton por su ayuda en este estudio.

⁽¹⁾ Ver el capítulo de Alexis de Tocqueville sobre «The Principal Sources of Belief Among Democratic Nations», vol. II, lib. 1.°, cap. II de Democracy in America (New York, A. A. Knopf, 1963), pág. 9.

RICHARD F. HAMILTON

Cuando Tocqueville averigua que esta autoridad depende de la «opinión pública», admitiendo una masa más o menos indistinta, la experiencia contemporánea indica, como veremos más adelante, un número de subculturas, cada una de ellas con su propia orientación. El parecer de Tocqueville necesita más elaboración para contestar a la pregunta de cómo la "opinión común" llegó a adquirir la preeminencia que actualmente ocupa. Esto es lo que ha ocurrido en el caso de las posiciones en una «nueva» solución de los asuntos normales.

Expuesta la opinión de Tocqueville, hay una buena razón para investigar las raíces no intelectuales de la política, orientaciones y directrices. En este informe nos interesamos por las alternativas más agresivas de esta política, esto es, la preferencia por prolongar o escalonar la guerra.

Procedimiento

El estudio que sigue está basado en un análisis secundario del Survey Research Center del estudio de las Elecciones de 1952. Quizás más que en otros casos como éste, las faltas del análisis secundario estén presentes en este estudio. El problema más importante va en contra del hecho de que mientras las reclamaciones básicas están bien apoyadas (esto es, las que eran contestación a la pregunta de ¿quién está de acuerdo con el bombardeo?), en casi todos los intentos para una aclaración, era necesario recurrir a indicadores indirectos para las supuestas causas variables. Además se introdujeron explicaciones plausibles en el estudio para apoyar los descubrimientos donde no había posibilidad de apoyo, directo o indirecto, de la exactitud de la investigación.

Indiferentes a estos inconvenientes, se siguieron presentando ayudas indirectas y suposiciones sin fundamento. Esto fue hecho en la creencia de que presentando un nuevo tema podría dar más fruto (estimular más esfuerzos subsecuentes) si el asunto fuese llevado "al límite". El conjunto de sugerencias de una línea de hipótesis explicativas junto con la presentación de lo que obviamente es un dato, es un soporte muy limitado como para dar algún sentido de utilidad a estas hipótesis. Los descubrimientos y comentarios que siguen, las discusiones explicatorias en particular, deberían ser claramente interpretadas como «una apertura» hacia un nuevo campo de investigación más que un informe definitivo sobre el asunto.

El estudio de las Elecciones de 1952 contiene una pregunta que

permite la exploración de las preferencias políticas de la población en general. Dice así: (Q. 27) «¿Cuál de las siguientes cosas a hacer en Corea cree usted que sería lo mejor para nosotros?» Las respuestas fueron: «Irse de Corea definitivamente» (la posición clásica de aislacionismo que fue escogida sólo por el 90 por 100 de los que contestaron): «seguir tratando de buscar una solución pacífica» (esto es, negociar, escogido por el 45 por 100); «tomar una posición más fuerte y bombardear Manchuria y China» (38%). Las 8 por 100 restantes fueron sobre todo «no sabemos» y «sin respuesta», junto con un grupo muy pequeño que quería o dejarlo todo o bombardear China (2). Lo que nos concierne aquí son los 38 por 100 que pedían una conducta más agresiva en la guerra.

Descubrimientos

Como primera suposición, podríamos tomar la «preferencia por el bombardeo», como una indicación hacia el «autoritarismo». Superficialmente al menos podría parecer ser la orientación de la vigilante mentalidad anti-intelectual, cansada o suspicaz de las "conversaciones" y deseando tomar una acción directa contra su enemigo. Así es, y si seguimos las recientes discusiones sobre el tema, deberíamos esperar encontrar la preferencia de bombardeo entre personas de status social bajo, de poca instrucción, entre los de escasos recursos y los indiferentes (3).

⁽²⁾ La presentación básica de los descubrimientos de este estudio se encuentra en Angus Campbell, Gerald Gurin y Warren E. Miller, *The Voter Decides* (Evanston, Row, Peterson, 1954). El acceso a los materiales básicos fue posible gracias al Inter-University Consortium for Political Research. Deseo agradecer igualmente a los investigadores y al Consorcio por el uso de estos materiales.

Todos los porcentajes de este artículo están basados en el número total de casos en un subgrupo dado. Esencialmente esto nos da el porcentaje pro-bombardeo y los «otros» por ciento, siendo la gente pro-negociación el grupo más importante en esta categoría. En algunos ejemplos este procedimiento conduce a una subestimación de las diferencias bombardeo-negociación entre los subgrupos. Es especialmente el caso cuando tratamos con grupos de bajo stataus o poca instrucción donde se manifiesta un sentimiento «aislacionista» mayor que la media.

Para otros comentarios sobre las alternativas de la política en Corea y para consideración de la importancia «de la acción de la Policía» en la campaña electoral, ver Louis Harris, Is there a Republican Majority? (New York, Harper 1954) 23-31. Time (22 de septiembre de 1952, pág. 25), cita la investigación de Roper con los resultados siguientes: Retirarse de Corea, 12 por 100; seguir las negociaciones, 22 por 100; y echar a los comunistas de Corea de una vez, 53 por 100.

⁽³⁾ Ver Seymour Martin Lipset, *Political man* (Garden City: Doubleday & Co. 1960), especialmente cap. IV, «Working class».

RICHARD F. HAMILTON

Un examen sumario de los cuadros básicos nos muestra el punto de vista opuesto a estas aseveraciones. La indicación del bombardeo está presente en más de la mitad de los preguntados de los grupos siguientes: hombres, blancos, cargos importantes, grupos de instrucción superior, grupos de ingresos elevados, protestantes, los que se encuentran fuera del Sur, la gente más joven, republicanos, los que les concierne la política y los que tienen un interés más que mediano por ella en particular, los que siguen las Elecciones en los periódicos o en las revistas (Cuadro 1).

El único ejemplo de lo que puede ser una mentalidad autoritaria y vigilante aparece en el caso del pequeño número de agentes del «Servicio de Protección» (Policía) cuyo sentimiento pro-bombardeo casi dobla la muestra media. Las personas que podrían mostrar más este síndrome, los parados, tienen un índice pro-bombardeo que es la mitad de la muestra media.

En esta primera impresión del tema, la mayoría de la "preferencia por bombardear", se encuentra entre los que obtienen "mucha" información política de las revistas o los que obtienen de las revistas su más importante fuente de noticias, especialmente los de medianos y elevados ingresos (de más de 3.000 dólares al año) donde el nivel alcanza el 49 por 100. Desde el momento en que el «protestantismo más acomodado» y la atención media están peculiarmente conectados con la «preferencia de bombardear», nuestra atención se verá dirigida en estos dos puntos determinados (4).

⁽⁴⁾ Combinando estas dos características con algunas otras del Cuadro 1 resultan algunos niveles extremadamente altos de sentimientos pro-bombardeo. Entre los protestantes blancos más acomodados que son jóvenes, identificados como Independientes o como Republicanos, y que hacen mucho caso de las revistas, por ejemplo, 79 por $100 \, (N=33)$ a favor del bombardeo.

En el mismo cuadro podemos ver grupos que tienen una tendencia más que mediana hacia el «aislamiento clásico». Esto incluye mujeres, negros, ocupaciones de status bajo, personas de bajo nivel de instrucción y de pocos ingresos, gente mayor, los indiferentes a la política y los que no prestan atención a la Prensa.

Los grupos pro-negociación tienen las mismas características que los «clásicos aislacionistas». Además de estos citados, la preferencia por la negociación está también desproporcionadamente presente entre los judíos y en las regiones del Noroeste y del Sur del país.

ACTITUD HACIA LA POLITICA DE LA GUERRA DE COREA POR CARACTERISTICAS BASICAS. (SURVEY RESEARCH CENTER, 1952.)

		· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·			
-	Marcharse definitivamente	* Negociar	Bombardear % China	Otros, % no sabemos, sin respuesta	N
Características básicas:				-	
TOTAL	9	45	38	7	(1.613)
Raza:					•
Bianca	9 15	44 55	40 20	<i>7</i> 11	(1.452) (157)
Sexo:					
Hombre	7 11	43 47	44 33	6 9	(737) (876)
Ocupación del cabeza de familia:					
Profesional	9	47	37	7	(107)
Su propio empleado, Directores	3	40	50	7	(224)
Eclesiástico, ventas	8	45	39	7	(154)
Especializado, semi-especializado	6	46	40	6	. (459)
No especializado, servicio	11 4	50 27	29 65	9 4	(174) (26)
Servicio de Protección Parados	4	27 56	16	24	(25)
Granjeros	13	46	33	8	(178)
Instrucción:					
Ninguna		60	28	12	(25)
Algo de primera enseñanza	11	48	28	13	(335)
Primera enseñanza completa	13	51	29	7	(300)
Algo de segunda enseñanza	7	46	40	6 6	(248)
Segunda enseñanza completa Incluyendo segunda enseñanza pero	8	41	45	0	(245)
no universidad (college)	9	40	47	4	(77)
Segunda enseñanza, no uni-					
versidad (colegio)	4	51	40	4	(142)
Algo de universidad Universidad completa	7 12	32 40	57 39	4 9	(133) (105)
Ingresos:	12		3,	•	(105)
Menos de 1.000 \$	10	53	. 22	15	(135)
1.000 — 1.999 \$	12	48	26	14	(177)
2.000 — 2.999 \$	11	49	30	9	(255)
3.000 - 3.999 \$	10	45	40	5	(364)
4.000 — 4.999 \$	6	49	42	3	(233)
5.000 — 7.499 \$	6	40	47	6 4	(273)
7.500 — 9.999 \$ 10.000 \$ y más	9 11	42 26	46 52	10	(81) (61)
Religión:					•
Protestantes-blancos	9	41	42	8	(1.013)

RICHARD F. HAMILTON

Cuadro 1 (continuación)

		Preferenc	ia en tanto	por ciento	·
	Marcharse definitivamente	Negociar	Bombardear China	Otros, no sabemos, sin respuesta	N
<i>11</i>	%	%	%	_ %	
Católicos	8	50	38	4	(335)
	2	64	28	6	(50)
	7	50	21	21	(14)
	18	61	15	6	(34)
Noroeste	8	49	36	7	(389)
	9	45	41	5	(580)
	8	48	32	11	(440)
	14	35	43	8	(204)
Edad: 18 - 24 25 - 29 30 - 34 35 - 39 40 - 44 45 - 49 50 - 54 55 - 59 60 - 64 65 y más Ideas políticas:	8 9 5 5 9 11 4 12 9 12 11	47 45 50 44 48 44 43 44 39 47	41 41 38 43 36 36 36 36 41	4 · · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	(101) (182) (202) (189) (191) (148) (136) (128) (105) (209)
Le importa mucho la política Le importa bastante la política. No demasiado	8	44	43	5	(451)
	7	46	40	6	(616)
	13	47	32	8	(333)
	13	47	27	.13	(159)
Identificación del partido: Demócrata	7	52	36	6	(751)
	10	41	41	8	(356)
	12	38	42	7	(439)
revistas: Muchísimo No demasiado Nada	. 8	34	52	6	(227)
	8	45	39	8	(421)
	10	48	34	8	(954)
Leen sobre campaña electoral en periódicos: Muchísimo	7	. 39	47	6	(630)
	9	49	36	6	(644)
	13	52	23	11	(332)
Fuentes más importantes: Revistas	5 10 7 12	35 42 49 44	56 41 38 36 15	4 7 6 8 18	(80) (353) (504) (445) (101)

Los protestantes blancos más acomodados

El medio ambiente de los protestantes blancos de mediados y elevados ingresos apoya claramente la acción agresiva militar. Este descubrimiento no es producto de ninguna composición particular de este grupo ya que sus características permanecen, aun cuando controlemos por ingresos, ocupación e instrucción. Nuestra explicación básica sigue dos directrices: esto es, un resultado del impacto de los medios de comunicación de masas y de predisposiciones especiales encontradas en este grupo.

La evidencia muestra muy claramente que tanto entre los de escasos recursos como los acomodados protestantes blancos que ponen una atención creciente en revistas y periódicos, hay un correlativo incremento en apoyar la política de bombardeo (Cuadro 2). El discutido problema de la influencia de los medios de difusión y la elección de partido no se presenta aquí (5) ya que el voto de la media determina o viceversa. Es claro que, desde que el hecho es "nuevo", el adoptar una postura tiene que ser también acontecimiento reciente, diferente a la identificación de partido.

Si la atención por los medios de comunicación fue suficiente para

Un estudio de la forma en que distribuyen, a través de los medios de difusión.

⁽⁵⁾ Un control más detallado, examinando el impacto de los medios de difusión dentro de seis categorías de ingresos, indicaba el mismo patrón que el cuadro 2. Me he fijado más en los protestantes blancos más acomodados con unos ingresos de 3.000 dólares al año, porque hay un importante aumento en el sentimiento pro-bombardeo que se da en este grupo. Para un breve debate sobre el problema de la influencia de los medios de comunicación de masas, ver Joseph T. Klapper, The Effects of Mass Communication (Glencoe: The Free Press, 1960), las posibilidades más evidentes son las siguientes: 1) Los protestantes blancos más acomodados están más influenciados por revistas y periódicos. 2) Están expuestos de una forma media diferente a la de los otros grupos. 3) Los líderes de la opinión en este grupo escogen los puntos de vista más agresivos y ejercen una influencia informal sobre los otros dentro de su subgrupo (los líderes de opinión de otros grupos difunden un contenido diferente). 4) Los protestantes blancos más acomodados tienen un "grupo de respuestas" distinto (o una predisposición), lo que significa que el mismo estímulo de la masa media tiene un resultado diferente a causa de los «mecanismos interpretativos» de este grupo. En efecto lo «ven» diferentemente. Esto puede implicar un prejuicio contra los no-blancos o quizá una concepción especial de una «misión americana» en el mundo que hace que los protestantes tengan una idea especial del cometido en relación con este tema. La primera de estas posibilidades no parece suficiente para justificar la diferencia (como se puede ver comparando el cuadro 2 y el cuadro 5). No podemos juzgar la segunda posibilidad con los datos a mano; sólo podemos decir que resulta muy semejante. La tercera posibilidad no puede ser probada con nuestros datos. La cuarta es tratada ampliamente en este texto.

RICHARD F. HAMILTON

responder de la característica de los protestantes blancos, el nivel del sentimiento pro-bombardeo podría igualar al de otros grupos cuando comparemos ésos al mismo nivel que la atención media. Una comparación de los cuadros 2 y 5, más adelante, indica que el impacto de los medios de comunicación es mayor operando en el medio ambiente de los protestantes blancos (6).

CUADRO 2

TANTO POR CIENTO DE LA ATENCION DE LA MASA MEDIA QUE FAVORECE
AL BOMBARDEO: PROTESTANTES BLANCOS SEGUN INGRESOS

	Si. mucho	Sí, no demasiado	No
Menos de 3.000 dólares			
Pro-bombardeo	38 %	31 %	28 %
N =	(37)	(77)	(239)
3.000 dólares y más			
Pro-bombardeo	63 %	45 %	45 %
N =	(125)	(218)	(287)
Un laída cabre la campaña en algún no	viádiaa?		
Diría usted que lee mucho o no demasiado		29 %	22 %
¿Diría usted que lee mucho o no demasiado Menos de 3.000 dólares)?»	29 % (150)	22 % (103)
Pro-bombardeo	9 ?» 39 %		22 % (103) 34 %

Este fallo para eliminar las diferencias sugiere la posibilidad de que, aunque no pueda haber existido ninguna actitud positiva específica anterior, pueda haber existido alguna clase de predisposición latente

y las revistas, las noticias, en el período de julio de 1952 hasta las Elecciones, demuestra que Life era claramente partidario de un ataque a China (ver su editorial del 15 de septiembre de 1952, pág. 42) y el Time era también del mismo parecer. El U. S. News and World Report era también en general partidario del bombardeo, aunque esto está señalado más por comentarios directos que por una investigación directa. Newsweek lo enfoca continuamente hacia la guerra, aunque no sugiere ninguna política especial. The Saturday Evening Post, Readers' Digest, Look y Collier's se caracterizan porque todos eluden el tema.

⁽⁶⁾ Una investigación por separado de las diferencias regionales demuestra que la mayor parte de los puntos de vista de los sureños se debe a la presencia desproporcionada de negros que hay allí. Una comparación de blancos con ingresos controlados demuestra que el Sur está dispuesto algo pro-negociación y los nosureños son más favorables al aislacionismo clásico, siendo el sentimiento pro-bombardeo el mismo en ambas regiones. No se indica una posición especialmente agresiva pro-bombardeo entre los «blancos pobres» en el Sur. Como sus iguales en toda la nación, están pro-negociación.

que conduce a apoyar esta alternativa política cuando surge la ocasión.

Una de las fuentes posibles para esta disposición latente entre los protestantes blancos más acomodados puede ser una ideología conservadora general. Quizás, en otras palabras, estamos tratando con un grupo común de actitudes, una de las cuales es tomar una actitud agresiva frente a las naciones enemigas, y quizás este punto de vista es más frecuente entre los protestantes blancos más acomodados que entre otros grupos. El conservadurismo, como indica la respuesta a la pregunta del «carro del liberalismo», está de hecho relacionado con la actitud pro-bombardeo, ambos como muestra de un todo y dentro del sub-grupo de los protestantes blancos más acomodados. Este subgrupo debe de hecho tener una actitud conservadora mayor que otros grupos. Sin embargo, cuando comparamos sólo los miembros más acomodados y «liberales» de sub-grupos importantes, todavía queda una clara tendencia protestante en favor del bombardeo (7). La ideología conservadora por sí sólo no es suficiente para notar una diferenciación entre los protestantes.

Otra posibilidad, relacionada con la orientación conservadora, es que los protestantes blancos tienen prejuicios latentes que son estimulados en las ocasiones en que las tropas de los Estados Unidos están luchando contra los no-blancos. Puesto que no había en este estudio una pregunta permitiendo un test directo de la hipótesis del prejuicio latente, se hizo posible un intento indirecto a través del empleo de una pregunta sobre la acción del Gobierno en apoyo a la igualdad del trabajo del negro. Se dividieron las respuestas en las siguientes categorías: los que aprobaban la acción del Gobierno Nacional, los que aprobaban la acción del Estado y los que no aprobaban ninguna acción ni ninguna legislación de represión (8).

Los protestantes blancos (los sub-grupos de escasos recursos y los

⁽⁷⁾ La pregunta sigue: «Algunas personas piensan que el Gobierno nacional debería hacer más intentando resolver problemas tales como la falta de empleos, instrucción, vivienda, etc... Otros piensan que el Gobierno está ya haciendo demasiado. En general, ¿diría usted que lo que el Gobierno ha hecho está bien, es demasiado o no es suficiente?» Los porcentajes pro-bombardeo entre los liberales más acomodados son los siguientes: Protestantes blancos, 46 por 100 (466); católicos, 40 por 100 (232); negros, 28 por 100 (46); judíos, 27 por 100 (29); y «otros, sin religión», 18 por 100 (28).

⁽⁸⁾ La pregunta: «¿Piensa usted que el Gobierno debería interesarse en si los negros tienen problemas para encontrar trabajo o si debería despreocuparse de este problema?... ¿Piensa usted que el Gobierno del Estado debería hacer algo sobre este problema o si debería desentenderse también de él?»

RICHARD F. HAMILTON

más acomodados) son de hecho los menos indicados para apoyar ninguna acción nacional del Gobierno en favor de los derechos del trabajo del negro. Esto sirve también cuando tomamos solamente los subgrupos que no son sureños. El examen de la afinidad entre el apoyo a la igualdad del trabajo del negro y el sentimiento del bombardeo entre los protestantes blancos demuestra que los que toman una posición «liberal» son marcadamente menos favorables hacia la política de bombardeo (9). Si tomamos solamente una posición liberal (esto es, apoyando la acción del Gobierno Nacional) y si comparamos los protestantes más acomodados con los católicos equivalentes, nos encontramos que desaparece la diferencia en el sentimiento pro-bombardeo. Para los católicos y protestantes más acomodados y no sureños, los datos muestran que la diferencia entre ellos en el sentimiento probombardeo está unida a la diferencia en las proporciones habidas en su actitud de no-liberales sobre la cuestión racial. Todavía queda, sin embargo, una diferencia considerable entre estos dos grupos y otras minorías.

El apoyo a los derechos del trabajo negro están relacionados con la actitud general económica liberal. Esto suscita la pregunta de si la posición conservadora sobre los derechos del trabajo negro es tan sólo parte de la ideología «conservadora», o si existe una contribución independiente debida a esta actitud. Si tomamos solamente los protestantes blancos más acomodados no sureños, encontramos que los conservadores son más partidarios del bombardeo que los liberales (Cuadro 3). La actitud en favor del rol del Gobierno para garantizar la igualdad en el trabajo, no afecta, sin embargo, claramente al sentimiento pro-bombardeo entre los conservadores. Sin embargo, lo afecta entre el grupo liberal y el grupo intermedio donde encontramos que los liberales «convencidos» tienen un bajo nivel pro-bombardeo mientras que los liberales moderados que no son partidarios de la ayuda del Gobierno a los derechos del trabajo tienen un nivel pro-bombardeo 20 por 100 más alto. La diferencia establecida por el factor racial aparece en el campo liberal. Esta relación con la raza no está presente en el grupo católico equivalente; parece ser un fenómeno únicamente protestante.

⁽⁹⁾ De los no-sureños, acomodados, protestantes blancos que apoyan el rol del Gobierno, 36,5 por 100 (170) eran pro-bombardeo. Esto contrasta con el 58 por 100 (185) entre los que apoyan el papel del Estado, y 55 por 100 (145) entre los que apoyan la no-intervención o alguna legislación restrictiva. El impacto de la actitud hacia la igualdad del trabajo del negro se mantiene independiente de todas las diferencias en la atención media. Los que apoyan los movimientos legislativos nacionales están menos dispuestos hacia el bombardeo a cualquier nivel de la atención media que los que apoyan solamente el rol del Estado o ninguna acción.

CHADRO 3

TANTO POR CIENTO APOYANDO EL BOMBARDEO POR ACTITUDES EN FAVOR DEL DERECHO DE TRABAJO DEL NEGRO Y LIBERALISMO ECONOMICO (PROTESTANTES BLANCOS MAS ACOMODADOS NO SUREÑOS). (SURVEY RESEARCH CENTER. 1952.)

Actitud hacia	اء د	«rol»	del	Gobierno	respecto	ما م	hehleuni	de	trahain	nearo	

Actitud económica	Apoyo federal al rol del Gobierno	Apoyo del Esta- do al rol del Gobierno	No acción o restrictiva	
Liberal o «intermedio»	35 %	57 %	56 %	
N =	(117)	(116)	(77)	
Conservadores	57 %	64 %	58 %	
N =	(21)	(45)	(36)	

Status político

Existe otra posibilidad de que el sentimiento pro-bombardeo pueda ser una manifestación de la reacción de los protestantes blancos que tiene su fundamento en los llamados *status* políticos discutidos por Richard Hofstadter, Seymour Lipset y otros (10).

Como no tenemos una manera directa de compulsar las percepciones de los preguntados socie su posición dentro de la sociedad y su situación ante una falta relativa de status, aquí tenemos otra vez una Lipset, que es la ciudad pequeña y los protestantes blancos rurales los posibilidad indirecta de probar esto. Si suponemos, con Hofstadter y que notan esta falta, entonces deberían ser estos grupos los que son indiferentes a los movimientos del Gobierno para ayudar a conseguir la igualdad del trabajo del negro. La evidencia (excluyendo el Sur) nos muestra que los protestantes blancos rurales tienen menos tendencia a defender la acción del Gobierno y más tendencia a favorecer una legislación restrictiva, aunque estas diferencias son pequeñas. Este sentimiento pro-bombardeo entre los protestantes blancos más acomodados, excluyendo el Sur, es también más frecuente en ciudades más pequeñas y en zonas rurales (11).

⁽¹⁰⁾ En la edición de Daniel Bell, The Radical Right (Garden City: Double-day, 1963).

⁽¹¹⁾ Tomando solamente las regiones no-sureñas y controlando la lectura de revistas, encontramos el sentimiento pro-bombardeo entre lectores prácticamente iguales en toda clase de ciudades. Entre los que no leen, el sentimiento pro-bombardeo está en razón inversa con el tamaño de la ciudad desde el 28 por 100 (57) en áreas metropolitanas hasta el 59 por 100 (52) en poblaciones rurales. Los protestantes están más claramente diferenciados en las áreas metropolitanas donde

RICHARD F. HAMILTON

Alienación

Otra posibilidad es que estemos tratando con poblaciones apáticas, con personas que tienen poco control sobre los acontecimientos de sus vidas y que contestan con una petición agresiva de «orden». Utilizando el estudio de 1952 de la escala de eficacia política, encontramos que esta posibilidad debe ser decididamente rechazada. Los que se sienten capaces de influir en la política están más vehementes decididos pro-bembardeo. Los que se sienten capaces de influir sólo mínimamente en los acontecimientos son más partidarios de negociar (12). El sentimiento pro-bembardeo ha incrementado también con la cantidad de asociaciones formalmente organizadas. Los que con más pro-babilidad aprueban la posición agresiva son los empleados, profesionales, civiles, catedráticos y organización de veteranos.

El compromiso político

Aunque el caso del «bombardeo de China» en 1952 estaba hasta cierto punto comprometido políticamente, las contestaciones de todos los preguntados demostraron que los republicanos estaban sólo en un seis por ciento más favorablemente dispuestos en este sentido que los demócratas (13). El estudio del compromiso político en conexión con la atención media (para ver si la atención media marcaba diferencias entre los partidos) mostró que el compromiso con los partidos era más fuerte, en un sentido bastante restrictivo, entre hombres que no leían revistas. Como se ve en el Cuadro 4, existen diferencias mayores en la actitud compulsada por la identificación al partido dentro del grupo de los protestantes

los que no llegan a esta media están muy por debajo en su nivel del sentimiento pro-bombardeo. En otros sitios parece que las influencias informales son suficientes para atraer a los protestantes no lectores más cerca del grupo medio.

Dos impactos diferentes de los medios de difusión aparecen también en conexión con el tamaño del sitio investigado. Las revistas son más decisivas en las grandes ciudades para cambiar esta «clientela», mientras que en comunidades más pequeñas y en áreas rurales, son los periódicos los que desempeñan esta función.

^{(12) 61} por $100 \, (N=41)$ de los que sienten gran necesidad de una eficacia política son pro-bombardeo comparados con los que necesitan poca eficacia (N=65) El impacto de una eficacia política sensata se mantiene independiente de la atención media.

⁽¹³⁾ Ninguno de los partidos era «Pro-bombardeo» durante la campaña. Se recordará que la solución de Eisenhower incluía «ir a Corea». Los republicanos que apoyaban a Taît o McArthur más que a Eisenhower tenían más tendencia a apoyar la alternativa del bombardeo.

blancos más acomodados; el «efecto de los medios de difusión» lo encontramos en las seis comparaciones por la atención prestada a las revistas. Parece que las presiones no formales entre los hombres republicanos son suficientes para «convencer» a los que no aprenden la «lección» directamente de las revistas. Una evidencia en apoyo de este argumento surge cuando examinamos la preferencia por el bombardeo por parte de los que leen revistas y por las ideas políticas que detentan los amigos. Los republicanos que no se informan de las noticias políticas en las revistas, pero que dicen que la mayoría de sus amigos son republicanos, tienen un nivel de sentimiento probombardeo que es aún más alto que el de los lectores republicanos. Entre los republicanos que no se informan de las revistas, que no conocen la política de sus amigos o que están dentro del campo democrático, el sentimiento pro-bombardeo desciende un 20 por 100. El sentimiento pro-bombardeo entre los demócratas es mayor en el pequeño grupo que lee revistas y tiene amigos republicanos.

CUADRO 4

TANTO POR CIENTO APOYANDO EL BOMBARDEO POR IDENTIFICACION POLÍTICA, SEXO Y ATENCION A LAS REVISTAS. (SURVEY RESEARCH CENTER, 1952.)

	Porcentaje partidario del bombardeo							
	Hombres				Mujeres			
Identificación de Partido			zan revistas como su lítica de información		Que utilizan revistas como su fuente volítica de información			
	Sí	N	No	N	Sí	N	No	N
Republicano	60	(67)	57	(42)	52	(73)	45	(47)
Independiente	51	(45)	44	(32)	50	(28)	39	(33)
Demócrata	52	(59)	43	(65)	44	(70)	41	(65)
Diferencia de Partido	+ 8		+14		十8		+4	

El problema de la edad

El descubrimiento de un sentimiento creciente pro-bombardeo entre la gente más joven presenta también un problema que pide una explicación. La mayor parte de las variaciones por la edad es dada por los protestantes blancos más acomodados. La explicación más correcta, en vista de lo que sigue, es que la gente más joven tiene una instrucción más alta y está así en mayor contacto con los medios de difusión impresos. Sin embargo, los protestantes blancos más acomodados con instrucción de Universidad o de segunda enseñanza, que emplean las revistas como fuentes de información política, aparecen más favorablemente dispuestos hacia el bombardeo que otros grupos

RICHARD F. HAMILTON

equivalentes de otras religiones. A nivel universitario no hay diferencias en el sentimiento pro-bombardeo.

La mejor explicación que podemos dar es que los protestantes blancos más jóvenes y más instruidos leen revistas diferentes o tienen predisposiciones distintas. Desgraciadamente el estudio de 1952 no nos permite demostrar la primera de estas suposiciones. La posibilidad de predisposiciones diferentes puede ser el resultado de educación y experiencias diferentes, la generación anterior pudo tener unas experiencias más pacíficas y un contenido anti-guerra en su educación, los más jóvenes han tenido lecciones sobre la «necesidad de la guerra» (frente al nazismo o comunismo, siendo la tesis corriente que el pacifismo «no sirve») (14). Además, mucha gente de esta generación ha tenido una experiencia directa en la segunda guerra mundial que puede haber afectado a sus actitudes. La posibilidad de que la experiencia personal en la guerra tiene alguna influencia, parece cierta, puesto que, en la relación de edades, los hombres en el grupo de edad que puedan haber estado en la guerra son más marcadamente partidarios del bombardeo. Entre las mujeres, el grupo de esta edad, al que deben pertenecer las esposas de los veteranos de la segunda guerra mundial, es en la mayoría, partidarias del bombardeo. Aun sin este impacto de los

⁽¹⁴⁾ De especial importancia en este asunto es el artículo de Snell Putney y Russell Middleton «Some Factors Associated with Student Acceptance or Rejection of War», en American Sociological Review, 27 (octubre 2962) 655-67. Los hallazgos de este artículo apuntan en el mismo sentido que los de este estudio. Informan que «al menos entre los universitarios son los más sofisticados los que encuentran la guerra nuclear más verosímil y aceptable» (p. 666). También relacionan este resultado con la atención media, dando a conocer algunos estudios experimentales que hacen uso de materiales diferentes y que terminan en una dirección más pacífica y en un cambio muy marcado. También comentando el contenido variable de materiales universitarios, tenemos los siguientes autores: Oscar Handlin, «Textbooks that Don't Teach», Atlantic, diciembre 1957, págs. 110-113 y William L. Newman, «Historians in an age of Adquiescence», Dissent 4 (1957) 64-69. La New York Public Library retiró su apoyo a un programa titulado «Aspectos de la guerra» (que consistía en lecturas, sobre este tema, de trabajos de Eurípides, Shakespeare, Cervantes y Twain porque era una "área sensible" y-dijo un miembro-"una argumentación en pro de la paz no era de interés público". Este episodio es recogido por Marjorie Fiske Book Selection and Censorship (Berkeley: Universidad de California, 1959), pág. 59 n. El cambio de tendencias está indicado por las palabras de un profesor comentando la «Tendencia a la conformidad». Dice «hace cinco años citaron a John Maynard sobre Rusia, ahora citan a Rostow». Ver Paul F. Lazarsfeld y Wagner Thielans Jr., The Academic Mind: Social Scientists in a time of Crisis; (Glencoe: The Free Press, 1959), pág. 199. Este comentario se refiere a la obra de Walt Whitman Rostow: The Dynamics of Soviet Society. Algunos se refieren a éste como "un libro financiado por CIA". Ver David Wise y Thomas B. Ross, The Invisible Governement (New Yor Bantam Books 1965), pág. 260.

«veteranos», todavía quedan algunas diferencias por la edad que hay que tener en cuenta (15). Una vez más, este impacto especial entre los ex combatientes aparece solamente entre los protestantes blancos más acomodados. No aparece entre los católicos. No aparece entre los protestantes blancos de escasos recursos económicos. Esto sugiere una predisposición especial entre estos protestantes más acomodados.

Los católicos

La minoría católica es el segundo grupo más importante en la sociedad. Están ligeramente por debajo de la media en el sentimiento «pro-bombardeo», aunque de las minorías son los más favorables. Un examen de este grupo demuestra que, a diferencia de los protestantes blancos, existe una ruptura decisiva entre los de tres generaciones de antigüedad en este país y los de ascendencia irlandesa e inglesa más recientes, que están sobre la media en el sentimiento «pro-bombardeo». Todos los demás están marcadamente por debajo de la media (16). En conjunto, esto significa que son los católicos asimilados los que tienen la postura de la mayoría; los grupos inmigrantes más recientes la rechazan. Una vez más, la dinámica no es clara. No se puede aclarar con nuestro material de estudio si han tomado esta actitud a través de su asociación con los protestantes blancos o si tienen una cierta "respuesta tipo". El "efecto de los medios de difusión" ya anotado lo encontramos otra vez en este subgrupo (Cuadro 5).

(15) Un tercio de los interrogados fueron preguntados sobre el status de veterano del interrogado o del cabeza de familia. Los resultados básicos fueron los siguientes:

	$H\sigma$	mbres	Mujere			
_	Veteranos	No veteranos	Cabeza de familia de veterano	Cabeza de familia de no veterano		
Pro-bombarded N =	51 % (89)	35 % (136)	39 % (87)	27 º/ ₀ (204)		

Aunque el número de casos es muy pequeño cuando examinamos los subgrupos religiosos por edades, los resultados basados en el tercio de la muestra generalmente corresponden con lo declarado en el texto, que está basado en la muestra completa.

⁽¹⁶⁾ De los católicos con abuelos nacidos en este país, hay 49 por 100 (N=76) que son pro-bombardeo. Entre los de una ascendencia inglesa o irlandesa más reciente, 44 por 100 (N=57) son pro-bombardeo. El nivel máximo para cualquier subgrupo católico era de 35 por 100.

RICHARD F. HAMILTON

CUADRO 5 -

TANTO POR CIENTO PARTIDARIO DEL BOMBARDEO POR ATENCION MEDIA: SE-GUN LOS INGRESOS DE LOS CATOLICOS BLANCOS. (SURVEY RESEARCH CENTER, 1952.)

	si, muchisimo	Sí, no dema- siad o	No
¿Leen sobre la campaña en las revistas?*	_		
Menos de 3.000 dólares			
Pro-bombardeo	**	**	30 %
N =	(6)	(13)	(56)
· 3.000 dólares y más			
Pro-bombardeo	47 %	42 %	37 %
N =	(34)	(66)	(155)
¿Leen sobre la campaña en los periódicos?	•		
Menos de 3.000 dólares			
Pro-bombardeo	37 %	32 %	25 %
N =	(19)	(40)	(16)
3.000 dólares y más			
Pro-bombardeo	47 %	37 %	30 %
N =	(101)	(110)	(46)

^{*} Ver Cuadro 2 para preguntas.

Negros, judíos, otros.

Un descubrimiento interesante sobre estos tres grupos es que están todos mal dispuestos hacia el bombardeo como un instrumento de política en la guerra de Corea. Además, en estos grupos la lectura de revistas no tiene influencia o no tiene relación con el sentimiento pro-bombardeo (Cuadro 6). La mejor explicación que podemos dar es que leen diferentes periódicos. Es aquí donde encontramos que los lectores de Nation y New Republic son opuestos a los seguidores del Time y Life (17). El efecto de la lectura del periódico no es tan consistente como entre los protestantes y los católicos, aunque generalmente sirve para aumentar las actitudes pro-bombardeo.

^{**} Número demasiado bajo.

⁽¹⁷⁾ Seguramente hay muchas otras posibilidades que pueden ser operativas en estos casos como influencia de diferentes escuelas, diferentes grupos primarios su liberalismo básico, o su localización en ciudades. Dado el pequeño número de casos, es difícil hacer un test detallado. Un descubrimiento relacionado que tiende a apoyar el punto de vista de que la influencia de medios de difusión es un factor operativo, es que el impacto de los medios está también marcadamente reducido entre los protestantes blancos liberales ya nombrados (esto es, los que eran liberales económicos y liberales de derechos civiles). Entre los liberales no convencidos, hay una influencia de medios muy marcada.

CUADRO 6

TANTO POR CIENTO PARTIDARIO DEL BOMBARDEO. MINORIA POR ATENCION MEDIA.

	Minorias							
-	Negros	N	Judíos	N	Otros	N		
Atención por las revistas:		Porcer	itaje pro	bomba	rdeo			
Bastante	17	(23)	30	(20)		(13)		
Ninguna	21	(131)	27	(30)	23	(34)		
Atención por los periódicos:								
Bastante	27	(30)	33	(21)	21	(14)		
Alguna	27	(55)	30	(20)	12	(16)		
Ninguna	11	(69)		(9)	18	(17)		

^{*} Incluidos los «no religiosos».

Conclusiones

La cuestión básica en este artículo es: ¿Quién apoyaba la política de bombardear China durante la guerra de Corea en 1952?

Los mayores descubrimientos al contestar a esta pregunta son:

- 1. Protestantes blancos más acomodados (sobre 3.000 dólares anuales).
- 2. Católicos acomodados.
- Los que entre los grupos señalados más arriba utilizan revistas y periódicos como su mayor fuente de información política.
- 4. Los que tienen una orientación conservadora en asuntos económicos internos y con un liberalismo doméstico son indiferentes al papel del Gobierno Federal en apoyo a la igualdad del trabajo del negro.

Nuestra interpretación de estos descubrimientos da importancia a dos factores: la atención a los medios de difusión y predisposiciones latentes. La atención a los medios de difusión, particularmente revistas y periódicos, está claramente relacionada con un fuerte sentimiento pro-bombardeo. Sin embargo, aun con este factor controlado, los protestantes blancos más acomodados están todavía a la cabeza de los demás para apoyar la estrategia más agresiva. Este hecho demuestra que hay algo más que la «contestación de un hombre inteligente» operando en estos grupos.

Nuestro argumento es que los protestantes blancos más acomodados tienen algunas predisposiciones latentes que les llevan a apoyar esta «contestación» cuando se presenta un caso de esta clase. Los

RICHARD F. HAMILTON

dos factores distintos de predisposición que son más frecuentes entre los protestantes que entre otros grupos, son una actitud conservadora y una actitud más liberal hacia los derechos del negro. El primero aparece unido a un panorama conservador más general, estando una de las partes más involucrada en una defensa agresiva «apurada» del interés nacional. El segundo que proponemos involucra un racismo latente más general, que es el apoyo de movimientos agresivos en contra de los no-blancos. Hay que advertir que estos dos últimos puntos son sustentados solamente a través de indicadores indirectos de estas supuestas predisposiciones. El lector se dará cuenta que estos son los soportes menos adecuados para cualquiera de los objetivos de este artículo.

Hay, seguramente, otras posibles indicaciones sobre la curiosa respuesta de los protestantes blancos. Podría ser algo más que una «rectitud de conciencia» usual, que se supone encontrar entre las élites y sus asociados en cualquier sociedad. Esto haría concebir la idea de que los grupos de nivel más bajo aceptan estar en su sitio. Aún queda la posibilidad de que estamos tratando con la idea calvinista de «moralizar al mundo», para cuyo fin, hasta se justifica el uso de medios violentos. Algo de esa orientación se nota en el punto de vista de John Foster Dulles. Como anota un biógrafo:

«Cualquiera que tuvo relación eclesiástica o política con Dulles, encontraba su honradez chocante... Esta estimación propia, esta actitud de conocimiento exclusivo de cosas eternas junto con un sentido de superioridad moral ha sido comprobado por muchos testigos... es el temperamento de salvación exclusiva. Esto conduce fácilmente a atropellar a los demás, aun a hombres de Estado extranieros, si son juzgados demasiado lentos, demasiado poco activos, demasiado equivocados, en otras palabras, malditos. Esto es lo que dijeron unos observadores cercanos y bastante imparciales, durante la crisis de Suez, cuando fue rehusado el préstamo para la presa de Aswan, a final de 1956: "Una atmósfera calvinista persiste en el departamento de Estado con la llegada de Dulles», y en otra ocasión, «Dulles tiene la ilusión de una superioridad moral sobre todos los demás, como si poseyera un oleoducto hasta Dios». Y otra vez, «Hablaba como si hubiese recibido un mensaje especial de Dios». En el fondo de su corazón Dulles tenía madera de mártir de la Iglesia» (18).

⁽¹⁸⁾ Herman Finer, Dulles Over Suez: The Theory and Practice of his Diplomacy, Chicago: Quadrangle Books, 1964, pág. 78.

Es necesario hacer otra aclaración por precaución. Este es el estudio de un ejemplo de una clase de acontecimientos. El bombardeo de China en 1952 fue obviamente una política que atraería el apoyo «conservador». No hay indicios de que hallazgos similares hayan aparecido en todos los casos parecidos. La base social de apoyo cambiaría sin duda con diferentes objetivos. Si se hubiese tratado, por ejemplo, de bombardear los barcos de abastecimiento de Mussolini para España en 1936, hubiésemos encontrado probablemente apoyo «liberal».

Discusión

Este estudio muestra evidencia clara del impacto de los medios de difusión en la determinación de actitudes con resultados bastante significativos. Probablemente no hubiera valido la pena destacar este hallazgo si no fuese por el hecho de que mucho del trabajo anterior sobre comunicación de masas ha concluido con que tiene mayor efecto de «refuerzo» que de convicción. De mayor interés es el hecho de que, contrariamente a suposiciones generales sobre accesibilidad o permeabilidad de las masas sin raíces, nuestra evidencia muestra que los que están influenciados son personas con ocupaciones de alto nivel de instrucción y con un alto sentido de la eficacia política. En conjunto, excepto esta parte de teoría especulativa sobre las «masas vulnerables», este descubrimiento no es del todo sorprendente. Donde las teorías de "la sociedad de masas" ven instrucción como respuesta a «masificación», este estudio demuestra que la instrucción es de hecho el recurso que hace a la "masa" permeable, que la hace accesibles a la influencia de diversas élites. Podríamos decir, en general, que a mayor instrucción, más gente accesible a esta influencia. Tal como están constituidas las cosas corrientemente, las masas accesibles resultan ser la clase media y la clase superior. Los grupos sin instrucción, por el hecho de su misma incapacidad, están aislados de esta influencia. Esta situación particular puede ser muy bien específica de los Estados Unidos, donde las revistas y periódicos son políticamente conservadores, mientras la radio y la televisión son, al menos nominalmente, apolíticas. En un país como Francia, por ejemplo, con una televisión grandemente politizada por el Gobierno, la vulnerabilidad de los grupos de nivel más bajo puede ser considerablemente mayor.

RICHARD F. HAMILTON

«El reverso» del asunto tratado aquí merece también atención, esto es, el sentimiento pro-negociación de los grupos de bajo nivel y de poca instrucción. Este descubrimiento no está de acuerdo con los debates generales sobre la "autoritaria clase trabajadora", cuyos miembros se juzgan peleadores e inflexibles. Parece que hay aquí una lección que aprender. La pregunta básica que se plantea es: ¿Dónde y cómo aprendieron esta lección de negociación?

Influencia del "Comic" en la publicidad (1)

Luis Gasca

Nuestra sociedad de masas se alimenta de una cultura de masas, reducida al mínimo, sucinta, aligerada de toda floritura superflua: una cultura de bolsillo. Estamos viviendo años de neto predominio de la imagen, quinto poder de la sociedad del siglo xx. La imagen, como un monstruo insaciable, lo devora todo, lo arrolla todo. Salta del cartel publicitario, para introducirse en la intimidad del hogar, para incorporarse, imperceptible, pero machaconamente, al propio ser del individuo. Imagen avasalladora, hiriente, dinámica, garbosa, audaz, fascinante, hipnótica, casi sublimal en sus efectos. Imagen en movimiento del cinematógrafo y de la pantalla pequeña de la TV, imagen estática del tebeo, de las revistas ilustradas, de las portadas de novela popular. Imagen a la que se inmola gustosamente el olvidado placer de la letra impresa. Imagen que en una sola viñeta narra un estado de ánimo, un ambiente, un diálogo y sugiere, además, todo un oculto universo desconocido y fascinante, en cada pequeño detalle del dibujo. Casi no se precisan leer los textos escuetos que completan la ilustración. Casi se presiente, ¿para qué leer lo que los ojos ya han captado con facilidad? Parece como si el cine se detuviese un momento para ofrecer en la viñeta un más reposado degustar de la narración. Aunque el quietismo del tebeo es relativo, ya que su riqueza expresiva, su dinamicidad, el actual montaje de sus páginas, hacen de este medio de expresión gráfica uno de los más ágiles que puede encontrar el hombre actual.

El ciudadano medio, perteneciente a una sociedad integrada, como es la sociedad de masas americana, se alimenta desde su más tierna edad con el apetecible pasto que le proporcionan las páginas coloreadas del suplemento dominical de los periódicos. Reparte primero, disputa luego a su padre, con el correr de los años, el pliego que los diarios de su país ofrecen embuchado a su clientela. Cuando, al iniciarse la edad escolar, sale sin compañía a la calle y recibe una asignación semanal, compra en los

⁽¹⁾ El presente artículo amplía considerablemente el texto de la comunicación "Fumetti e Publicità", presentada por el autor en el II Congreso Internacional del "Comic", celebrado en Lucca (Italia) en septiembre de 1966. La introducción y algunos párrafos, forman parte del libro "Tebeo y cultura de masas" actualmente en curso de edición por Editorial Prensa Española.

LUIS GASCA

quioscos Comic-books o tebeos en cuaderno, consagrados a narrar las aventuras de un solo personaje. Mientras desayuna, lee con una rápida ojeada las tiras diarias de los periódicos, procurando recordar donde quedó la narración el día anterior. Y así, sin darse cuenta, se integra en la legión de lectores de tebeos, al igual que otros cien millones de compatriotas suyos. según datos recientes del Newspaper Comics Council. De esta forma, y desde finales del siglo pasado, América ha formado una nueva generación ciudadana, que en todos sus estratos recibe diariamente el mensaje del tebeo. Un mensaje soterrado, discreto, inocuo al parecer, pero tremendamente eficaz, irresistible. Un mensaje repetido utilizando las más diversas y atrayentes formas, que hará al lector hablar, escribir, comer, comprar, amar, vestir, cantar, ganar las elecciones y morir como lo hacen los protagonistas de los tebeos. Exactamente igual. Sus primeros balbuceos colegiales, los gritos de sus juegos durante el recreo tendrán mucho de grito ancestral apache y mucho también de onomatopeya creada por el tebeo. Su tipo de chica, de vecinita para salir a bailar el sábado, se parecerá a Eva Jones (2), aunque con vistas a un hipotético y aún lejano matrimonio. prefieran pensar en su hermana Julieta. Ellas, las muchachas, soñarán por las noches con Smilin' Jack (3), mientras se preparan a los años del petting. del dating y del beso de medianoche en el portal. Ya se ha abierto el círculo, ya está el terreno abonado para la creación de una nueva sociedad. la sociedad de consumo del año 2.000, donde todos seremos consumidores. No será preciso utilizar altavoces para incitar a la adquisición. Cada consumidor sabrá perfectamente cómo decidir su elección. Obrará simplemente como en un caso similar lo hace su personaje favorito.

Toda la ideología de la mentalidad americana está dentro de las viñetas de sus revistas ilustradas. Sus pasiones, su política mundial, su tipo preferido de mujer, el necesario transfert de personalidad que precisa los domingos

⁽²⁾ Eva y Julieta Jones son dos hermanas creadas en forma de "comic" en 1953 por el dibujante americano Stan Drake, que hasta la fecha ha dibujado más de 40.000 viñetas para su serie. La más joven, Eva, es rubia, y representa de forma perfecta a la "calcetinera" o "teen-ager" de hace diez años, con su melena rubia y un ceñido jersey. Eva Jones no solamente es un símbolo de su generación —hoy evolucionado excepto en provincias— sino que en cierto modo ha condicionado a muchas jóvenes que han imitado sus vestidos, maneras y expresiones.

⁽³⁾ El personaje Smilin' Jack ha quedado actualmente algo anticuado como símbolo del galán americano. Dentro del campo del "comic" representa desde hace treinta y tres años a un tipo humano que en el cine ya ha desaparecido, el personificado por el actor Clark Gable. Su autor, el dibujante Zack Mosley, era aviador y por eso su héroe vive siempre aventuras aéreas que apasionan desde la primera página dominical publicada en el "Chicago Tribune" en 1933, a un público fiel, calculado en más de 15 millones de lectores.

por la mañana el oficinista y el médico de guardia. Hay un Superman (4) latente debajo de cada sombrero, y muchas veces es Gordon (5) quien conduce el coche al pasar el puente de Brooklyn. Aunque lo malo de los ídolos es que con el tiempo producen hastío, pierden su sacralizado carácter y al ganar en acercamiento al hombre, se hacen tristemente vulgares. Por eso se ha creado un nuevo personaje de tebeo, que al anochecer, cuando, cansado de su jornada laboral, regresa al hogar, puede elegir para su trasferencia de personalidad entre diez superhéroes diferentes. A Robby Reed, protagonista de "Dial H for Hero", le basta con marcar un número de teléfono. No precisa invocar extraños manes. Ni "Shazam", ni "Abrete Sésamo". Simplemente, telefonear a su personalidad nocturna, y, amparado en su disfraz, olvidar el soterrado amazonismo de la mujer americana que tan bien ha sabido captar un "comic" famoso, Wonder Woman (6). Y así es como un fenómeno de literatura gráfica, concebido exclusivamente para un público lector americano, el "comic", ha cobrado carta de naturaleza internacional, conquistando todos los mercados mundiales. En Viet-Nam, los combatientes leen revistas ilustradas en los dos bandos. Sólo varían los

⁽⁴⁾ La revista infantil argentina "Billiken" popularizó en España la figura legendaria de Superman, conocida también entre nosotros por Ciclón, el hombre de acero. Representación gráfica en las páginas de revistas ilustradas del desdoblamiento de la personalidad, Superman es un paranoico que vive bajo su disfraz de super-héroe, las aventuras que están vedadas al Dr. Jekyll, es decir, el tímido y cobarde Clark Kent. Esta posibilidad de realización amparándose en otro yo, este disfraz de sentimientos que alcanza también a la contextura física, ha influido de forma decisiva en el americano medio, que ha hecho de Superman su héroe predilecto, y el más leído del mundo. En cierto modo, su cine, su literatura, reflejan con frecuencia al "americano bueno" que es Superman y que "quiere ser" todo americano. La figura, harto repetida en la pantalla, del soldado USA que acaba por sus propios medios con diez enemigos armados. La lucha y victoria de Tarzán contra tribus salvajes, incluso la supervalorización de antihéroes como los de las novelas "Two Weeks in another town", o "The prize", deben mucho al "complejo de superhombre" que afecta al americano, incluso en su política exterior.

⁽⁵⁾ Flash Gordon, creado por el máximo dibujante de historietas americano, el fallecido Alex Raymond, ha sido desde sus comienzos, el "comic" de ciencia-ficción con más hallazgos estéticos que se ha editado.

⁽⁶⁾ El caso de Wonder Woman (la mujer maravillosa) es muy curioso. Desde su primera aventura en 1942 hasta nuestros días esta amazona de duros rasgos y fuerte personalidad ha entusiasmado a millones de lectores en su país de origen, sin llegar nunca a cuajar en otras latitudes. A los sicólogos corresponde analizar los motivos de su éxito. Probablemente se debe a que es el único "comic" aceptado por la censura que participa de forma mesurada de ciertos ingredientes habituales en los cuadernos sádicos que se venden a escondidas en USA. Junto con Superman, y por idénticos caminos, ofrece al lector americano todo lo que le pide su subconsciente y que le niega la vida de cada día. Wonder Woman ha influido publicitariamente durante 1966 en la venta de ropa interior femenina, decorada con atributos, estrellas y motivos inspirados en ella.

LUIS GASCA

textos, incluso las onomatopeyas son iguales, ganando la batalla en la que no triunfó ni el volapuk ni el esperanto.

Por eso nuestra civilización es la civilización de las comunicaciones de masas, y nos alimentamos de una cultura visual prefabricada, enlatada en pequeños cuadritos, y así, sin darnos cuenta, nos convertimos en un eslabón del ciclo, en un producto de la cultura de masas.

Ver en Flash Gordon a Tristán y en Dale Arden a Isolda es muy fácil. Cada generación precisa la creación de nuevos mitos, mitos que son en realidad tan antiguos como la historia de la humanidad, nuevas variantes de las historia de Adán y Eva. El complejo mecanismo de sus sueños e inhibiciones exige toda una imaginería colorista y un tanto simple, que sólo puede darle la novela popular, el "Soap Opera" o serial radiofónico, el tebeo.

Al principio, el dibujante, realizador de las primeras tiras ilustradas, era un autor completo de las mismas. Creaba los personajes, las situaciones, el argumento, los "gags", diseñaba totalmente la viñeta, e incluso escribía minuciosamente los textos, que luego encerraba en los globos correspondientes. Luego, al cobrar amplitud el género y lanzarse los primeros "comic-books", la creación de una historieta pasó a ser una compleja operación, obra de un equipo: argumentista, abocetadores a lápiz, ilustradores, especialistas en fondos, creadores de "gags", letristas de onomatopeyas, todo un amplio grupo confeccionador (al estilo de las grandes superproducciones de Hollywood) del cuaderno ilustrado.

La industria de la edición en masa (más acertado sería denominarla como producción en cadena) de revistas infantiles y de tiras ilustradas para periódicos, abrió nuevas rutas a la publicidad. Ante todo, tanto los cuadernos de tebeos como las páginas de suplementos dominicales en color, pasaron a ser un nuevo medio publicitario, excelente para lanzar campañas de productos infantiles, tales como bebidas refrescantes, caramelos, chocolatinas, etc.

Estos fueron los primeros productos considerados como adecuados para apoyarse en revistas infantiles. El niño actual no pide nunca "mamá, dame una gaseosa", sino "quiero una Cola-Tal". Desde la cuna, cercana al dormitorio, está oyendo los "jingles" (7) que anuncian las excelencias de las

⁽⁷⁾ Sería interesante y de plena actualidad que el "Instituto de la Opinión Pública" español analizase en alguno de sus próximos trabajos la influencia de los "jingles" o musiquillas de la Televisión en los niños españoles de todas las clases sociales. Las habituales canciones de corro que se oían en los parques públicos y jardines de la infancia se han visto desplazados por versiones adulteradas —como todo lo que llega al niño por vía oral— de los anuncios de

bebidas efervescentes. En el jardín de la infancia, en las tapias del colegio está viendo durante la edad escolar la imagen repetida de niños como él, guapos y sanos, y además rubios, bebiendo con glotonería vasos de líquidos helados, masticando con repletos carrillos galletas o caramelos. Los niños son futuros consumidores, que, a los cuatro años, diferencian mejor que sus propios padres media docena de frigoríficos diferentes. Cuando les llegue la hora de la elección, al poner un hogar, precisarán mucha menos publicidad que la que en un momento similar necesitaron sus padres. Mientras les llegue esa hora, se hacen intransigentes y sibaritas, diferencian perfectamente el grado de dulzor de cada bebida, y rechazan la que no es su preferida. Son también (como sus volubles madres en la elección de electrodomésticos) amantes de la moda, de la novedad, y desdeñan hoy el producto que ayer hizo sus delicias.

Si en tiempos de la Condesa de Segur las niñas modelo hubiesen alabado ante la grey infantil la sémola tal o cual, sus infantiles lectores, como corderitos, hubiesen hecho subir a las nubes las cifras de venta del producto innovador del fabricante que pensaba como un niño para un producto infantil. Pero la ciencia de la publicidad es tan joven como el "comic" y no se pueden pedir maravillas antes de que pasen sus balbuceos iniciales.

El impacto de los primeros héroes del tebeo, sus posibilidades promocionales, al entrar en el paraíso del mito, sirvieron de trampolín a muchos nuevos productos iguales a otros similares de la competencia, pero que supieron elegir una envoltura atrayente, una figura inconfundible y ya inventada, conocida de todos los niños: una figura de tebeo. Así se lanzaron a principios de siglo los zapatos Buster Brown (8), que aún se fabrican, y los tejidos del mismo nombre.

Desde entonces numerosos productos han tomado su marca de personajes popularizados por el "comic". Esa fábrica de sueños y de reales dividendos que es el estudio de Disney en Burbank, Arizona, ha lanzado siempre de forma escalonada sus películas, las historietas de dichos films, los juguetes y vestidos que utilizan en todo el mundo su "copyright". En 1965 Walt Disney inició su última campaña con los paraguas, bolsos de

Televisión. Los niños españoles han incorporado también a su vocabulario la mayor parte de los "slogans" publicitarios que, utilizando de forma absolutamente inmoral frases coloquiales españolas, se oyen en los espacios publicitarios de TVE.

⁽⁸⁾ El pequeño y travieso Buster Brown nació en las páginas de "Herald" en 1902 como un sustitutivo para el lector del "Yellow Kid" o niño amarillo, que dio su nombre a la famosa "prensa amarilla". Buster Brown, que vestía de forma inconfundible, inspiró la moda infantil de su época y fue imitado por la mayoría de las grandes casas de confección americana. Fue el creador de las chalinas, y del famoso "cuello de marinero".

LUIS GASCA

viaje, vajillas, termos, mostaza, sombreros, pijamas, papel pintado, batas, esponjas, máscaras y goma de mascar Mary Poppins.

Durante cincuenta años se han lanzado al mercado pantalones vaqueros Tintin (9) y Daisy Mae, la rubia esposa de Li'l Abner (10), perfumes Marcy, con campañas patrocinadas por Little Orphan Annie (11), sopas Heinz del Pato Donald, zapatos infantiles Peter Pan, pañuelos de papel Little Lulu (12), camiones para el Ejército Beetle Bailey (13), queso camember Blanca Nieves, chocolate Chanoc (14), chocolates y copos de avena Schtroumpfs,

⁽⁹⁾ De las aventuras de Tintin se editan diez millones de ejemplares. Actualmente es el héroe infantil —sin problema alguno de censura— más famoso en el mundo, ya que sus aventuras pueden ponerse en todas las manos. Las dos películas de largo metraje y el programa de televisión en dibujo animado han contribuido a difundir su imagen en todos los continentes. Son muy numerosos los productos que se han lanzado al mercado amparados en su marca, especialmente en Francia donde se venden cuadernos de dibujo, lápices de colores, acuarelas, etc.

⁽¹⁰⁾ El personaje de "hillbilly" o campesino que personifica en sus historietas Li'l Abner fue popularizado en España por "Pandilla" y otras revistas argentinas, donde se le conocía por Chiquito Abner y Sinforoso Peloduro. Su autor y diseñador, Al Capp, lo creó el 12 de agosto de 1935 en las páginas del "New York Mirror", en plena época del "New Deal" rooseveltiano, cuando en el campo sobraba mano de obra y los campesinos, sin preparación ni cultura, emigraban a la ciudad, sin llegar a integrarse con las capas superiores. Sus protagonistas, Li'l y su mujer, Daisy Mae (se "casaron" en marzo de 1952, hecho poco frecuente en las historietas, excepto en el caso de Prince Valiant (El Pr'ncipe Valiente), han servido para lanzar publicitariamente cientos de productos, entre ellos los pantalones vaqueros "Daisy Mae" y "Dogpatch Denim". Otra creación de estas historietas son los Schmoos, que han servido también para lanzar al mercado sopas, hueveras, productos del campo, zapatos de niños, ropas juveniles, hasta sesenta productos diferentes. Por otro lado, el lenguaje creado por Al Capp para representar el habla del campesino inculto ha sido causa de la creación de los giros coloquiales americanos, de nuevas palabras. Un pueblo de Arkansas llamado Waters pidió y consiguió cambiar su nombre por el de Pine Ridge, lugar donde está enclavado el mítico Dogpatch de Li'l. En otra historieta, Al Capp presentó el "Sadie Hawkins Day", día anual en le que las mujeres cortejan y persiguen a los hombres. Actualmente esta celebración se ha hecho tradicional en los colegios y universidades americanos.

⁽¹¹⁾ Little Orphan Annie es una de las historietas más politizadas de USA, debido al personaje que protege a la pequeña huerfanita, el multimillonario Daddy Warbucks. Además, otros personajes episódicos tienen un claro matiz de parodia política, como Sam Sundown (el tío Sam), Wolf Gnaf (Kruschev), etc.

⁽¹²⁾ La pequeña Lulu (Little Lulu) inició su publicación en la revista ilustrada "Saturday Evening Post", y su ilustradora es Marge Henderson.

⁽¹³⁾ Beetle Bailey ha sido también utilizado para la publicidad de "U-Haul Rental Sistem". En 1940 se inició su publicación, con el nombre de Spider en forma de "cartoon", es decir, chiste. Diez años después pasó a editarse como tira cómica, y en 1951 su autor, el dibujante Mort Walker, ingresó a su personaje en el Ejército, donde sigue desde entonces.

⁽¹⁴⁾ Chanoc es un héroe mejicano. Dotado de todas las virtudes raciales de su pueblo, una vez agotada la cantera de sus aventuras en México, este personaje publicado en forma de "comic" por Publicaciones Herrerías ha trasladado su campo de acción al ilimitado universo de la ciencia-ficción.

sombreros *Penny*, y quesos *Joe Palooka* (15), creación del dibujante Ham Fisher, que en 1937 fue proclamado "Rey del queso", ya que había hecho subir impensadamente las ventas de este producto, debido a que su personaje, gran campeón deportivo, comía queso a todas horas. Y es que el "coco" y el sacamantecas y el "hombre del saco", se han quedado tremendamente anticuados. Ahora los niños no comen lentejas "porque si no viene el coco", sino "porque así lo hace *Tintin* antes de lanzarse a la conquista de lejanas galaxias". Por cierto, que *Little Orphan Annie* ha servido de apoyatura, también, desde el día 11 de junio, para el lanzamiento de la nueva fibra sintética Dacron, de la casa DuPont, así como para la página en color del "Newsweek", insertada en la revista "Advertising Age".

Toda esta inmensa plétora de personajes creados en las historietas ilustradas (más de 5.000 héroes diferentes en todo el mundo), reforzados con frecuencia por sus adaptaciones para la televisión, han servido para la creación de juguetes y disfraces que llevan su nombre y reproducen la espada legendaria del *Prince Valiant* (16), el estetoscopio del *Doctor Kildare* (17), el antifaz del *Lone Ranger* (18) y del *Phantom* (19) y la "Beretta" del agente 007, *James Bond*.

⁽¹⁵⁾ Al morir Ham Fisher en 1956, el dibujante Moe Less le sucedió en la realización de las aventuras de Joe Palooka (Pancho Mamporro). Personifica, junto con Big Ben Bolt, al muchacho americano corriente, que gracias a su bondad y dotes para el boxeo, conquista un puesto en la sociedad y si se lo propone puede llegar a ser Presidente de su país. El poder de persuasión de Joe Palooka era tal, que su utilizado durante la segunda guerra mundial para levantar la moral de la tropa que precisaba una rehabilitación sisica, los parapléjicos, etc. El propio presidente Roosevelt selicitó a su autor por ayudarle a ensalzar las virtudes del americano con sus historietas y para que sus aventuras tuviesen la máxima actualidad, le informó por medio de su Ministro de Información de los avances de Montgomery. Antes de cada combate, Joe Palooka acostumbra a comer queso (como Popeye toma espinacas). Por eso su autor, Ham Fisher, sue coronado "Rey del queso" en 1937. El autor de Popeye también tuvo aquel mismo año su recompensa por popularizar y hacer subir a las nubes las ventas del producto: la población agradecida de Crystal City, en Texas, le erigió una estatua de piedra.

⁽¹⁶⁾ El Prince Valiant, o Príncipe Valiente, sue creado en 1937 por Harold Foster, que abandonó sus ilustraciones de Tarzán para dedicarse exclusivamente a ilustrar semanalmente una página en colores de sus aventuras.

⁽¹⁷⁾ El Doctor Kildare ha sido utilizado, además de en novelas y "comics". en películas y seriales de televisión.

⁽¹⁸⁾ Uno de los disfraces más utilizados por los niños de todo el mundo es el de Lone Ranger, el Llanero Solitario, a quien sólo iguala en popularidad El Zorro.

⁽¹⁹⁾ Phantom es muy popular en España. Se le ha conocido entre el lector de habla hispana por El Fantasma y Fantomas, pero la máxima difusión la ha alcanzado bajo el apelativo de El hombre enmascarado. Junto con Dick Fulmine (Juan Centella) y Flash Gordon constituye el triunvirato más conocido del "comic" extranjero en la Península.

Es curioso constatar en la sección de juguetería de los grandes almacenes de París, Londres, Milán, la profunda influencia operada a través de los dos últimos años por el tebeo o "comic" en la presentación de los juguetes. Las pistolas, fusiles y soldaditos de plomo se ofrecen a la infancia en cajas que reproducen viñetas de historietas y que además están cruzadas por zigzagueantes onomatopeyas. "Action Tommy Gun", "Swan-off Shot Gun", y muy especialmente la "James Bond 100 Shot Repeater", son claros ejemplos del interés de los fabricantes de juguetes en que el niño identifique en sus regalos de Navidad a los héroes predilectos de toda una generación.

Entre los anuncios que utilizan personajes ya populares para captar la atención del presunto comprador, se han hecho tradicionales a la largo de los años las campañas de copos de avena, con Abbie and Slats (20) y Li'l Abner. Este último, al igual que Gerald McBoing-Boing, ha servido también para reforzar las ventas de la Pepsi-Cola. También se han utilizado para hacer populares, incluso para "intelectualizar" productos de elevado precio. La Ford ha lanzado campañas anuales presentadas por el pequeño Charlie Brown de la serie Peanuts, Dick Tracy (21) y Casper the Friendly Ghost, este último para el modelo Ford 1966. Little King, que ha popularizado en España la revista "La Codorniz", ha sido utilizado en 1966 para hacer llegar al gran público la producción de la "United States Steel", bajo el lema "El pequeño rey cabalga de nuevo".

La persuasión publicitaria se ha hecho patente incluso en campañas nacionales, donde parecía totalmente inadecuada su utilización, donde muy pocos podían confiar. ¿Qué decir de Superman alabando las ventajas de la Banca Nacional, de Blondie (22) atrayendo clientes para el Banco de América, o de Dennis (23) incitando a la compra de la Enciclopedia Británica? En España estas insólitas posibilidades, realmente ilimitadas, se han hecho patentes con el fenómeno la Familia Telerín. Se trata de un "spot" creado por José Luis Moro para TVE, que presenta a unos hermanitos en el momento de irse a la cama. Viene a ser una llamada de aviso para grandes y chicos de que ha llegado "la hora de los peques". De esta

⁽²⁰⁾ Abbie' n' Slats, de Raeburn Van Buren, se editó en Sudamérica con el título de "Crispín y Chispita".

⁽²¹⁾ Dick Tracy nació en 1931, en el "Tribune" de Chicago.

⁽²²⁾ Blondie (Pepita, la esposa de "Lorenzo Parachoques") ha influido de forma decisiva en la "Mass-culture" americana. En los años treinta inspiró la moda femenina y su famosa "permanente" influyó en el peinado de su época. En USA se sirve en los restaurantes un bocadillo que se llama como su marido: "Dagwood Sandwich."

⁽²³⁾ En España a Dennis the Menace se le conoce por "Daniel el Travieso"

simpática familia han salido infinidad de productos, y lo que es mucho más importante, sicólogos y educadores han comprendido las posibilidades de su utilización como arma persuasiva. De esta forma se ha hecho popular la campaña de vacunación, y actualmente se proyecta utilizarlos en la de limpieza nacional.

Hasta un medio tan tradicional como el de los anuncios en televisión se ha visto afectado por esta nueva forma de publicidad, que prefiere llegar al alma del pueblo por medios del pueblo: por medios de la masa. En 1965 se han realizado numerosas experiencias en este sentido. Unas presentan cartones fijos, con escenas dibujadas con la técnica de los foto-romances, para anunciar productos químicos, escuelas de idiomas, fábricas de baterías de cocina, etc., así como dibujos animados con técnica de tebeo. Las posibilidades son ilimitadas. Su atractivo visual, indiscutible.

La conocida firma "Vick Chemical" ha utilizado durante todo el primer semestre de 1966 un conjunto de "spots" L'alizados con el estilo "comic", utilizado también en Estados Unidos por la Berlitz School para anunciar sus clases de idiomas. Una compañía fabricadora de alumnio ha lanzado una divertida parodia de los agentes secretos a lo James Bond para anunciar sus productos en forma de "comic", con el título muy adecuado de "Man from AAMA". Y otra firma de categoría, la "Procter and Gamble" ha ido más lejos al unir sus "spots" de televisión, protagonizados por George (un personaje dentro del más puro clasicismo de los "comics") junto con una campaña en revistas y semanarios.

Esta revolución visual del trillado medio de expresión publicitaria que es la televisión y sus películas "comerciales" —como se denominan en Sud-América— o "sports", está sufriendo, influenciada por el "comic", una renovación radical, de gran atractivo estético. En Estados Unidos, según las últimas estadísticas, ha tenido un notorio éxito popular el anuncio en televisión conocido por Batlady, fruto o parodia derivado de la serie de películas cortas sobre Batman (24). En una cinta que dura de 10 a 20 segundos, realizada en color, un coche se lanza a toda velocidad por una carretera, seguido de la onomatopeya "Zoom!", símbolo habitual de la velocidad casi supersónica en la viñetas del tebeo. Mientras el automóvil sigue su loca carrera, otra onomatopeya se dibuja en la pantalla, casi un grito de guerra: "Yeeeeek!", dibujada en gruesos caracteres. Y al detenerse el coche, una anciana tocada de candoroso y florido sombrero, anuncia

⁽²⁴⁾ Sobre la "batmania" y la venta de productos *Batman*, amparados en esta marca, cf. "USA: locura Batman", por Jesús García de Dueñas, en el núm. 226 de "Triunfo", 1 de octubre de 1966.

desde la ventanilla las ventajas del vehículo y concluye con un globo que se escapa de sus labios, con la alegre exclamación "Wow!".

En este ejemplo se mezcla la imagen real con los letreros dibujados. Pero el "spot" titulado "Los problemas de Margie", dirigido a un público primordialmente femenino, ha ido más lejos. Está totalmente dibujado, en viñetas, y para que la voz humana no empañe el encanto del "tebeo animado", el único sonido que se escucha mientras se desarrolla la acción es algún compás de órgano.

El efecto de este tipo de publicidad en el espectador medio es contundente. Está harto de anuncios chillones agresivos, verdaderos puñetazos audio-visuales a su sensibilidad y estragada receptividad. Por eso agradece este otro tipo inédito de "soft publicity" y atiende al discreto consejo o mensaje que se le ofrece sin estridencias.

El poder de la imagen del superhéroe en los diarios puede hacer simpático o crear un clima cordial ante un espectáculo teatral falto absolutamente de relación con dicho personaje. Durante 1966 el dibujante y publicista Alvaro Moya ha realizado una experiencia muy interesante. Se trataba de anunciar una obra teatral, "A Megera Domada" ("La fierecilla domada", de Shakespeare) que se representaba en el "Teatro Aliança Francesa" de São Paulo, Brasil. Para ello, se utilizaron tiras de tres o cuatro viñetas que presentaban a Lone Ranger, Superman, Tarzan y Batman abandonando su campo de acción habitual para dirigirse al estreno teatral.

En el vasto campo del cine las posibilidades del "comic" son incontables. Por un lado, es mucho más fácil vender a los distribuidores un film basado en un personaje popular, por haber sido publicado en forma de "comic", que otro desconocido. Investigaciones en este campo me han llevado a descubrir más de 1.200 films basados en héroes del tebeo. Y la lista aumenta cada día con las nuevas versiones (cinematográficas o televisivas) de Batman, Jodelle (25), Barbarella (26), Green Hornet (27), etc.

Pero ahí no acaba la influencia publicitaria del "comic" en el cine. Para lanzar un film, la productora confecciona carteles, fotografías, avances filmados, anuncios para prensa y revistas, gacetillas radiofónicas y "pressbooks" (conocidos en España por "lanzamientos"), donde se proporcionan los datos técnicos, argumento, "slogans" publicitarios, etc. Los estudios

⁽²⁵⁾ Las ilustraciones del "comic" para adultos *Jodelle*, realizadas por el dibujante Guy Pelaert, son las primeras que fusionan el mundo del "comic" y del "Pop Art".

⁽²⁶⁾ Barbarella, de Jean-Claude Forest ha influido decisivamente en la moda, peinados y maquillaje femenino de 1966.

⁽²⁷⁾ Su creador, en 1940, fue Bert Whitman.

ingleses y americanos suelen reforzar estas campañas con tiras de historietas que narran las escenas más divertidas (es el caso de las películas de los años cincuenta de la pareja cinematográfica Dean Martin y Jerry Lewis) o los momentos culminantes de la acción, en dramáticas viñetas que heredan la tradición de los seriales o películas por jornadas.

En Estados Unidos se utiliza también la edición de hojas a todo color, con el formato de los suplementos dominicales de los periódicos, que narran las primeras escenas del film para incitar al lector, presunto espectador en potencia, a que acuda a la sala de espectáculos donde se proyecta dicho film. Estas hojas se distribuyen a la puerta de los cines, por correo, junto con el periódico, etc. Como ejemplo de la fabulosa distribución de estas hojas editadas a cuatro colores, baste citar que de la hoja que anunciaba la película de Norman Panama y Melvin Frank "That Certain Feeling", se editaron cuarenta millones de ejemplares, ya que se calcula en la misma cifra los lectores de las aventuras de Li'l Abner, el protagonista del dibujante Al Capp, que presentaba paródicamente dicho film.

Desde primeros de siglo, avispados anunciantes descubrieron también las grandes posibilidades que encerraba la creación de personajes conductores de su publicidad. Es decir, héroes creados por la propia marca que llevaban su nombre, y que en forma gráfica de narración "a lo tebeo", alababan en cada anuncio las ventajas del producto. Así surgió, en 1931, Tiny Samson, para los Grape Nuts de la "General Foods Corporation", y un año después, el Inspector Post, de los copos de avena del mismo nombre, o ya en nuestros días, Mary Mild, quien, como Mary Poppins, limpia la casa volando por los aires. Dentro de este círculo de anguila que es el cine-comic-publicidad, el ciclo se llega a cerrar en ocasiones. Así ocurrió hace treinta años con Globi, creado por la publicación suiza "Globus" para utilizarlo en su propia publicidad. Pues bien, fue tal su éxito que los miles de cartas recibidas obligaron a sus propietarios a utilizar el muñeco en tebeos corrientes, sin fines exclusivamente publicitarios. Así fue como Globi pasó a formar parte, por derecho propio, de los héroes de papel de nuestro siglo.

En España se han utilizado personajes de anuncios en televisión como protagonistas de historietas en revistas ilustradas. Es el caso de "Don Pedrito que está como nunca", "Pepsiman", etc.

La publicidad argentina llegó a crear, allá por los años cuarenta, todo un estilo del reclamo destinado al público femenino. Era la época del semanario "Para Ti" y de los zapatos "de coja". Los dibujantes argentinos (Pascual Guida y sus diseños en el diario "Crítica"), Enrique Vieytes y Joaquín Albistur entre otros muchos, adoptaron el gusto del público fe-

LUIS GASCA

menino en ciertos anuncios en dos tiras horizontales que se insertaban, y se insertan todavía, en los suplementos americanos. Precursores del "fotoromanzo" actual, aquellos reclamos, que en Argentina se confeccionaban verticalmente y a la aguada, contaban una historia digna de serial radiofónico. Venían a poner en solfa la introducción del "hada buena" de la publicidad dentro de la vida de la muchacha porteña. Una chica con semblante afligido comprueba que ningún muchacho le invita a bailar. "Alguien", reencarnación de ese espíritu benéfico, le aconseja usar un desodorante. Y así se convierte en la reina del baile. La historia tiene, naturalmente, infinitas variantes (la chica con cabello quebradizo y sin ondular, la chica con acné juvenil, la chica que no sabe hablar francés) y su efecto es siempre el mismo: un marcado interés en la lectora.

Los resortes socio-sicológicos, utilizados para la confección de estas tiras de viñetas dirigidas a la mujer, son elementales y, por tanto, eficaces. Analicemos un ejemplo entre los antes citados, compuesto de las siguientes viñetas:

- 1.º Una muchacha observa el escaparate de una joyería.
- Va vestida como una mecanógrafa. Bajo el brazo lleva su block de dactilografía, acaba de salir probablemente de su trabajo.
- Su cara está triste, sus cejas y labios fruncidos en una mueca, reflejan un estado de ánimo, pasivo y un tanto envidioso.
- El escaparate de la joyería ofrece un amplio muestrario de alianzas que brillan rutilantes (reforzado este efecto por pequeños haces de rayos que se escapan de cada gema).
- Para llamar la atención de la lectora y reforzar el escaparate, en lugar bien visible destaca sobre un fondo oscuro un gran corazón de terciopelo blanco, con tres alianzas de tamaño desmesurado, y un letrero escrito en letras góticas sobre un pergamino con la palabra "Alianzas".
- De la boca de la muchacha se escapa un globo seguido de globos más pequeños. En el globo grande se lee en gruesos caracteres: "¿Cuándo me tocará a mí?"
- 2.º La muchacha escucha el consejo de otra amiga de su misma clase social.
 - La amiga viste como ella, de forma muy similar, para evitar clasismos, ya que el anuncio va dirigido a un determinado estrato social.
 - La muchacha protagonista acentúa su triste expresión.
 - Su amiga está exultante de alegría y belleza, su boca se abre en una clara y blanca sonrisa, que exhibe unos dientes perfectos.

- De la boca de esta amiga fluye el siguiente globo: "Querida, estoy segura de que ya estarías casada si... dime, ¿por qué no consultas al dentista sobre tu aliento?
- 3.º La muchacha conversando con el dentista.
- El dentista viste bata blanca de manga corta y lleva el pelo impecablemente peinado, con abundante brillantina.
- Su altura sobrepasa la de la muchacha, dando una sensación de seguridad, de protección, pero sin llegar a avasallarla.
- En su mano mantiene el torno, en forma explicativa, no amenazadora.
- La muchacha sonrie por primera vez, confiada, expectante.
- En un globo que encierra el texto, el dentista explica la causa de su mal aliento y la forma de combatirlo con cierta marca dental.
- Esta viñeta va precedida de un titular: "Y ella consultó al dentista".
- 4.º La muchacha, vestida de novia, con su marido.
- El novio sonríe feliz, sin miedo al mal aliento, que ha desaparecido.
- La novia exhibe por vez primera su dentadura, tan perfecta ahora como la de su amiga.
- El novio le dice por medio de un globo: "Desde ahora eres mía para siempre".
- La claridad del contenido de la viñeta (cuando desaparece el defecto toda muchacha puede casarse) se acentúa con un letrero explicativo: "Gracias a la crema dentífrica de más alta calidad".
- 5.º Ultimo consejo de la muchacha.
- Sigue vestida de novia y afirma: "La crema dentífrica X limpia su aliento mientras limpia sus dientes".
- Esta imagen se refuerza con la vista del envase y del tubo, así como la inclusión del "slogan" que identifica la marca.

Historietas similares fueron y son utilizadas para productos femeninos en revistas de todo el mundo. Apelan a la sensibilidad de la mujer, ofreciéndole los mismos incentivos de las "foto-novelas" o de la literatura gráfica femenina:

- A. Mujer desgraciada.
- B. Superación de la desgracia.
- C. Final feliz con boda.

Algunos productos han seguido desde entonces el mismo camino, y otros, como el detergente europeo Dash durante 1965, han dado un paso

LUIS GASCA

más, creando historietas a todo color, con argumentos que interesan a toda la familia.

Cuando dentro de unos años se analice con calma el grafismo del año 1965 en publicidad podrá comprobarse la influencia increíble del "comic", no solamente en la utilización de personajes, sino también incluso en la distribución de textos. La recomendación del doctor, las ventajas de un caldo, los "siete puntos básicos" de una lavadora, se ofrecen al lector dentro de globos y, de esta forma, no sólo hablan las guapas señoritas rubias apoyadas en el frigorífico o el televisor, sino que también dialogan los productos, las cosas.

Un anuncio típico de la nueva era que ahora se inicia presenta un gran rascacielos lleno de ventanas. De una de ellas sale un "globo" con el siguiente texto: "¡Desde luego que estoy seguro! Lo leí en "Newsweek". Y la onomatopeya en otros anuncios viene a reforzar y dar agilidad a la imagen. En este sentido es modélico el siguiente anuncio del "Rape Picon". Primera viñeta: un ama de casa abre el refrigerador (onomatopeya dominante: Hop). Segunda viñeta: echa el contenido del sobre (onomatopeya: Zwip). Presenta el plato terminado (onomatopeya: Mmm!). Una marca de galletas, la "Nabisco", ha utilizado una serie de originales para revistas basados en las "comestibles" onomatopeyas Crirsptt y Crack, que hacen las galletas al crujir entre los dientes.

La aparición como fenómeno gráfico del "Pop Art" ha influido de forma considerable en las posibilidades de variar la estructura del diseño publicitario, de quebrantar normas que parecían intocables y de renovar la presentación al público de productos de consumo. La cultura de masas actual exige un arte nuevo dentro de su clasicismo formal. Nuevo, porque su presentación es insólita, aunque beba en las fuentes de inspiración de lo cotidiano.

Este nuevo arte, el "Pop Art", toma su estética de la presencia de los objetos que describe, de la realidad diaria, de la poesía de las cosas vulgares que nos rodean. Objetos que pertenecen al día de hoy, productos de supermercados o de la publicidad. Es decir, la sublimación de lo banal por el camino del arte.

Cuadros que exhiben botellas de coca-cola, latas de tomate y de sopa, neumáticos, teléfonos, bañeras. Esto es el "Pop Art".

Todo empezó en 1950, cuando Jasper Johns descubrió como motivo pictórico las banderas de su país, Estados Unidos, las jarras de cerveza, los números y siglas. Johns fue el primer pintor "Pop". Poco después, Robert Rauschenberg se inspiró en una almohada, una sábana, un reloj.

Pero descritos no de forma más o menos figurativa, casi lindando con lo abstracto, sino de forma real, cuanto más real mejor.

Los estetas de la nueva forma de pintar utilizan con frecuencia los "comic-strips" (materia prima de muchos "collages" en épocas anteriores) para concebir sus cuadros. Entre todos ellos, destaca en esta modalidad Roy Lichenstein. "Me interesaba —ha dicho— por el "comic-strip" como medio visual, mucho antes de usarlo en mis cuadros. Su técnica es un perfecto ejemplo de un proceso industrial, que resulta de la necesidad de rápidas y baratas impresiones en color. Estos símbolos impresos llegan a alcanzar la perfección en manos de artistas considerados como comerciales. Cada generación de ilustradores modifica y refuerza estos símbolos, que de esta forma llegan a formar parte de su vocabulario. El resultado es un estilo impersonal. En mi propio trabajo me gustaría dirigirme hacia un neoclasicismo."

El "Pop-Art" ha tomado, pues, su técnica del "comic". No es de extrañar que en esa estrecha simbiosis del tebeo con el "Pop Art", éste, a su vez, haya influenciado a la Publicidad. Las fuentes del arte en este sentido recorren un camino inverso hasta llegar a su punto de partida.

La técnica de un Lichenstein ha sido utilizada en determinados reclamos. Ambos, Lichenstein con sus cuadros como "Eddie" o "Two Swimmers" y los realizadores del anuncio publicitario, han procurado llegar a la masa con idéntico medio de expresión e idéntica forma de realizarlo. Puede afirmarse que no existe diferencia entre ciertos cuadros del pintor citado y algunos reclamos como el que se ha hecho popular en revistas universitarias americanas para anunciar afeitadoras eléctricas. La esposa llora desconsolada, su marido (encerrado dentro de un globo que representa el pensamiento de la mujer) se queja de que se irrita la piel al afeitarse, la máquina de afeitar "habla" con la mujer y le aconseja sus servicios.

La amalgama comic - publicidad - pop art puede hacerse también de forma violenta, pero plástica, admisible. Por ejemplo, la mitad de un anuncio a todo color ofrece la parte superior del rostro de una muchacha, pero su boca está dibujada en estilo "pop", lo que acentúa el impacto, al hacer que el lector fije su atención en la marca de chocolatina que está degustando. Por otro lado, en el "New Yorker" se ha publicado una promoción de café brasileño basado en un original de página entera, que se limita a reproducir una viñeta a gran tamaño de una pareja tomando café. Las tramas de gruesos puntos, la estética de los textos (donde al citarse el café en vez de la marca se "ve" el bote) ayudan a una rápida asimilación por el lector.

La "King Features Sindicate", que agrupa a muchos de los más im-

portantes dibujantes de historietas de Estados Unidos, lanzó al mercado a fines de 1965 unos cuadros conocidos por la sigla PAP (es decir, retratos "Pop Art"), con tan gran éxito de venta que después de anunciar su venta con una sola inserción en el "New York Times" recibieron miles de órdenes. Se trata de litografías baratas, menos de cuatro dólares cada una, que reproducen personajes como Blondie, Beetle Bailey, Jiggs and Maggie (28), The Phantom, Mandrake, Gordon y Prince Valiant.

El estilo "Pop" ha influido también durante los dos últimos años en la presentación de los libros: en la confección de sus portadas. Y, pese a lo que podía esperarse, los libros que adornan su exterior con viñetas de tebeo, no son novelas populares de géneros mal llamados ínfimos, sino novelas y ensayos avanzados, que precisan un público cultivado.

El fenómeno se debe, probablemente, a una corriente de intelectualización del "comic", un acercamiento esnobista, y por tanto exagerado, del intelectual al tebeo.

La portada de "Les fourmis", de Boris Vian, exhibe una viñeta de guerra. La versión española de "Ciencia y Ficción", de Patrick Moore, ofrece tres cuadros de la historieta Flash Gordon. Y los editores italianos, especialmente Feltrinelli y Bompiani, han utilizado trozos o detalles de tebeos, muy ampliados y con gruesa trama, para la confección de las portadas de "L'impagliatore di sedle", de Ottiero Ottieri; "Il razzo morto e le comete", de Godoffredo Parise (el rostro de Mandrake); "La Cugina", de Ercole Patti, y "Il padrone", de Godoffredo Parise, con el tío de Donald

El último premio Formentor, "The Nigh Clerk", de Stephen Schenck, ha sido editado en Estados Unidos con una ilustración de "comic" sádico, siguiendo la línea de "The house of Torture", diseñado por Ruiz.

También las revistas participan de esta tendencia y en la misma línea es modélica la innovación gráfica ofrecida por el número de junio de 1965 de la revista "Jazz Magazine", dibujada por Alessandrini y que presenta a *Superman* tocando la trompeta, mientras que de sus labios se escapa la onomatopeya "Whoosh!", escrita en gruesos caracteres.

Después de un letargo de años, la ilustración en color de revistas americanas se ha liberado de la tradición y la escuela (tipo "Colliers" y "Post") de un Andrew Loomis y, sobre todo, de Norman Rockwell. Asistimos a una explosión de colores, a una liberación de los titulares. En este sentido merecen destacarse aportaciones a la revolución gráfica tan interesantes como las de Seymour Chwast en "The Ivy League Girls on the Road" y Paul

⁽²⁸⁾ Jiggs and Maggie (Educando a papá) fueron utilizados para lanzar al mercado alimenticio latas de "carne guisada con berzas".

Davis en su versión de la novela corta de Robert Ruark "Nothing Works and Nobody Cares".

Durante el pasado año, el campo de acción publicitario en la línea del "comic" se ha ido ampliando hasta llegar a extremos dignos del más detenido estudio, ya que se hallan —omnipresentes y audaces— en la mayoría de los medios de comunicación actuales. Puede afirmarse, sin riesgo de caer en exageración, que hoy en día todo se puede anunciar por medio del "comic". Veamos algunos ejemplos recientes, de las campañas publicitarias del pasado verano:

- 1.º Reclamo en periódico, de un Hotel de la Cadena Hilton, el Virgin Isle, de St. Thomas. Presenta a dos caballitos de mar que dialogan por medio de globos, lo que resulta más acertado que nunca, ya que los peces... ¡sí que hablan utilizando globos! Uno de los caballitos de mar comenta las ventajas del Hotel, y el otro le responde, dentro de las tradicionales convenciones del "comic": "Glub!"
- 2.º Tarjeta de propaganda de productos farmacéuticos. Es una variación acertada del tradicional procedimiento que inunda los casilleros de correspondencia de la clase media. Esta vez consiste en una viñeta en la que la enfermera, después de un dubitativo "Hmmmm!", anuncia al médico la oferta de muestras médicas gratuitas.
- 3.º La marca "Abiti San Remo" lanza su nuevo estilo de trajes para caballero 1966, utilizando a un enmascarado de larga capa roja que dice: "Io sono Stilman, l'uomo dal mantello rosso. Nello stile è il mio potere". Los super-héroes al servicio de la super-publicidad, como en el caso del detergente "Dixan", otro producto italiano, que sustituye la quizá anacrónica figura del caballero medieval de "Ajax", por la mucho más actual de un héroe, enmascarado también, que gracias a sus poderes ofrece al ama de casa maravillada: "Magia di pulito, magia di splendore".
- 4.º Otra forma curiosa de publicidad es la inserción en revistas y periódicos de pequeños cuadernillos de historietas. Este procedimiento lo ha utilizado recientemente el American Iron and Steel Institute al producir las aventuras del Captain Steel, un pequeño osito que lleva las insignias del Instituto. Esta campaña de popularización de un producto árido y difícil (del que se ha dicho todo o casi todo dentro de una elevada línea de prestigio) se complementa con el regalo de un muñeco de plástico, que representa al audaz astronauta del reino animal.

La Bendix Corporation ha utilizado, por su parte, las páginas del popular "comic-book" "Archie", para anunciar su nuevo motor de dos tiempos, a la vez que ofrece bonos para pedir información dirigida a chicos curiosos y amantes de la mecánica.

LUIS GASCA

5.º La línea gráfica de los publicistas europeos se adapta en ocasiones a los lectores de sus "comics" infantiles, creando entonces reclamos publicitarios, concebidos pensando en el público lector infantil, y en este sentido las revistas ilustradas de Bélgica han llegado a grandes hallazgos. Algunas de estas viñetas publicitarias crean marca, como en el caso del herrero que admira un automóvil diciendo: "Le métal c'est mon affaire! Je vous le dis, une Volvo en acier suédois pour 99.900 F. c'est une affaire".

Y para terminar, como las insospechadas posibilidades del "comic" como motivación publicitaria todavía no han acabado de sorprendernos, merece destacarse una curiosa innovación. La fábrica de plásticos "Aurora" lanzó el 5 de diciembre de 1965 un suplemento a todo color del "The New York Times" en forma de "comic" de 16 páginas para promocionar sus muñecos. Fueron sus embajadores Superman, la novia de Frankestein y Alfred E. Neuman, el popularísimo personaje de la revista humorística "Mad".

El camino de la publicidad del futuro está abierto. Y en él figurará de forma destacada la viñeta coloreada del "comic".

Introducción a la Sociología Política de Otto Stammer

Antonio López Pina(*)

La obra de Otto Stammer en el marco general del legado científico alemán

La Ciencia Política en Alemania debe a Stammer la formulación concisa pero aguda de la realidad política de posguerra. El formal análisis de la evolución de la Democracia de Leibholz cobra caracteres más acabados en la obra del sociólogo berlinés.

a partir de 1950. He equí una lista de los trabajos sobre que se basa el presente comentario.

Die Entstehung und die Dynamik der Ideologien, en "Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie", 3, Jhg., 1950/51, Heit 3.
Herrschaftsordnung und Gesellschaftsstruktur, en "Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung", Verwaltung und Volkswirtschaft, 71, Jhg., Heit 3, 1951, på

 Das Elitenproblem in der Demokratie. en "Schmollers Jahrbuch für Gesetzgebung, Verwaltung und Volkswitschaft, 71 Jhg., Heft 5, 1951, págs. 1-28. - Fällt die politische Entscheidung im Parlament oder im vorparlamentarischen

Raum? Berlín, 1952.

 Malm? Berlin, 1932.
 Die politische Verantwortung von Unternehmern und Gewerkschaften, Frankfurter Heite, 8. Jhg., Heft 11, Nov. 1953. págs. 844-854.
 Marx und die Gesellschaftskrisis der Gegenwart, en "Karl Marx heute". Ein Erinnerungsbuch an den 70. Todestag. Hannover, 1953, págs. 27-57.
 Die internationalen Gewerkschaften in historischer Sicht: Die autoritären Systeme, en "Gewerkschaften Im Staat". Hgb. Wolfgang Hirsch-Weber, im Auftren, des Deutsche Gewerkschaften Les Begeben 1955. Auftrage des Deustchen Gewerkschaftsbundes, Berlin, 1955.

Auttrage des Deustenen Gewerkschaftsbundes, Berlin, 1955.
 Demokratie und Diktatur, en "Hessische Hochschulwochen für staatsbürgerliche Fortbildung". Bd., 8. Bad Homburg, Berlin 1955, págs. 182-202.
 Politische Soziologie, en "Soziologie". Hgb. Arnold Gehlen & Helmut Schelsky. Eugen Diederichs Verlag, Düsseldorf-Köln, 1955.
 Gesellschaftsstruktur und Organisationsswirklichkeit der Verbände, en "Die Neue Genellschafts". II. Ibg. 14955.

Neue Gesellschaft", II, Jhg. Heft 3, 1955, págs. 3-10.

^(*) Con estas páginas intento iniciar a los estudiosos españoles en la obra de un hombre, puente entre la Sociología alemana prenazi y la generación científica de posguerra. Con ello pretendo, de una parte, introducir a los interesados en la variedad de elementos analíticos elaborada por Otto Stammer, y de otra, saldar en cierta manera mi deuda de gratitud —que es muy grande— con quien tan generosa y cálidamente me acogió en el Institut für Politische Wissenschaft, de la Universidad de Berlín, y que tanta atención dedicó a la dirección de mi tesis doctoral. La obra de Otto Stammer está contenida en una serie de trabajos publicados

⁻ Wider den sozialen Defaitismus, en "Gewerkschaftliche Monatshefte", I. Jhg. Heft 10, 1950, págs. 492-498.

ANTONIO LOPEZ PINA

Stammer continúa en su obra la labor iniciada por Karl Marx y proseguida por Hermann Heller. Karl Marx fue el primero que intentó explicar el fenómeno del Estado, en conexión con las relaciones de poder determinadas económicamente y los grupos de la sociedad. Tras él, la Sociologia, al dedicar su atención al esclarecimiento de los fenómenos políticos, partió de la problemática establecida por Marx.

La tesis de Stammer, según la que Estado y Política sólo pueden ser entendidos en relación con la realidad social, fue expuesta ya a principios de siglo. Georg Jellinek y Richard Schmitt superan la formalista utilización del concepto jurídico del Estado. El primero, por ejemplo, apunta ya una doctrina general social del Estado; Jellinek reconoce que Estado y Sociedad no pueden ser separados y que los Partidos políticos son agentes de la lucha de la Sociedad cerca del sistema estatal de gobierno.

Jellinek, sin embargo, no nos legó más allá de unas cortas referencias a la relación Estado-Sociedad, y Hermann Heller, con los trabajos de la década de los años '20 y su Staatslehre de 1934, sentaría las bases de la

⁻⁻ Gesellschaft und Politik, en "Handbuch der Soziologie". Hgb. Ziegenfuss. Stuttgart, 1956.

Politische Soziologie und Demokratieforschung, en "Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie", 8. Jhg. 1956, págs. 380-395.

Verbände und Parteien, en "Rechtliche Ordnung des Parteiwesens", Bericht der vom Bundesminister des Innern eingesetzten Parteienrechtskommission. Zweite Auflage. Alfred Metzner Verlag Frankfurt am Main. Berlín, 1957.

[—] Interessenverbände und Parteien, en "Kölner Zeistchrift", 9. Jhg., Heft 4, 1957, págs. 587-605.

Die Freiheit des Menschen in der industriellen Gesellschaft München o. J.
 Der gesellschaftspolitische Standort der Gewerkschaften in Staat und Wirtschaft. Frankfurt, 1958.

[—] Das Zusammenspiel von Staat, Verbänden und Parteien in der Bundesrepublik Deutschland. Vortrag gehalten auf einer Tagung an der Evangelischen Akademie in Loccum, die unter dem Thema "Verbände in der heutigen Gesellschaft", im Oktober 1960, abgehalten wurde. Erschienen in Die Verbandsgeschäftsführung, Jhg. 8, 1963, págs. 1-6.

⁻ Elitenbildung in der Demokratie und in der Diktatur 1961.

[—] Gesellschaftliche Entwicklungsperspektiven und pluralitäre Demokratie. Vortrag, gehalten auf dem zehnten Europäischen Gespräch von 8, bis 10. Juli, 1961, in Recklinghausen, das unter dem Thema stand: Sachverstand und Politik in der Demokratie, "Erschienen in Sachverstand und Politik in der Demokratie". Düsseldorf, 1962.

Zum Elitenbegriff in der Demokratieforschung, en "Sozialökonomie in politischer Verantwortung". Festschrift für Joachim Tiburtius. Berlín, 1964, páginas 67-80.

Politische Soziologie und Demokratieforschung, Duncker & Humblot. Berlín, 1965. Una selección de sus trabajos editada por sus colaboradores y discípulos, con motivo de su 65 cumpleaños.

Sociología Política alemana, a partir de las que Otto Stammer ha desarrollado su teoría del orden político.

Para Heller el Estado era un complejo social, que en sus particulares elementos resultaba actualizado continuamente por actos humanos; él partía de la función social del Estado moderno, determinada por el alto grado de la división del trabajo en la moderna economía de tráfico y que se manifestaba en actos de intervención.

Hermann Heller comprendía el Estado, apoyándose en Max Weber como "unidad organizada de decisión e influencia de los detentadores de poder y de los sometidos al mismo". Ya en 1931 desarrolló su concepto sociológico del Estado: "El Estado es una estructura de dominio que resulta renovada continuamente por una acción colectiva representativa y actualizada de los hombres, que ordena como suprema instancia los actos sociales en un ámbito determinado". El Estado en cuanto estructura de gobierno, sólo funcionaba en conexión con el respectivo orden social y económico a que estaba referido. Su función residía en "la autónoma organización y actividad de la acción social, basada en la necesidad colectiva de un común "status vivendi" para todos los antagonismos de intereses comprendidos en un determinado territorio".

Esta base teórica ha permitido a Stammer sus trabadas páginas, en las que trata de comprender los fenómenos del sistema político. En última instancia, una acertada síntesis de elementos conceptuales aportados por Max Weber, R. M. McIver, H. Laski y Karl Mannheim ha enriquecido su instrumental analítico.

El sociólogo de la Universidad Libre somete a revisión la Democracia parlamentaria, legándonos con su concepción de "Prozess der Willensbildung", formulación de la naturaleza de las élites, introducción del concepto de los "Muttergruppen", estudio de los Verbände como sistema de filtros, reelaboración de la concepción de Democracia y orden político una variedad de elementos analíticos de utilidad para la comprensión de fenómenos y procesos de la realidad política.

Otto Stammer no se ha reducido en su obra al estricto análisis; él ha tratado de ver la lucha por la Democracia, como un aspecto más del enfrentamiento de los mundos comunista y occidental. En este sentido especialmente, y en general a través de toda su obra, se observa una concepción altamente ética del hombre y los procesos políticos —lo que no es ajeno a su íntima afiliación al Partido Socialdemócrata (SPD)—. El que su perspectiva esté cargada valorativamente —criterio que no hay necesaria-

ANTONIO LOPEZ PINA

mente que compartir— no es óbice a la seria contribución aportada por sus trabajos (1).

2. Verbande, Estado y Sociedad (2)

Stammer ve a Verbände, Estado y Sociedad dentro del proceso que abarca la vida humana en los últimos ciento cincuenta años, prestando su atención más al proceso mismo que a los diversos fenómenos que en él concurren. Más aún, su interés está casi exclusivamente referido a la relación de los Verbände con el orden político.

Por otra parte, y frente a la generalidad de la doctrina alemana, afirma que verlos proyectados exclusivamente al campo o sector político, al sector estatal de decisión, significa una limitación de la naturaleza de los Verbände—no apreciar las funciones sociales que desarrollan—. Ello no basta—dice Stammer— para caracterizar a los Verbände en su existencia económicosocial. Su acción se extiende asimismo al interior de la organización, a empresas, administraciones, zonas o sectores sociales, comunidades locales y grupos sociales autónomos.

La cara política de la problemática de los Verbände es estudiada por Otto Stammer en el marco de un proceso, el de la evolución de la Democracia. El profesor berlinés localiza el comienzo de cambios fundamentales hace unos cincuenta años: estos cambios significan, en su opinión, el paso de la forma clásica, liberal del parlamentarismo representativo, a la moderna Democracia plebiscitaria de Partidos y supone una transformación estructural-funcional del sistema estatal de poderes y del proceso de formación de la

⁽¹⁾ Para una información más completa sobre los Verbände en la República Federal Alemana y la bibliografía existente sobre el particular, vid. Antonio López Pina, Problemática Sociopolítica de los Interessenverbände según la moderna Doctrina Alemana, Tesis Doctoral, mayo 1963, Facultad de Derecho, Universidad de Madrid.

⁽²⁾ Tanto en la bibliografía científica como en la prensa, se usan indistintamente los términos "lobby", grupo de interés, grupo de presión y Verband. Las tres primeras expresiones proceden de la Ciencia Política anglosajona. Verband, a diferencia de ellas, no es una palabra de laboriosa creación, sino un término de habla corriente. Surgió en el universo cultural alemán hace unos cien años, desplazando al barbarismo "Assoziation". La expresión en sí no encierra sentido valorativo alguno, es en principio de carácter neutral. La caracterización de los Verbände por la Ciencia Política y la Teoría del Estado alemanas, los ha pretendido ver como fenómenos exclusivamente orientados a la esfera política, siendo así que pertenecen también, y fundamentalmente, al ámbito social del país. En general, grupo de presión y "lobby", como designaciones, responden a una perspectiva funcional; grupo de interés está orientado predominantemente a la entidad o esencia y Verband está referido al montaje estructural.

voluntad política. Tal transformación ha afectado a Partidos políticos, Verbände y Parlamento, por una parte; por otra, al poder ejecutivo —entendido en sentido sociológico— y a la burocracia estatal, cuyo significado ha aumentado considerablemente a causa de la creciente racionalización, objetivación y complicación técnica del proceso de decisión política

A diferencia de como tenía lugar bajo la Democracia representativa del viejo patrón liberal, el proceso de formación de voluntades no queda limitado —en la forma actual de la Democracia pluralista— a los pertenecientes a estratos sociales superiores, a "notables", a "grupos plutocráticos", a "Bildungsschichten"...; afecta, en principio, a todos los estratos del país. La relación entre el pueblo, políticamente emancipado, y el liderazgo en Parlamento y Gobierno es establecida por un sistema de Partidos políticos, el complejo diferenciado de "Interessenverbände" y los medios de dirección de la opinión pública. Debido a las citadas transformaciones de la estructura social, y con ello a la diferenciación de intereses sociales, no es concebible hoy el proceso político sin el sistema de filtros de las organizaciones. De ello resulta el carácter esencialmente pluralitario de la moderna Democracia de masas.

Esta evolución ha conducido a una revisión de la concepción clásica de la Democracia. Esta supone en la actual sociedad organizada, por una parte, la participación de todos los sectores del cuerpo político en la formación de la voluntad estatal, la influenciación, el control de todas las decisiones políticas, cualquiera que sea la esfera donde tengan lugar —Parlamento, Partidos, Gobierno—; por otra, la Democracia pluralista precisa —por la creciente racionalización y complicación de las decisiones a adoptar en la esfera estatal— de activas minorias, que puedan formar la voluntad política a partir de la naturaleza de las cosas y de la correspondiente situación estratégico-táctica referida a los intereses sociales y finalidades políticas.

El grupo dirigente de esta Democracia es una élite abierta —en oposición a la tradicional élite social, cerrada en sí misma— privilegiada políticamente de una sociedad articulada según un orden jerárquico-estamental y regida autocráticamente. Conforme a los principios de la Democracia, los miembros de tales cuadros son sometidos en todo momento a cambio y revocación del mandato. El camino a la dirección debe estar abierto —obedeciendo al carácter igualitario del sistema democrático de gobierno— a todo el que sea capaz de asumir una determinada función y de llevar a cabo las tareas o prestaciones indicadas en ella. Este grupo dirigente de la Democracia moderna se integra —de acuerdo al carácter pluralista del sistema político—de distintos grupos concurrentes, que llevan a cabo determinadas funciones sociales de dirección y administración. La clase política —en el sentido de

ANTONIO LOPEZ PINA

Gaetano Mosca —fiene, pues, diferentes bases. La comunicación entre tales grupos, las formas de concurrencia y cooperación dentro y entre ellos, así como su relación a los "Muttergruppen" que representan, son de importancia fundamental para la capacidad de funcionamiento del sistema democrático.

Por todo ello, desde el punto de vista del sistema de filtros de las organizaciones y de la concurrencia de los grupos políticos, no puede considerarse la Democracia como gobierno del pueblo —en el sentido de autogobierno—. Es más bien el ejercicio del poder de gobernar por una combinación de grupos políticos —tendente a la alternatividad en el mando— en concurrencia. por comisión o delegación, y bajo el control del pueblo.

El sistema de balances de la Democracia, que resulta de las relaciones de los Verbande con los Partidos y la burocracia ministerial, no puede comprenderse sin una técnica políticamente orientada de todos los participantes. En opinión de Stammer no cabe ya operar con el tradicional concepto de Estado de los tiempos del "Obrigkeitsstaat", de un Estado situado sobre la sociedad —escindida en clases e intereses— que represente el interés general, dotado de la autoridad que le capacita exclusivamente para la decisión política.

La concepción dualista de oposición Estado-Sociedad, no puede ya mantenerse teniendo en cuenta la evolución social. Las fuerzas organizadas en proceso de formación en la Sociedad -- ya sean Partidos, ya Verbände-- son de importancia decisiva, junto a los poderes estatales, para el proceso de constitución de la voluntad política. El orden político de una Democracia organizada de masas va más allá del orden estatal en sentido estricto. El moderno Estado social y de Partidos es esencialmente un complejo pluralista: tanto participan en la formación de la voluntad política los grupos sociales como los órganos propios del Estado. La voluntad general no viene dada en forma de una cierta razón de Estado; surge más bien de un constante proceso dialéctico entre las voluntades individuales de los ciudadanos, de los distintos grupos de los respectivos parlamentos y cuadros de dirección del Estado. Las etiquetas en boga, Estado de Partidos, Estado de Verbände, Estado de Administración, Democracia de Canciller... son exageraciones. Cada una de dichas fuerzas toma parte en el proceso político, pero sólo resultan efectivas dentro del complejo total, no aisladamente.

No se trata de un sistema perfecto, equilibrado —estable en la construcción y el balance de las fuerzas sociales y de los poderes políticos— del proceso de formación de la voluntad política. La Democracia pluralista es. respecto del equilibrio de las fuerzas sociales, intermediarias y estatales, sólo capaz de funcionamiento como sistema abierto —es decir, sometido a un constante cambio de formas y técnicas políticas—. Idealmente se espera de

_

este sistema, por una parte, que se rija según los principios democráticos en el montaje y la concurrencia de sus poderes, en la selección y capacidad de función de su dirección y en la participación activa del ciudadano en la política; por otra, que se acomode a las cambiadas condiciones sociales y a los nuevos caracteres técnico-organizativos de la máquina política.

Otto Stammer se pregunta, respecto a la República Federal, si se dan tales supuestos en la realidad constitucional y organizativa, o si, por el contrario, no muestra la práctica del proceso político, más un estancamiento del mecanismo políticosocial de la Democracia pluralista y fenómenos de rigidización, especialmente en la esfera organizativa intermediaria del proceso político de formación de voluntades. De ahí su preocupación por un posible infradesarrollo democrático de la República Federal —una estructura políticosocial que se sirve de modernos medios técnico-organizativos en muchas de sus esferas, pero que no ha llegado a un equilibrado sistema de balances e integración de las fuerzas existentes, ni a la realización de los postulados democráticos, al menos en el campo político de la sociedad industrial-. La extendida crítica de la sociedad moderna se dirige no sólo a la falta de participación en las cuestiones políticas del ciudadano, del elector, del miembro de diferentes Verbände, sino también a la rigidez que acusan las grandes organizaciones en su estructura interna y en sus relaciones exteriores, en la constitución y el defectuoso trabajo en común de los cuadros de dirección y en la torpe comunicación entre la suprema dirección política y organizaciones y ciudadanos, en la distribución de influencia entre el elemento o sector técnico-burocrático y el honorífico del proceso de formación de voluntades. Las expresiones de cuño ordinario "Herrschaft der Manager", "Herrschaft der Funktionäre". Herrschaft der Experten" suponen testimonios del predominio de la expertocracia y de obstáculos a la circulación de las élites. En opinión de Stammer, con la creciente racionalización y objetivación, con la especialización y burocratización, se ha producido un sistema funcionalizado de aparatos burocráticos bajo el dominio de los técnicos; en consecuencia ello afecta al debido funcionamiento del sistema de "checks and balances". de controles y equilibrios de poder. Cuanto mayor es la vigencia de la técnica en los cuadros superiores de la máquina política, y cuanto más importantes resultan las distintas burocracias para la preparación, ejecución y control del proceso de formación de la voluntad política, tanto más claro aparece el contraste entre la racionalidad de la decisión y las pretensiones democráticas de codeterminación, participación de los ciudadanos, electores, miembros de partidos y Verbande en el proceso político, autoadministración en particulares sectores sociales.

La situación de la Democracia pluralista y las transformaciones del com-

ANTONIO LOPEZ PINA

pleio social han llevado a toda una serie de variadas concepciones no sólo respecto a evolución y capacidad de funcionamiento del sistema político, sino también respecto de las posibilidades que restan de cambio estructural en la sociedad. Otto Stammer cree ver una tendencia al fatalismo en respuesta al oportunismo de los tiempos que atravesamos, incluso a pesar de la propia disconformidad. En oposición a esta pauta general, el profesor berlinés critica a quienes, de un modo u otro, sirven a mantener o defender el "status quo". por desconocer la dinámica inherente a la sociedad de nuestros días, además de carecer de comprensión para la tarea fundamental de realización de una democracia capaz de funcionamiento y proyectada a cambios estructurales de la sociedad. En su opinión, no cabe una sociedad perfecta en equilibrio con ayuda de una tecnocracia y basada en el "status quo", por razones de tipo social-psicológico. Por contra, nunca ha sido tan necesaria una planificación políticosocial basada no en una compensación formal de diferentes intereses, sino en una concepción llena de contenido de la transformación estructural de la sociedad y de la evolución en los hombres. Stammer afirma que sólo una confrontación de la sociedad actual con los principios democráticos y una acomodación activa del individuo y su universo organizacional a la cambiada situación social, harán visibles los fines politicosociales que sirven a modo de criterios para hacer frente a los defectos de las Democracias actuales.

Encuestas

Encuesta sobre TV.

INTRODUCCION

La indudable influencia de la televisión en la vida actual y su presencia sentida y constante en los hogares ha motivado que a este importante medio de comunicación se le discuta y puesto en duda su importancia como posible difusor de la cultura.

El crecimiento de la televisión ha sido rápido, espectacular; no sólo importante el número de personas que poseen aparatos de televisión, sino también aquellas, que no teniéndolo, ven la televisión con frecuencia. El fenómeno de la televisión, su influencia e importancia en la cultura actual es incuestionable. Partiendo, pues, de este hecho, la problemática de la televisión se debe plantear en el terreno del uso que se hace de ella al estudiar los programas que con más frecuencia ocupan sus espacios. Es aquí, sin lugar a dudas, donde se centra el problema actual de la televisión y en el que hay que centrar toda la atención. No se trata de conocer las preferencias sobre determinados programas e insistir precisamente en una programación que de antemano se sabe tendrá una gran aceptación, sino en programar de forma que, poco a poco, se aumente el interés por temas y espacios de los que se conoce su falta de atracción, ya que desde un punto de vista de auténtica promoción cultural el modificar las actitudes e intereses de programas no aceptados debería ser la meta trazada. Ningún medio, por sí solo, puede conseguir esta modificación de actitudes y preferencias, pero aun conocedores de estas limitaciones no se debe desistir del empeño.

La televisión no promociona en la forma debida, pues su programación está más en función de lo que «el público desea», de lo que «le gusta», que en función de lo que «le debería gustar». El planteamiento de la programación de la televisión se centra dentro de la dicotomía, «servicio público» o «entretenimiento», o mejor, como auténtica promotora de «cultura de masas» o «entretenimiento». Si la televisión logra armonizar ambos puntos al tratar de ser un medio de promoción cultural, al mismo tiempo que eleva el tono de los programas de puro entretenimiento, se podrá hablar de que este importante medio cumple su auténtico cometido y finalidad en la sociedad actual.

LA MUESTRA

Se utilizó el muestreo aleatorio con estratificación geográfica y por tamaño de los municipios. La muestra teórica comprendía 3.043 entrevistas.

El universo lo componían todos los hogares españoles, que totalizaban 7.600.000, de acuerdo al Censo de Población de 1960. Se entrevistó al cabeza de familia o persona mayor de 18 años.

Composición de la población.

La muestra prevista era de 50 por 100 de hombres y 50 por 100 de mujeres, con el fin de respetar las cuotas de sexo del total de la población española. La muestra conseguida, como se puede observar en cuadro A, con un 51 por 100 de hombres y 49 por 100 de mujeres, es, prácticamente, la muestra que se pretendía.

El número de entrevistas conseguidas fue de 2.924 —realizadas, fundamentalmente, en los meses de junio y julio de 1966—. El 51 por 100 de los entrevistados eran cabezas de familia. Recogemos, pues, en el cuadro A las características de la población, por haberse tomado la mayoría de ellas como variables de control, al considerar que son determinantes de las actitudes y opiniones de la población entrevistada.

CUADRO A

CARACTERISTICAS DE LA MUESTRA (en porcentajes)

.TOTAL	(2.924)
Sexo:	
Varones	51 % 49 %
Estado civil:	
Solteros Casados Viudos Otros S. R.	19 % 64 % 10 % 2 % 5 %
Edad:	
18 a 39 años 30 a 39 años 40 a 49 años 50 a 59 años 60 a 69 años 70 o más años S. R	18 % 21 % 22 % 16 % 15 % 7 % 1 %
Relaciones con el cabeza de familia:	
Cabeza de familia	51 % 31 % 15 % 3 %
Nivel de estudios:	
Menos de estudios primarios Primarios Secundarios Técnicos de grado medio Universitarios o técnicos de grado superior	31 % 54 % 9 % 3 % 2 %

Otros	*	
\$. R	1	%
Ocupación del entrevistado:		
Profesionales, gerentes y directivos	_	%
Empleados, funcionarios	9	%
Comerciantes, industriales	8	%
Trabajadores especializados	10	%
Trabajadores no especializados	5	%
Propietarios agrícolas	13	%
Sin ocupación fija	1	%
Estudiantes	2	%
Sus labores	37	%
Ninguna, jubilados	6	%
Marineros, pescadores	*.	
Mineros	*	
Otras ocupaciones	2	%
S. R	2	%
Nivel de ingresos mensuales:		
Menos de 5.000 pesetas al mes	57	%
De 5.001 a 9.999 pesetas al mes	28	%
De 10.000 a 19.999 pesetas al mes	8	%
De 20.000 a 49.999 pesetas al mes	2	%
50.000 pesetas al mes o más	*	,0
S. R	5	%

Resultados de la encuesta

Telespectadores y horas en las que ven la televisión con más frecuencia.

En esta encuesta, realizada a nivel nacional, no se encuentran, por la fecha en la que se llevó a cabo, los programas actuales. Sin que podamos apreciar las preferencias de estos programas la encuesta tiene importancia, pues nos muestra las actitudes y tendencias de nuestro público de una forma genérica.

De los entrevistados (cuadro 1), un 54 por 100 dice que ve la televisión, cuando sólo el 33 por 100 (cuadro 2) responde que tiene televisión, es decir, un 21 por 100 ve la televisión aunque no posee aparato. El interés por la televisión es tan grande, que aun no poseyéndola ejerce una enorme atracción sobre el público. Esto nos indica, a su vez, que el «tirón» televisivo se mantendrá, y que si hasta ahora el aumento de aparatos de televisión ha sido sorprendente, lo seguirá siendo en el futuro si disminuye su coste y aumenta el poder adquisitivo de los españoles, y más aún si tenemos en cuenta que en una sociedad como la nuestra el tener un televisor se convierte, día a día, casi en un artículo de primera necesidad, al mismo nivel de la radio o del frigorífico. La razón fundamental que aducen las personas que no tienen televisión es por falta de medios económicos, por encontrarla demasiado cara.

Como diferencia porcentual digna de ser resaltada en el cuadro 1 es que la televisión es más escuchada por los hombres que por las mujeres entrevistadas: 61 por 100 de los hombres y 47 por 100 de las mujeres. Posiblemente esta diferencia porcentual se debe a que la televisión, a diferencia de la radio, necesita cierta concentración: no es posible hacer un trabajo doméstico mientras se ve la televisión. El cuadro 4 nos muestra claramente que, tanto hombres (86 por 100) como mujeres (84 por 100), suelen escuchar la televisión por la noche. Las mujeres disponen de más tiempo para estar en casa que los hombres; lo que ya no está claro es que dispongan de más tiempo para dedicarlo a ver la televisión. Las mujeres ven la televisión más a mediodía y por la tarde que los hombres, pero las diferencias porcentuales son pequeñas.

Son los jóvenes menores de treinta años (cuadro 1) los que ven más (63 por 100) la televisión y las personas mayores de cincuenta años (45 por 100) las que la ven menos. Estas diferencias deberían ser estudiadas en profundidad, pues, hipotéticamente, se podría esperar que las personas mayores fueran las que más viesen la televisión. La posible razón quizá sea debida, precisamente, a que al haber un alto porcentaje de personas que vean la televisión fuera de casa, sean éstas las más jóvenes y no las personas mayores. La diferencia porcentual, por tanto, sería debido más a las posibilidades de ver la televisión que al interés por ella. Como mayor abundancia, el cuadro 2 nos muestra que los jóvenes de 18 a 29 años, en un 42 por 100, contestan que tienen aparatos de televisión, y las personas mayores de cincuenta años sólo en un 22 por 100. El mismo cuadro nos indica que son las clases socio-económicamente más dotadas las que poseen más aparatos de televisión. Sólo un 5 por 100 de los trabajadores agrícolas, pescadores, mineros y similares dicen poseerla.

En los pueblos de 2.000 habitantes y menos, sólo un 16 por 100 de los entrevistados son propietarios de aparatos de televisión (cuadro 2), aunque son el 48 por 100 (cuadro 1) los que dicen verla en estos núcleos de población. La razón de esta diferencia nos la aclara el cuadro 5, pues estas personas la suelen ver en casa de familiares y amigos el 25 por 100, en un centro social y cultural el 13 por 100 y en un bar o cafetería el 31 por 100; la televisión, por consiguiente, no ha sido en los pueblos hasta ahora un elemento que disgregue la vida comunitaria, sino que, por el contrario, pasa a ser un nuevo motivo de reunión e integración de la misma. De todas formas, sea cual fuese el tipo de población, los niveles socio-económicos más bajos suelen ver la televisión en las casas de amigos y familiares o en cafeterías. En las regiones más industrializadas es donde se ve la televisión más en casa: Centro (63 por 100); Nordeste (Cataluña y Aragón) (78 por 100), y Norte (Vascongadas y Santander) (70 por 100) (cuadro 5).

Tiempo dedicado a ver la televisión y programas preferidos.

Un 35 por 100 de los entrevistados contestan que ve la televisión de una a dos horas (cuadro 6) cada día y el 28 por 100 de dos a tres horas. El tiempo dedicado a ver la televisión no es cuantitativamente alto, pero si conociésemos el tiempo libre disponible de los entrevistados podríamos saber si en función de este tiempo, y en comparación con lo que dedican a otro tipo de diversión o entretenimiento, las horas empleadas en ver la televisión son, en términos relativos, muchas. Son los jóvenes, por disponer de más tiempo, los que dedican más horas a ver la televisión.

El cuadro 7 nos indica de una forma genérica cuáles son los espacios preferidos por espectadores de televisión. Las preferencias se centran sobre los espacios de noticias (14 por 100), telefilmes (15 por 100) y los espacios taurinos y deportivos (31 por 100). La fiesta nacional, de la que se ha hablado hasta la saciedad de su decadencia, atrae más (17 por 100) que los deportes (14 por 100). Los conciertos de música clásica ejercen un atractivo muy pequeño: sólo son nombrados por el 2 por 100 de los espectadores. Son los universitarios y técnicos de grado superior (7 por 100) los que alcanzan un porcentaje más alto en su preferencia.

Cuando se pregunta en concreto cuáles son los mejores programas (cuadro 8), de los que se han recogido sólo los diez más nombrados, aparece en primer lugar «El Fugitivo», seguido por «Estudio 1». El que se nombre este espacio tiene importancia, pues nos indica que cuando se pregunta genéricamente, sólo el 6 por 100 (cuadro 7) responde que prefieren los espacios teatrales, pero al hablar sobre un programa en concreto es recordado con preferencia el jeatro. Si se fomentasen estos espacios ejercerían una gran atracción, pues hay una indudable disposición hacia ellos. Por el contrario, son los conciertos (cuadro 9) los menos atractivos (5 por 100) junto con la «Rueda de Prensa» (5 por 100). La música y la danza popular produieron un impacto insospechado; así el cuadro 10 nos indica claramente cómo el programa «Danzas de España» es citado hasta un 62 por 100 como bueno; es, sin duda, entre todos los programas del año pasado el considerado como mejor. Partiendo, pues, del supuesto de que la danza y la música popular ejercen un enorme atractivo. se podría ir paulatinamente formando y aumentando el interés, actualmente bajo, por la música, al mismo tiempo que se lograría que permaneciese viva, por conocida, toda la tradición popular española.

Sólo un 29 por 100 de los que se les pregunta (cuadro 16) si hay un programa que les interesa y no pueden ver por la hora, contestan afirmativamente, siendo los toros (17 por 100) los que alcanzan un porcentaje más alto (cuadro 17). «Historias para no dormir» (cuadro 20) (10 por 100) y «Rueda de Prensa» (10 por 100) son los programas que un mayor número de entrevistados afirman que suprimirían.

El canal UHF y opiniones sobre la publicidad

De las personas que tienen aparato de televisión (cuadro 12) sólo un 39 por 100 poseen canal UHF. Los programas de UHF (cuadro 14) son considerados como buenos por el 39 por 100 y como repetidos del normal por el 34 por 100. Fundamentalmente no se ven los programas de este canal (cuadro 15) por no tenerlo incorporado el aparato (18 por 100) o por no llegar el segundo canal (72 por 100). La difusión de este canal es pequeña y su autonomía de programación también poco importante, por lo que los juicios emitidos» sobre el mismo son prematuros.

El cuadro 23 nos da una visión sobre lo publicidad. El impacto de la misma es importante: un 52 por 100 se muestran favorables y sólo el 20 por 100 contrarios a la misma. El número de personas opuestas a la publicidad es mayor mientras más alto sea su nivel socio-económico. Estas personas, por su formación y posibilidades, son mucho más selectivas; no así en los niveles socio-económicos bajos. Sólo un 14 por 100 (cuadro 23) de las personas con estudios menores a primarios son contrarias a la publicidad, cuando los universitarios y técnicos de grado superior son contrarios hasta en un 44 por 100; de la misma forma influyen los ingresos y la ocupación.

En líneas generales, se puede afirmar que el fenómeno publicitario es aceptado de buen grado. Al tener, pues, una actitud positiva hacia la publicidad la gran masa de espectadores de televisión pueden sr influidos grandemente por la misma. Queremos apuntar las contradicciones a las que de hecho se está llegando por ese motivo. En toda sociedad de consumo es la publicidad la forma más eficaz para que el público consuma, y especialmente si se hacen estudios de motivación para el uso más adecuado de reclamos, películas o frases publicitarias. En nuestra televisión, junto con otros medios de comunicación, se emplea en exceso la publicidad, por lo que se aumenta el consumo o la insatisfacción al no poder consumir. Nuestra economía, aunque de consumo, se ve entorpecida en su dinámica por un exceso, precisamente, de consumo y por una disminución del ahorro, que por medios publicitarios, paradójicamente, se quiere promover. La publicidad, que mueve grandes cantidades de dinero y crea deseos nuevos, puede entorpecer todo un proceso económico por un uso excesivo y desproporcionado, dejando a un lado todas las consecuencias humanas y sociales que pueda ocasionar dentro de la sociedad.

Cuando se pregunta (cuadro 24) si la publicidad es excesiva, apropiada o insuficiente, el 50 por 100 contesta que excesiva y un 45 por 100 que aproiada, lo que confirma las respuestas dadas en la pregunta anterior. El cuadro 25 nos indica que los entrevistados estiman la televisión como el medio publicitario (51 por 100) más eficaz y que es el que proporciona (cuadro 26) una información más completa (39 por 100). Estos datos sería preciso confirmarlos en otras encuestas, pues al hacerse las preguntas dentro de la problemática

de la televisión pueden estar sesgadas. Sin embargo, el cuadro 28 considera la radio (40 por 100) como el medio más eficaz para confirmar un rumor.

Consideraciones finales

Los cuadros 20, 21 y 22 nos muestran, por último, la posible influencia de la televisión como factor condicionante en la asistencia a espectáculos y en la vida familiar. El cuadro 20 nos indica que el 39 por 100 de los entrevistados nunca dejan de asistir a un espectáculo si se enteran qué lo televisan. Las personas de los niveles socio-económicos más altos son las que con menos frecuencia dejan de asistir a un espectáculo si se enteran que lo televisan. El cuadro 21 muestra claramente que muchas personas permanecen en casa si un programa de televisión es de su agrado; sólo el 3 por 100 de los entrevistados (cuadro 22) admite que la televisión ha influido de una forma negativa en su vida familiar.

CUADRO 1

NORMALMENTE, ¿SUELE USTED VER LA TV.?

	Total	Si	No	S. R
		%	%	%
TOTAL	(2.924)	54	46	,
Sexo:				
Varones	(1.485) (1.439)	62 47	38 53	*
Edad:				
18 a 29 años	(521) (1.278) (1.110)	63 59 45	37 41 55	*
Ocupación:				
Profesionales, gerentes y directivos Comerciantes, empleados y funcionarios. Trabajadores especializados Trabajadores no especializados	(84) (494) (296) (142)	70 73 67 56	30 27 33 44	
Propietarios agrícolas Trabajadores agrícolas, pescadores, mi-	(106)	60	40	
neros y similares	(403) (1.327)	37 48	63 52	*
Nivel de estudios:	(1.327)	40	JŁ	
Menos de primarios	(902) (1.561) (270) (99) (64)	37 58 78 80	63 42 22 20 28	*
Nivel de ingresos mensuales:				
Menos de 5.000 pesetas	(1.699) (811) (225) (56) (133)	42 69 83 68 65	58 31 17 32 35	*
Municipios de residencia:				
De 100.001 y más habitantes De 50.001 a 100.000 habitantes De 10.001 a 50.000 habitantes De 2.001 a 10.000 habitantes	(852) (218) (581) (842)	66 66 51 45	34 34 49 55	.*
2.000 habitantes y menos	(431)	48	52	*

CUADRO 1

	Total	Si	No	S. R.
		%_	%	%
			1	ļ
Región:				
Sur (Andalucía)	(584)	46	54	*
Noroeste (Asturias y Galicia)	(328)	48	52	*
Insular (Baleares y Canarias)	(130)	55	45	_
Centro	(504)	56	44	*
Nordeste (Cataluña y Aragón)	(453)	69	31	_
Extremadura	(137)	41	59	_
León	(130)	44	56	
Levante (Valencia y Murcia)	(364)	62	38	
Alto Ebro (Burgos, Logroño, Navarra y				
Soría)	(114)	52	47	1
Norte (Vascongadas y Santander)	(1-80)	56	44	

CUADRO 2

¿TIENE USTED APARATO DE TV.?

	Total	Sí	No	S. R.
		%	%	%
TOTAL	(2.924)	ا 33	61	l. 6
Sexo:				
Varones	(1.485)	35	60	5
Hembras	(1.439)	30	62	8
Edad:				
18 a 29 años	(521)	42	52	6
30 a 49 años	(1.278)	38	57	5
50 años o más	(1.110)	22	70	8
Ocupación:				
Profesionales, gerentes y directivos	(84)	69	25	6
Comerciantes, empleados y funcionarios.	(494)	56	39	5
Trabajadores especializados	(296)	43	53	4
Trabajadores no especializados	(142)	20	75	5
Propietarios agrícolas	(106)	25	69	6
Trabajadores agrícolas, pescadores, mi-	(402)	r	0/	9
neros y similares	(403)	5	86	9
Sin ocupación fija: estudiantes, sus !a- bores, ninguna, jubilados, temporeros.	(1.327)	31	62	7
Nivel de estudios:				
Menos de primarios	(902)	14	77	9
Primarios	(1.561)	33	61	6
Secundarios	(270)	65	33	2
Técnicos de grado medio	(99)	75	23	2
Universitarios o técnicos de grado su-	((4)	75	40	,
perior	(64)	75	19	6
Nivel de ingresos mensuales:				
Menos de 5.000 pesetas	(1.699)	14	78	8
De 5.000 a 9.999 pesetas	(811)	54	42	4
De 10.000 a 19.999 pesetas	(225)	80	18	2
De 20.000 pesetas o más	(56)	67	29	4
Sin respuesta	(133)	49	48	3
Municipios de residencia:				
De 100.001 y más habitantes	(852)	58	38	4
De 50.001 a 100.000 habitantes	(218)	46	49	5
De 10.001 a 50.000 habitantes	(581)	26	67	7
De 2.001 a 10.000 habitantes	(842)	17	74	9
2.000 habitantes y menos	(431)	16	78	6

CUADRO 2

	Total	Si	No	S. R.
			%	%
Región:		1	I	1
Sur (Andalucía)	(584)	23	69	8
Noroeste (Asturias y Galicia)	(328)	18	74	8
Insular (Baleares y Canarias)	(130)	35	62	3
Centro	(504)	39	56	5
Nordeste (Cataluña y Aragón)	(453)	58	36	6
Extremadura	(137)	10	87	3
León	(130)	18	80	2
Levante (Valencia y Murcia)	(364)	34	58	8
Alto Ebro (Burgos, Logroño, Navarra y Soria)	(114)	18	66	16
Norte (Vascongadas y Santander)	(180)	43	54	3

ENCUESTAS: DEL
OTUTITSNI

	Total	No lo considera comenia considera conveniente para	% No le gusta	≤ Le impediría trabajar	Es demasiado cara	Está esperan- do do que haya · TV. en color	Los progra- mas son malos	o Otras razones	% %
TOTAL	(1.783)	1	6	4	70	1	*	14	4
Sexo:									
Varones	(893) (893)	. 1	5 6	4 4	70 71	1 1	*	16 13	3 4
Edad:				•					
18 a 29 años	(272) (725) (776)	1 2 1	6 4 7	4 5 3	67 73 68	2 1 *	<u>·</u> * 1	17 12 16	3 3 4
Ocupación:									
Profesionales, gerentes y directivos	(21)	5	19	14	33	_		29	
cionarios	(195) (157) (107) (74)	3 	6 5 5 7	9 11 4 4	53 71 79 72	2 2 —	1 1	20 8 9 .16	6 3 2 1
Trabajadores agrícolas, pescado- res, mineros y similares Sin ocupación fija: estudiantes, sus	(348)		4	2	77	1	_	14	2
labores, ninguna, jubilados, temporeros	(1.822)	2	6	3	69	1	*	`15	4
Nivel de estudios:									
Menos de primarios Primarios Secundarios Técnicos de grado medio	(693) (950) (89) (27)	* 1 6	6 5 7 8	2 5 5 33	74 71 45 42	1 1 1 4	* 1 —	14 13 30 13	3 4 5
Universitarios o técnicos de gra- do superior	(12)	8	8	8	34	8	_	34	

	Total	a consi- te para niños	le gusta	impediria trabajar	demasiado cara	Está esperan- do que haya TV. en color	os progra- mas son malos	Otras razones	S. R.
		No lo dera niente los 1	No	Le i	Es d	Istá 12 q IV.	Los m)tras	
		%	O/c	%	%	7%	<i>7</i>	%	%
Nivel de ingresos mensuales:									
Menos de 5.000 pesetas	(1.316) (344) (41) (17) (65)	* 2 15 6 2	5 8 7 18 6	3 6 29 12 2	76 59 20 24 60	* - 6 -	* 2 - 2	13 17 20 28 23	3 5 7 6 5
Municipios de residencia:									
De 100.001 y más habitantes De 50.001 a 100.000 habitantes. De 10.001 a 50.000 habitantes. De 2.001 a 10.000 habitantes. 2.000 habitantes y menos	(324) (107) (390) (625) (336)	3 2 1 *	12 4 4 5 5	7 3 3 4 2	57 75 74 71 76	1 3 1 *	1 1 *	14 10 15 16 12	5 2 2 4 4
Región:									
Sur (Andalucía)	(403) (242) (80) (281) (165) (120) (104) (213) (77) (98)	* 1 * 1	3 6 9 8 11 4 6 5	2 3 -3 10 1 3 7 4	75 69 64 76 49 86 82 67 62	* 1 1 3	1 * 2	17 19 23 12 20 3 9 8	3 2 3 1 6 5 7

165

C U A D R O 4
¿A QUE HORA SUELE VER LA TV.? (*)

				,		
	Total	A mediodia	Por la tarde	Por la noche	Indiferente	S. R.
		%	%	<u>%</u>	<u></u>	%
TOTAL	(1.590)	23	29	85	*	2
Sexo:						
Varones Hembras	(914) (676)	19 29	25 34	86 84	*	2 2
Edad:						
18 a 29 años	(329) (751) (503)	20 24 24	23 28 35	90 86 80	* 1 *	2 1 2
Ocupación:						٠
Profesionales, gerentes y directivos	(59)	27	22	88	_	2
narios	(361) (199) (80) (64)	26 21 8 13	22 22 33 31	87 88 80 83	.1 1	1 2 , 3 2
Trabajadores agrícolas, pescadores, mineros y similares Sin ocupación fija: estudiantes,	(151)	7	27	80	1	1 .
sus labores, ninguna, jubilados, temporeros	(642)	29	36	84	*	2
Nivel de estudios:		•				
Menos de primarios Primarios Secundarios Técnicos de grado medio	(335) (900) (210) (79)	20 22 27 32	36 31 17 20	78 85 91 91	1 1	2 2 2 1
Universitarios o técnicos de grado superior	(46)	30	13	94		2

^(*) Los porcentajes no suman cien porque los entrevistados podían dar más de una respuesta.

	Total	A mediodia	Por la tarde	Por la noche	Indiferente	S. R.
		%	%	%	%	
Nivel de ingresos mensuales:						
Menos de 5.000 pesetas De 5.000 a 9.999 pesetas De 10.000 a 19.999 pesetas De 20.000 pesetas o más Sin respuesta	(717) (562) (186) (38) (87)	16 28 33 37 33	34 23 28 18 30	78 91 93 90 83	1 	2 1 1 3 3
Municipios de residencia:						
De 100.001 y más habitantes De 50.001 a 100.000 habitantes. De 10.001 a 50.000 habitantes. De 2.001 a 10.000 habitantes. 2.000 habitantes y menos	(566) (143) (294) (379) (208)	32 19 20 18 14	26 27 33 33 27	90 85 82 80 84	* 1 * *	1 3 2 3 1
Región:						
Sur (Andalucía)	(266) (159) (71) (282) (312) (56) (57) (227)	23 10 14 27 34 14 21	36 33 24 29 25 30 30 22	83 78 79 89 89 80 74	1 - - 1 -	2 2 6 1 1 5 2
Alto Ebro (Burgos, Logroño, Navarra y Soria) Norte (Vascongadas y Santander).	(59) (101)	14 23	24 42	88 89	1	2 1

					·		
	Total	En casa	En casa de familiares y amigos	En un centro social o cul- tural	En un bar o cafetería	Otros lugares	S. R.
•		%	%	%	%	%	%
							ſ
. TOTAL	(1.590)	57	. 18	3	21	*	1
Sexo:							
Varones Hembras	(914) (676)	54 61	11 27	3 2	31 8	* 1	1 1
Edad:							
18 a 29 años	(329) (751) (503)	63 60 47	17 16 22	3 2 4	15 21 26	1 *	1 1 1
Ocupación:							
Profesionales, gerentes y directivos	(59)	85	5	. 5	. 5		
Comerciantes, empleados y funcio- narios	(361)	73	10	1	15		1
Trabajadores especializados	(199)	61	9	4	24	1	1
Trabajadores no especializados Propietarios agrícolas	(80) (64)	31 38	16 22	3 11	44 27		2
Trabajadores agrícolas pescadores, mineros y similares Sin ocupación fija: estudiantes,	(151)	12	18	4	65	_	1
sus labores, ninguna, jubilados, temporeros	(642)	61	25	2	11	 .	1
Nivel de estudios:		•					
Menos de primarios Primarios	(335) (900)	35 . 54 82	27 19 8	3 3 3	33 23 6	. 1 *	1 1 . 1
Secundarios	(210) (79)	89	6	1	4		
Universitarios o técnicos de grado superior	(46)	87	7	4	2		-

168

	Total	En casa		En un centro social o cul- tural	En un bar o cafeteria	Otros lugares	S. R.
		%	%	%	%	%	%
Nivel de ingresos mensuales:		'	,	'	' '		I
Menos de 5.000 pesetas De 5.000 a 9.999 pesetas De 10.000 a 19.999 pesetas De 20.000 pesetas o más Sin respuesta	(717) (562) (186) (38) (87)	32 73 92 94 70	26 13 3 3 20	4 2 1 3	36 11 4 — 7	1	1 1 — 3
Municipios de residencia:							
De 100.001 y más habitantes De 50.001 a 100.000 habitantes. De 10.001 a 50.000 habitantes. De 2.001 a 10.000 habitantes. 2.000 habitantes y menos	(566) (143) (294) (379) (208)	83 68 48 36 30	11 19 20 22 25	1 1 2 2 13	5 8 29 37 31	1 * 1	* 3 1 2 1
Región:							
Sur (Andalucía) Noroeste (Asturias y Galicia) Insular (Baleares y Canarias) Centro Nordeste (Cataluña y Aragón) Extremadura León Levante (Valencia y Murcia) Alto Ebro (Burgos, Logroño, Navarra y Soria)	(266) (159) (71) (282) (312) (56) (57) (227)	49 35 62 63 78 21 40 53	27 12 17 21 8 25 14 24	2 3 4 3 5 4 1	20 47 16 11 10 49 40 21	1 1 1	1 2 1 1 1 - 2 1
varra y Soria) Norte (Vascongadas y Santander).	(101)	35 70	22 11		34 18		1

ENCUESTAS	
DEL	
INSTITUTO	

		,					
	Total	Hasta media hora	De media hora a una	De una a dos horas	De dos a tres horas	Mas de tres noras	ς. ξ
		%	%	%	%	%	%
TOTAL	(1.590)	6	14	35	28	15	2
Sexo:							
Varones Hembras	(914) (676)	6 5	15 13	39 32	28 27	10 21	2 2
Edad:							
18 a 29 años 30 a 49 años 50 años o más	(329) (751) (503)	2 5 8	13 14 16	40 35 34	32 27 26	11 17 13	2 2 3
Ocupación:							
Profesionales, gerentes y direc-							
tivos Comerciantes, empleados y funcio-	(59)	2	15	45	29	9	
_ narios	(361)	4	10	37	30	16	3
Trabajádores especializados	(199) (80)	4 8	9	43 36	30	12 4	2 1
Trabajadores no especializados Propietarios agrícolas Trabajadores agrícolas pescadores,	(64)	8	26 17	36 37	25 33	3	2
mineros y similares	(151)	. 13	30	36	15	3	3
temporeros	. (642)	6	- 22 13	-30	28	* * 21	2
Nivel de estudios:							
Menos de primarios Primarios	(335) (900)	. 10 5	22, 14	36 35	16 29	14 15	2 2 4
Secundarios	(210)	1	7	39	38	11	
Técnicos de grado medio Universitarios o técnicos de grado	(79)	1	11	41	32	14	. 1
superior	(46)	7	11	37	30	15	

(Continuación)

~							
	Total	A Hasta media	De media % hora a una hora	s De una a dos	& De dos a tres	% Mas de tres	ei
Nivel de ingresos mensuales:	'		I	!	Ε.,	l	
Menos de 5.000 pesetas De 5.000 a 9.999 pesetas De 10.000 a 19.999 pesetas De 20.000 pesetas o más Sin respuesta	(717) (562) (186) (38) (87)	10 2 2 3 6	22 8 8 11 10	35 37 33 39 29	21 31 37 31 36	9 20 19 11 16	3 2 1 5 3
Municipios de residencia:							Ü
De 100.001 y más habitantes De 50.001 a 100.000 habitantes. De 10.001 a 50.000 habitantes. De 2.001 a 10.000 habitantes. 2.000 habitantes y menos	(566) (143) (294) (379) (208)	2 3 6 10 9	8 9 12 23 23	34 36 41 33 33	33 33 25 19 25	21 15 14 12 9	2 4 2 3
Región:							,
Sur (Andalucía) Noroeste (Asturias y Galicia) Insular (Baleares y Canarias) Centro	(266) (159) (71) (282) (312) (56) (57) (227) (59) (101)	5 8 9 5 2 9 5 6 19 6	14 21 6 8 14 7 28 21	34 39 50 31 38 54 18 32	30 19 27 36 25 23 29 27	14 10 4 18 20 5 18 12	3 4 2 1 2 2 2 2

ENCUESTA SOBRE TV.

171

CUADRO 7

DE LOS TIPOS DE PROGRAMAS DE TV. QUE MENCIONAMOS A CONTINUACION, ¿PODRIA DECIRNOS, POR ORDEN DE PREFERENCIA, CUALES SON LOS TRES QUE MAS LE AGRADAN?

	Total	De noticias	De variedades	Conciertos y música clá- sica	Telefilmes	Deportivos	Taurinos	Culturales	Seriales	Teatrales	Peliculas de largo metraje	Infantiles	Religiosas	Otros	S. R.
	}	%	%	%	%	%	%	%	%	%	. %	%	%	%	%
					1-2-1										
TOTAL	(1.590)	14	8	2	15	14	17	3	3	6	12	1	2	1	2
Sexo:															
Varones Hembras	(914) (676)	20 9	1 13	* 2	13 19	23 3	20 15	4 1	1 6	4 8	10 17	* 2	1 2	1	2 2
Edad:															
18 a 29 años 30 a 49 años 50 años o más	(329) (751) (503)	9 16 15	11 9 6	2 2 3	20 15 12	15 15 13	9 14 26	2 3 2	2 3 4	6 5 5	19 13 8	1 1 1	1 1 2	1 1 1	2 2 2
Ocupación:					*										
Profesionales, gerentes y directivos. Comerciantes, empleados y funcio-	(59)	34	3	7	10	17	3	14	_	5	5			2	
narios	(361) (199) (80) (64)	23 13 5 24	5 6 8 8	3 1 —	15 15 18 8	15 24 31 20	13 13 18 25	4 3 2	2 2 1 3	6 4 3 2	10 14 14 3	* 1	2 1 — 3	1 2 -	1 2 1 2
mineros y similares	(151)	14	9	1	11	17	30	1	1	1	7		_		. 8
poreros	(642)	9	12	2	16	6	18	1	5	. 7	17	2	2	1	2
Nivel de estudios:															
Menos de primarios	(335) (900) (210) (79)	9 14 19 17	11 7 11 4	1 2 4 4	12 16 16 14	12 15 15 11	27 19 6 6	1 2 4 11	5 3 1 1	3 5 7 13	11 13 13 17	1 .1	2 2 2 —	* 1 1	5 2 1 1
Universitarios o técnicos de grado superior	(46)	39	2	7	14	13	4	4	4		9	2		2	

(Continuación)

	Total	De noticias	De variedades	Conciertos y música clá-sica	Telefilmes	Deportivos	Taurinos	Culturales	Seriales	Teatrales	Películas de largo metraje	Infantiles	Religicsas	Otros	S. R.
		%	_%_	%	%	_%	_%_	%	_%	%	_%	%	_%	70	%
Nivel de ingresos mensuales:	(242)	1 1							_						
Menos de 5.000 pesetas	(717) (562) (186) (38) (87)	12 16 20 28 10	9 7 6 8 12	2 1 6 — 2	14 17 18 11 14	15 13 14 18 8	24 12 6 3 21	1 3 7 — 1	2 4 3 3	5 6 6 8 7	10 16 11 5 15	1 1 - 3 2	1 2 1 5 2	* 1 2 5 1	4 1 - 3 2
Municipios de residencia:															
De 100.001 y más habitantes De 50.001 a 100.001 habitantes De 10.001 a 50.000 habitantes De 2.001 a 10.000 habitantes 2.000 habitantes y menos	(566) (143) (294) (379) (208)	14 11 14 17 16	8 6 9 9	3 4 1 2 1	20 17 16 12 10	14 11 17 14 12	9 15 18 20 32	3 4 1 3 2	4 4 3 2 2	6 5 5 5 6	15 17 13 9 6	1 1 1 1	1 1 2 2 2	1 * 1	1 4 * 3 1
Región:															
Sur (Andalucía)	(266) (159) (71) (282) (312) (56) (57) (227)	11 18 19 9 16 11 18 16	12 8 9 5 10 4 7 11	1 4 1 3 2 4 2	12 11 14 17 16 23 7 20	14 24 11 14 12 7 12 13	22 11 7 22 7 31 37 17	* 2 3 4 4 — 2 2	4 2 7 2 5 — 3	4 7 9 5 5 11 5 5	14 11 13 15 16 9 4	1 1 -2 1 - *	2 1 3 2 2	1 1 1	3 1 7 2 1 4 3
y Soria)	(59) (101)	15 19	5 4	2 3	5 15	7 19	30 12	3 4	2 2	10 4	12 11		2 3	2 3	5 1

ENCUESTA SOBRE TV.

CUADRO 8

INDIQUENOS CUALES SON, EN SU OPINION, LOS DIEZ PROGRAMAS MEJORES DE LA TV. EN ESTOS MOMENTOS

Programas	Total	%
- El Fugitivo	153	15
Estudio 1 (teatrales)	121	12
Noche del Sábado (Sábado 65)	112	11
Telediarios	108	10
Toros	79	8
Bonanza	50	: 5
Los Intocables	47	, 5
Deportivos	44	4
Agente secreto	41	4
Largometrajes	39	4
Le gusta todo o casi todo	29	3
S. R	220	19
TOTAL	1.043	,

CUADRO 9

INDIQUENOS CUALES SON, EN SU OPINION; LOS DIEZ PROGRAMAS PEORES DE LA TV. EN ESTOS MOMENTOS

Programas	Total	%
Conciertos	65	5
Rueda de Prensa	57	, 5
Los Bribones	45	4
Er Fugitivo	38	3
Noche del Sábado	38	3
Novelas (seriales)	38	3
Historias para no dormir	32	3
Los Intocables	30	. 3
Programa infantil	30	3
Fútbol (en directo)	24	2
Todos son malos	142	· 12
Le gusta todo o casi todo	13	1
S. R	630	53
TOTAL	1.182	

CUADRO 10

COMO USTED HABRA PODIDO COMPROBAR, TV. HA VENIDO INTRODUCIENDO DESDE PRIMEROS DE AÑO NUEVOS ESPACIOS EN LA PROGRAMACION. DE LAS NUEVAS SERIES INTRODUCIDAS. QUE CITAMOS A CONTINUACION, ¿PODRIA SEÑALARNOS SI LAS CONSIDERA BUENAS, REGULARES O MALAS?

	Total	Bueno	Regular	Malo	ev al cN	S. B.
		<u></u>	_%	_%		_%_
Tercer rombo	(1.589)	27	17	5	40	11
La pequeña pantalla	(1.592)	12	9	3	63	13
Historias para no dormir	(1.589)	27	15	17	30	11
Habitación 101	(1.587)	7	5	2	71	15
Agente secreto	(1.589)	56	15	4	14	11
Estudio 1	(1.587)	52	11	3	22	12
Los Bribones	(1.587)	32	18	14	24	12
Bourbon Street	(1.588)	15	9	3	59	14
Danzas de España	(1.588)	62	9	5	13	11
Edgar Wallace	(1.587)	8	7	3	67	15
Las fronteras de la ciencia	(1.588)	14	5	3	64	14
E! hombre de mundo	(1.588)	20	9	2	56	13
Conozca usted España	(1.588)	54	13	5	17	11
Diga 33	(1.588)	4	3	2	7 7	14

NOTA.—Porcentajes en horizontal.

C U A D R O 11

¿SABIA USTED QUE EXISTE UN NUEVO CANAL (UHF)?

	Total	Si	No	S. R
		%	%	%
	[[(
TOTAL	(1.590)	77	21	2
Sexo:				
Varones	(914)	77	21	2
Hembras	(676)	77	20	. 3
Edad:				
18 a 29 años	(329)	86	12	2
30 a 49 años	(751)	. 81	17	2
50 años o más	(503)	65	32	3
Ocupación:				
Profesionales, gerentes y directivos.	(59)	97	3	
Comerciantes, empleados y funcio-				
narios	(361)	89	9	2
Trabajadores especializados	(199)	90	9	1
Trabajadores no especializados	(80)	67	32	1
Propietarios agrícolas	(64)	64	33	3
Trabajadores agrícolas, pescadores, mineros y similares	(151)	43	54	3
Sin ocupación fija: estudiantes, sus labores, ninguna, jubilados, tem-				
poreros	(642)	76	21	3
Nivel de estudios:				
Menos de primarios	(335)	59	38	3
Primarios	(900)	77	21	2
Secundarios	(210)	93	6	1
Técnicos de grado medio	(79)	92	4	4
Universitarios o técnicos de grado				
superior	(46)	100		
Nivel de ingresos mensuales:	•			
Menos de 5.000 pesetas	(717)	62	35	3
De 5.000 a 9.999 pesetas	(562)	89	9	2
De 10.000 a 19.999 pesetas	(186)	94	5	1
De 20.000 pesetas o más	(38)	92	8	
Sin respuesta	(87)	82	13	5

CUADRO 11

	Total	Sí	No	S. R
		%	%	%
Municipios de residencia:	' '		1	i
De 100.001 y más habitantes	(566)	91	8	1
De 50.001 a 100.000 habitantes	(143)	86	11	3
De 10.001 a 50.000 habitantes	(294)	73	24	3
De 2.001 a 10.000 habitantes	(379)	60	35	5
2.000 habitantes y menos	(208)	69	30	1
Región:				
Sur (Andalucía)	(266)	73	22	5
Noroeste (Asturias y Galicia)	(159)	65	32	3
Insular (Baleares y Canarias)	(71)	70	27	3
Centro	(282)	82	17	1
Nordeste (Cataluña y Aragón)	(312)	94	5	1
Extremadura	(56)	52	44	4
León	(57)	65	33	2
Levante (Valencia y Murcia)	(227)	70	27	3
Alto Ebro (Burgos, Logroño, Nava- rra y Soria)	(59)	63	34	3
Norte (Vascongadas y Santander).	(101)	90	9	1

C U A D R O 12

¿TIENE SU RECEPTOR CANAL UHF?

	Total	Si	No	S. R
	10141	%	%	%
TOTAL	(860)	39	58	3
Sexa:				
Varones	(462)	37	60	3
Hembras	(398)	42	55	3
Edad:				
18 a 29 años	(199)	42	56	2
30 a 49 años	(441)	39	57	4
50 años o más	(218)	3 6	62	2
Ocupación:				
Profesionales, gerentes y directivos.	(50)	36	64	
Comerciantes, empleados y funcio-				
narios	(254)	37	59	. 4
Trabajadores especializados	(119)	41	57	2
Trabajadores no especializados	(25)	32	64	4
Propietarios agrícolas	(21)	57	38	5
Trabajadores agrícolas, pescadores, mineros y similares	(13)	46	54	-
Sin ocupación fija: estudiantes, sus labores, ninguna, jubilados, tem-				
poreros	(367)	40	57	3
Nivel de estudios:				
Menos de primarios	(103)	35	60	5
Primarios	(437)	41	56	3
Secundarios	(167)	34	64	2
Técnicos de grado medio	(66)	42	55	3
Universitarios o técnicos de grado				
superior	(40)	38	62	
Nivel de ingresos mensuales:				
Menos de 5.000 pesetas	(212)	46	52	2
De 5.000 a 9.999 pesetas	(389)	36	62	2
De 10.000 a 19.999 pesetas	(165)	41	55	4
De 20.000 pesetas o más	(35)	34	63	3
Sin respuesta	(60)	33	62	5

CUADRO 12

	Total	Sí	No	S. R.	
	_	%	%	%	
Municipios de residencia:	1 1		1	ļ	
De 100.001 y más habitantes	(452)	40	3	57	
De 50.001 a 100.000 habitantes	(95)	38	60	2	
De 10.001 a 50.000 habitantes	(126)	40	56	4	
De 2.001 a 10.000 habitantes	(121)	35	62	3	
2.000 habitantes y menos	(66)	42	55	3	
Región:					
Sur (Andalucía)	(118)	43	54	3	
Noroeste (Asturias y Galicia)	(52)	44	54	2	
Insular (Baleares y Canarias)	(38)	29	42	29	
Centro	(175)	42	57	1	
Nordeste (Cataluña y Aragón)	(244)	37	63	*	
Extremadura	(10)	29	80	_	
león	(23)	39	61		
Levante (Valencia y Murcía)	(110)	37	60	3	
Alto Ebro (Burgos, Logroño, Nava- rra y Soria)	(19)	58	42		
Norte (Vascongadas y Santander).	(71)	38	59	3	

C U A D R O 13 ° ¿VE USTED CORRIENTEMENTE LOS PROGRAMAS DEL CANAL UHF?

	Total	Sí	No	S. R
	10141	%	%	%
TOTAL	(1.234)	8	ا 75	! 17
Sexo:	(,		, -	
Varones	(706)	7	74	19
Hembras	(528)	9	75	16
Edad:				
· 18 a 29 años	(283)	10	72	18
30 a 49 años	(618)	8	75	17
	, ,	7	75 76	17
50 años o más	(330)	,	76	17
Ocupación:				
Profesionales, gerentes y directivos.	(56)	9	75	. 16
Comerciantes, empleados y funcio-		•		
narios	(324)	8	74	18
Trabajadores especializados	(179)	9	74	17
Trabajadores no especializados	(54)	9,	72	19
Propietarios agrícolas	(41)		. 76	.24
Trabajadores agrícolas, pescadores, mineros y similares	(66)		76	24
Sin ocupación fija: estudiantes, sus labores, ninguna, jubilados, temporeros	(495)	10 .	75	. 15
Nivel de estudios:				
Menos de primarios	(199)	3	77	20
Primarios	(702)	8	74	18
Secundarios	(197)	14	74	12
Técnicos de grado medio	(75)	8	75	17
Universitarios o técnicos de grado				
superior	(46)	9	76	15
Nivel de ingresos mensuales:				
Menos de 5.000 pesetas	(449)	4	74	22
De 5.000 a 9.999 pesetas	(504)	8	78	14
De 10.000 a 19.999 pesetas	(174)	15	70	15
De 20.000 pesetas o más	(35)	11	78	11
Sin respuesta	(73)	12	67	21

CUADRO 13

	Total	Si	· No	S. R
	_	%		%
Municipios de residencia:			((
De 100.001 y más habitantes	(521)	16	71	13
De 50.001 a 100.000 habitantes	(123)		83	17
De 10.001 a 50.000 habitantes	(216)	4	68	28
De 2.001 a 10.000 habitantes	(230)	3	79	18
2.000 habitantes y menos	(144)	1	82	17
Región:				
Sur (Andalucía)	(196)		75	25
Noroeste (Asturias y Galicia)	(105)	_	71	29
Insular (Baleares y Canarias)	(51)		65	35
Centro	(233)	26	70	4
Nordeste (Cataluña y Aragón)	(292)	14	70	16
Extremadura	(30)		60	40
León	(37)	_	95	5
Levante (Valencia y Murcia)	(161)		91	9
Alto Ebro (Burgos, Logroño, Nava- rra y Soria)	(38)		87	13
Norte (Vascongadas y Santander).	(91)	_	71	29

C U A D R O 14

¿COMO CONSIDERA LOS PROGRAMAS DEL CANAL UHF?

	Total	Malos	% Buenos	Pocos progra- % mas y poco espacio	Repetidos del normal	% Regulares	Los progra- Rus son de- masiado tarde	% Otras respuestas	S. R.
		%							%
TOTAL	(102)	l 5	39	3	35	10	3	3	2
Varones	(51) (51)	8 2	35 44	4 2	43 28	4 16	4	2 4	
Edad: 18 a 29 años 30 a 49 años 50 años o más	(30) (49) (23)	10	33 39 53	7 2	30 41 30	17 6 9	3 4	7 4	3 2
Ocupación: Profesionales, gerentes y directivos. Comerciantes, empleados y funcio-	(5)	20	40		40		_		
narios	(25) (16) (5)	$\frac{4}{40}$	16 45 60	6	68 31 	8 6 	4 6 		
Propietarios agrícolas Trabajadores agrícolas, pescadores, mineros y similares Sin ocupación fija: estudiantes, sus	gazzaka	_							***
labores, ninguna, jubilados, tem- poreros	(50)	2	50	4	22	14		4	4
Nivel de estudios:									
Menos de primarios	(5) (57) (27) (6)	4 7	40 50 30 17	4 - 17	20 22 55 49	20 14 — 17	2 4 —	20 4 	4
Universitarios o técnicos de grado superior	(5)	20	20	_	40	-			20

2

	Total	% Malos	% Buenos	Pocos progra- % mus y poco espacio	Repetitos del normal	% Regulares	Los progra- massado tarde	Otras respuestas	S. R.
Nivel de ingresos mensuales:									
Menos de 5.000 pesetas	(20) (42) (27) (4) (9)	10 2 7 —	55 39 26 50 56	5 4 	20 36 48 50 22	5 14 7 — 11	5 2 — —	5 4 11	2 4
Municipios de residencia:									
De 100.001 y más habitantes De 50.001 a 100.001 habitantes De 10.001 a 50.000 habitantes De 2.001 a 10.000 habitantes 2.000 habitantes y menos	(86) (8) (6) (2)	6	46 25 17	2 — 17	31 62 49 50	9 13 17	1 — — 50	3 	2
Región:									
Sur (Andalucía)	(1) — (61) (40) —	5 5	52 22 —————————————————————————————————	3 3	31 42	5 17	2 3	2 5 	3

183

¿POR QUE NO VE LOS PROGRAMAS DEL CANAL UHF?

and the second s								• •		
	Total	Mi aparato no tiene U. H. F. in- corporado	No ha llega- do el U.H.F.	Peores programas	Mala calidad de la imagen	No lo considera necesario	Son progra- mas repetidos	Por la hora	Otras razones	S. R.
•		%	%	%	%	%	%	%	%	%
TOTAL	(918)	18	72	2	1	1	1	*	1 .	4
Sexo:	•									
Varones	(525) (3 9 2)	17 20	72 68	2 2	1 2	1 1	. 2	*.	1 1	5 4
Edad:	•									
18 a 29 años	(203) (461) (250)	20 16 20	72 72 69	2 2 1	1 1 2	1 1 2	 2 *	* 1	2	4 4 5
Ocupación:										
Profesionales, gerentes y directivos. Comerciantes, empleados y funcio-	(43)	12	78		-	5 ·	- .		_	5
narios	(241)	17	72	2	1	1	1	*	1	5
Trabajadores especializados	(133)	23	65	4	1	1	. 2		1	3
Trabajadores no especializados Propietarios agrícolas Trabajadores agrícolas, pescadores,	(40) (32)	18 -	71 91		3	5	_	_	3	3
mineros y similares	(50)	4	88	2		. —		_		6
poreros	(368)	22	67	1	1	1	1	1	1	5
Nivel de estudios:									٠	•
Menos de primarios	(155) (518) (144) (56)	17 18 17 23	76 70 71 66	2 2 2	1 1 -	2 1	1 1 1 2	1 * 	1 1 2	3 5 6 7
Universitarios o técnicos de grado superior	(36)	17	71	3		6				3

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

(Continuación)

		•		-						
	Tətal	Mi aparato no tiene % U. H. F. in- corporado	% No ha llega- do el U.H.F.	% Feores programas	Ma'a calidad de la imagen	No lo % considera necesario	Son progra- mas repetidos	% Por la hora	Otras razones	S. R.
Nivel de ingresos mensuales:		i I		1				1		1
Menos de 5.000 pesetas De 5.000 a 9.999 pesetas De 10.000 a 19.999 pesetas De 20.000 pesetas o más Sin respuesta	(332) (389) (123) (27) (48)	9 22 24 56 17	82 66 63 33 75	1 · 2 2 7 2	1 1 —	1 1 2 4	* 2 2 —	1 * —	1 1 2 —	4 5 5
Municipios de residencia:										
De 100.001 y más habitantes De 50.001 a 100.001 habitantes De 10.001 a 50.000 habitantes De 2.001 a 10.000 habitantes 2.000 habitantes y menos	(367) (102) (147) (184) (118)	36 11 7 3	44 100 83 88 86	3 1 1 1	2 3	3	2 1 1	1 1	2 1 —	7 3 3 6
Región:										
Sur (Andalucía) Noroeste (Asturias y Galicia) Insular (Baleares y Canarias) Centro Nordeste (Cataluña y Aragón) Extremadura León Levante (Valencia y Murcia) Alto Ebro (Burgos, Logroño, Navarra y Soria)	(148) (73) (32) (163) (206) (18) (35) (145)	48 42 	98 97 97 31 32 94 100 100	4 3 6	4	3 3			3 2	2 3 3 9 99
Norte (Vascongadas y Santander)	(65)	2	98	_						

ENCUESTA SOBRE TV.

C U A D R O 16

¿HAY ALGUN PROGRAMA EN TV. QUE REALMENTE LE INTERESA Y NO PUEDE
VERLO DEBIDO A LA HORA EN QUE SE PROYECTA?

	Total	Sí	No	S. R.
		%	%	%
TOTAL	(1.590)	29	68	3
Sexo:				
Varones	(914) (676)	31 26	66 71	3 3
Edad:				
18 a 29 años	(329) (751) (503)	35 30 24	64 68 71	1 2 5
Ocupación:				
Profesionales, gerentes y directivos. Comerciantes, empleados y funcio-	(59)	41	59	_
narios	(361)	36	62	2
Trabajadores especializados	(199)	39	58	3
Trabajadores no especializados	(80)	35	64	1
Propietarios agrícolas	(64)	39	56	5
Trabajadores agrícolas, pescadores, mineros y similares Sin ocupación fija: estudiantes, sus labores, ninguna, jubilados, tem-	(151)	21	72	7
poreros	(642)	21	76	3
Nivel de estudios:				
Menos de primarios	(335)	24	68	8
Primarios	(900)	30	68	2
Secundarios	(210)	33	66	1
Técnicos de grado medio	(79)	38	61	1
Universitarios o técnicos de grado				
superior	(46)	24	76	
Nivel de ingresos mensuales:				
Menos de 5.000 pesetas	(717)	26	69	5
De 5.000 a 9.999 pesetas	(562)	30	69	1
De 10.000 a 19.999 pesetas	(186)	35	64	1
De 20.000 pesetas o más	(38)	34	63	3
Sin respuesta	(87)	30	67	3

CUADRO 16

	Total	Si	No	S. R.
			%	%
Municipios de residencia:		1 1		i
De 100.001 y más habitantes	(566)	29	70	1
De 50.001 a 100.000 habitantes	(143)	36	60	4
De 10.001 a 50.000 habitantes	(294)	29	67	4
De 2.001 a 10.000 habitantes	(379)	26	69	5
2.000 habitantes y menos	(208)	30	65	5
Regi ó n:				
Sur (Andalucía)	(266)	34	58	8
Noroeste (Asturias y Galicia)	(159)	21	76	3
Insular (Baleares y Canarias)	(71)	48	52	-
Centro	(282)	20	79	1
Nordeste (Cataluña y Aragón)	(312)	33	65	2
Extremadura	(56)	32	66	2
León	(57)	33	63	4
Levante (Valencia y Murcia)	(227)	27	69	4
Alto Ebro (Burgos, Logroño, Nava-				
rra y Soria)	(59)	22	73	5
Norte (Vascongadas y Santander).	(101)	36	62	2

CUADRO 17

INDIQUENOS, ¿CUALES SON LOS PROGRAMAS QUE LE INTERESAN Y NO PUEDE VER DEBIDO A LA HORA EN QUE SE PROYECTAN?

(Se han recogido los diez más citados)

Programas	Total	%
Toros	. 46	. 17
Novelas	28	. 11
Los Intocables	26	11
Telefilmes	24	10
Bonanza	21	9
Sesión de noche	16	7
Estudio 1	15	6
Culturales	13	5
Musical 14,05	12	5
Noche del Sábado	11	4
S. R	36	15
TOTAL	248	

C U A D R O 18 ¿SUPRIMIRIA USTED ALGUN PROGRAMA DE LOS ACTUALES?

	Total	Sí	No	S. R
			%	070
. TOTAL	(1.590)	33	62	5
Sexo:				
Varones Hembras	(914) (676)	33 33	61 62 ⁻	6 5
Edad:				
18 a 29 años	(329)	43	54	3
30 a 49 años	(751)	11	35	4
50 años o más	(503)	24	68	8
Ocupación:				
Profesionales, gerentes y directivos. Comerciantes, empleados y funcio-	(59)	50	48	2
narios	(361)	42	55	3
Trabajadores especializados	(199)	35	62	3
Trabajadores no especializados	(80)	20	74	6
Propietarios agrícolas	(64)	27	65	8
Trabajadores agrícolas, pescadores, mineros y similares	(151)	11	75	14
Sin ocupación fija: estudiantes, sus labores, ninguna, jubilados, tem-				
poreros	(642)	33	62	5
Nivel de estudios:				
Menos de primarios	(335)	22	69	9
Primarios	(900)	30	65	5
Secundarios	(210)	48	51	1
Técnicos de grado medio ,	(79)	58	41	1
Universitarios o técnicos de grado				
superior	(46)	54	44	2
Nivel de ingresos mensuales:				
Menos de 5.000 pesetas	(717)	21	71	8
De 5.000 a 9.999 pesetas	(562)	39	58	3
De 10.000 a 19.999 pesetas	(186)	55	43	2
De 20.000 pesetas o más	(38)	58	37	5
Sin respuesta	(87)	33	59	8

CUADRO 18

	Total	Sí	No	S. R
	10141	%	%	%
Municipios de residencia:		1 1		
De 100.001 y más habitantes	(566)	44	55	1
De 50.001 a 100.000 habitantes	(143)	42	53	5
De 10.001 a 50.000 habitantes	(294)	28	64	8
De 2.001 a 10.000 habitantes	(379)	22	70	8
2.000 habitantes y menos	(208)	24	68	8
Región:				
Sur (Andalucía)	(266)	31	58	11
Noroeste (Asturias y Galicia)	(159)	26	68	6
Insular (Baleares y Canarias)	(71)	34	65	1
Centro	(282)	31	66	3
Nordeste (Cataluña y Aragón)	(312)	43	54	3
Extremadura	(56)	19	.76	5
León	(57)	30	58	12
Levante (Valencia y Murcia)	(227)	29	68	3
Alto Ebro (Burgos, Logroño, Nava-				
rra y Soria)	(59)	20	73	7
Norte (Vascongadas y Santander).	(101)	47	46	7

CUADRO 19

INDIQUENOS CUALES SON, EN SU OPINION, LOS PROGRAMAS QUE SUPRIMIRIA

(Se han recogido los diez más citados)

$P \ r \ o \ g \ r \ a \ m \ a \ s$	Total	%
Rueda de Prensa	30	10
Historias para no dormir	29	10
Novelas	28	9
Los Bribones	28	9
Concierto	25	8
El Fugitivo	24	8
Kilómetro lanzado	19	6
Los Intocables	18	6
Punto de vista	17	6
Noche del Sábado	15	5
S. R	69	23
TOTAL	302	



CUADRO 20

¿DEJA DE ASISTIR A ALGUN ESPECTACULO CUANDO SE ENTERA QUE LO TELEVISAN?

	Total	Siempre	Frecuente- mente	Algunas veces	Nunca	S. R
		%	%	_%_	_%_	%
TOTAL	(1.590)	26	7	14	39	14
Sexo:		,				
Varones	(914) (676)	25 27	8 7	15 12	38 41	14 13
Edad:						
18 a 29 años	(329) (751) (503)	24 26 26	9 7 7	17 14 12	40 40 37	10 13 18
Ocupación:						
Profesionales, gerentes y directivos. Comerciantes, empleados y funcionarios	(59) (361)	17 24	7 9	14 13	52 42	10 12
Trabajadores especializados	(199)	25	8	18	39	10
Trabajadores no especializados	(80)	25	7	11	48	9
Propietarios agrícolas	(64)	33	6	11	37	13
Trabajadores agrícolas, pescadores, mineros y similares Sin ocupación fija: estudiantes, sus	(151)	27	5	11	30	27
labores, ninguna, jubilados, tem- poreros	(642)	27	7	14	40	12
Nivel de estudios:						
Menos de primarios	(335)	31	6	11	33	19
Primarios	(900)	26	8	13	39	14
Secundarios	(210)	19	10	20	43	8
Técnicos de grado medio	(79)	19	11	20	46	4
Universitarios o técnicos de grado superior	(46)	20	2	13	50	15

CUADRO 20

(Contin	uación)					
· ·	Total	Siempre	Frecuente- mente	Algunas	Nunca	S. R
			%	%	%	%
Nivel de ingresos mensuales:				1		
Menos de 5.000 pesetas	(717)	27	5	11	37	20
De 5.000 a 9.999 pesetas	(562)	23	10	15	45	7
De 10.000 a 19.999 pesetas	(186)	29	8	18	36	9
De 20.000 pesetas o más	(38)	26		18	48	8
Sin respuesta	(87)	25	6	18	36	15
Municipios de residencia:						
De 100.001 y más habitantes	(566)	25	12	18	42	3
De 50.001 a 100.000 habitantes	(143)	29	5	9.	42	15
De 10.001 a 50.000 habitantes	(294)	27	5	14	37	17
De 2.001 a 10.000 habitantes	(379)	22	4	9	37	28
2.000 habitantes y menos	(208)	28	4	13	43	12
Región:						
Sur (Andalucía)	(266)	32	. 8	8	30	22
Noroeste (Asturias y Galicia)	(159)	23	4	11	39	23
Insular (Baleares y Ganarias)	(71)	27	6,	25	31	11
Centro	(282)	19	14 .	15	45	7
Nordeste (Cataluña y Aragón)	(312)	30	6	17	43	4
Extremadura	(56)	7		4	23	⁻ 66
León	(57)	. 19	9 `	14	39	19
Levante (Valencia y Murcia)	(227)	. 31	5	9	47	8
Alto Ebro (Burgos, Logroño, Nava- rra y Soria)	(59)	24	10	27	27	12
Norte (Vascongadas y Santander)	(101)	20	4	19	50	7

CUADRO 21

SI UN PROGRAMA DE TV. ES DE SU AGRADO, ¿DEJA DE IR A ALGUN OTRO LUGAR POR VER DICHO PROGRAMA?

	Total	Siempre	Frecuente- mente	Algunas veces	Nunca	S. R.
		%	%	%	%	%
			- 70	-70		
TOTAL	(1.590)	27	14	28	26	5
Sexo:						
Varones	(914)	28	13	29	24	6
Hembras	(676)	25	15	27	29	4
Edad:				•		
18 a 29 años	(329)	25	12	31	30	2
30 a 49 años	(751)	27	15	28	27	3
50 años o más	(503)	27	13	27	24	9
Ocupación:						
Profesionales, gerentes y directivos.	(59)	26	17	35	22	
Comerciantes, empleados y funcio-						
narios	(361)	29	12	26	28	5
Trabajadores especializados	(199)	27	16	26	27	4
Trabajadores no especializados	(80)	22	7	36	31	4
Propietarios agrícolas	(64)	22	25	22	28	3
Trabajadores agrícolas, pescadores,			*			
mineros y similares	(151)	28	14	26	21	11
Sin ocupación fija: estudiantes, sus labores, ninguna, jubilados, tem-						
poreros	(642)	26	14	28	27	5
Nivel de estudios:				•		
Menos de primarios	(335)	27	11	26	27	9
Primarios	(900)	27	15	27	26	5
Secundarios	(210)	24	15	32	28	1
Técnicos de grado medio	(79)	31	16	33	19	1
Universitarios o técnicos de grado	` '	-			-	
superior	(46)	2 2	9	36	33	

CUADRO 21

	Total	Siempre	Frecuente- mente	Algunas veces	Nunca	S. R.
		%	%	%	%	%
Nivel de ingresos mensuales:	[ľ l		
Menos de 5.000 pesetas	(717)	26	12	26	28	8
De 5.000 a 9.999 pesetas	(562)	26	15	31	26	2
De 10.000 a 19.999 pesetas	(186)	28	17	31	23	1
De 20.000 pesetas o más	(88)	31	11	24.	29	5
Sin respuesta	(87)	30	13	31	20	6
Municipios de residencia:						
De 100.001 y más habitantes	(566)	25	17	30	26	2
De 50.001 a 100.000 habitantes	(143)	29	15	27	25	4
De 10.001 a 50.000 habitantes	(294)	27	11	29	24	9
De 2.001 a 10.000 habitantes	(379)	29	9	27	28	7
2.000 habitantes y menos	(208)	25	17	26	28	4
Región:						
Sur (Andalucía)	(266)	30	18	20	19	13
Noroeste (Asturias y Galicia)	(159)	30	7	30	28	4
Insular (Baleares y Canarias)	(71)	32	21	14	27	6
Centro	(282)	23	18	25	32	2
Nordeste (Cataluña y Aragón)	(312)	19	15	33	30	3
Extremadura	(56)	30	4	39	23	4
León	(57)	29	19	26	21	5
Levante (Valencia y Murcia)	(227)	31	10	30	26	3
Alto Ebro (Burgos, Logroño, Nava- rra y Soria)	(59)	25	14	32	24	5
Norte (Vascongadas y Santander).	(101)	26	6	44	21	3

CUADRO 22

EN GENERAL, ¿DIRIA USTED QUE LA TV. HA INFLUIDO EN SU VIDA FAMILIAR?

	Total	Si. favorable- mente	Si. desfavora- blemente	No ha influido	S. R.
	_	%	%		_%
TOTAL	(1.590)	46	. 3	1 47	1
Sexo:					
Varones Hembras	(914) (676)	46 46	2 5	48 45	4
Edad:					
18 a 29 años	(329)	41	3	53	3
30 a 49 años	(751)	50	.4	43	: . 3
50 años o más	(503)	44	. 3	48 .	5
Ocupación:					-
Profesionales, gerentes y directivos.	(59)	48	· 2	50	·
Comerciantes, empleados y funcio- narios	(361)	52	3	43	2
Trabajadores especializados	(199)	51	4	44	1
Trabajadores no especializados	(80)	40	~	55`	- 5
Propietarios agrícolas	(64)	48	. 2	45	·5
Trabajadores agrícolas, pescadores, mineros y similares	(151)	29	1	61	9
Sin ocupación fija: estudiantes, sus labores, ninguna, jubilados, temporeros	(642)	47	· 5	-44	4
Nivel de estudios:			:		• • •
Menos de primarios	(335)	38	2	52	8
Primarios	(900)	. 48	3	46	3
Secundarios	(210)	51	5	42	2
Técnicos de grado medio	(79)	45	8	46	1
Universitarios o técnicos de grado superior	(46)	39	4	57	

CUADRO 22

	Total	Si, favorable- mente	Si, desfavora- blemente	No ha influido	S. R.
		%	_ %	_ %	%_
Nivel de ingresos mensuales:]	ļ			1
Menos de 5.000 pesetas	(717)	40	2	53 [.]	5
De 5.000 a 9.999 pesetas	(562)	53	3	42	2
De 10.000 a 19.999 pesetas	(186)	51	8	40	. 1
De 20.000 pesetas o más	(38)	50	13	37	-
Sin respuesta	(87)	45	3	43	9
Municipios de residencia:					
De 100.001 y más habitantes	(566)	51	6	42	1
De 50.001 a 100.000 habitantes	(143)	57	2	36	5
De 10.001 a 50.000 habitantes	(294)	41	2	53	4
De 2.001 a 10.000 habitantes	(379)	41	2	50	7
2.000 habitantes y menos	(208)	45	2	50	3
Región:					
Sur (Andalucía)	(266)	44	4	44	8
Noroeste (Asturias y Galicia)	(159)	42	3	52	3
Insular (Baleares y Canarias)	(71)	48	1.	45	. 6
Centro	(282)	46	4	48	2
Nordeste (Cataluña y Aragón) .	(312)	52	6	40	2
Extremadura	(56)	18	2	75	5
León	(57)	57	2	37	4
Levante (Valencia y Murcia)	(227)	49	1	47.	. 3
Alto Ebro (Burgos, Logroño, Nava- rra y Soria)	(59)	51	2	42	5
Norte (Vascongadas y Santander).	(101)	43	3	51	. 3

C U A D R O 23

COMO ESPECTADOR, ¿ES USTED FAVORABLE O CONTRARIO A LA PUBLICIDAD DE TV.?

	Total	Favorable	Contrario	No le gusta, pero la pue- de soportar	S. R
		%		%	
TOTAL	(1.590)	52	20	24	4
Sexo:					
Varones	(914)	50	22	24	4
Hembras	(676)	53	18	24	5
Edad:					
18 a 29 años	(329)	48	22	28	2
30 a 49 años	(751)	53	20	24	3
50 años o más	(503)	51	20	22	7
Ocupación:					
Profesionales, gerentes y directivos.	(59)	33	43	24	_
Comerciantes, empleados y funcio- narios	(361)	49	25	25	1
Trabajadores especializados	(199)	51	22	25	2
Trabajadores no especializados	(80)	59	19	19	3
Propietarios agrícolas	(64)	48	19	27	6
Trabajadores agrícolas, pescadores, mineros y similares	(151)	63	9	19	9
Sin ocupación fija: estudiantes, sus labores, ninguna, jubilados, temporeros	(642)	50	19	25	6
Nivel de estudios:					•
Menos de primarios	(335)	55	14	21	10
Primarios	(900)	55	18	24	. 3
Secundarios	(210)	43	30	24	3
Técnicos de grado medio	(79)	30	40	30	_
Universitarios o técnicos de grado superior	(46)	26	44	30	_

CUADRO 23

	Total	Favorable	Contrario	No le gusta, pero la pue- de soportar	S. R.
		%			%_
Nivel de ingresos mensuales:	1	i	1	ł	ŧ
Menos de 5.000 pesetas	(717)	58	15	20	7
De 5.000 a 9.999 pesetas	(562)	48	22	28	. 2
De 10.000 a 19.999 pesetas	(186)	42	33	24	1
De 20.000 pesetas o más	(38)	39	37	24	
Sin respuesta	(87)	45	22	26	7
Municipios de residencia:					
De 100.001 y más habitantes	(566)	44	30	24	2
De 50.001 a 100.000 habitantes	(143)	51	18	25	6
De 10.001 a 50.000 habitantes	(294)	60	16	22	2
De 2.001 a 10.000 habitantes	(379)	57	13	23	7
2.000 habitantes y menos	(208)	53	15	26	6
Región:					
Sur (Andalucía)	(266)	60	13	19	8
Noroeste (Asturias y Galicia)	(159)	57	16	26	1
Insular (Baleares y Canarias)	(71)	58	21	18	3
Centro	(282)	41	33	22	4
Nordeste (Cataluña y Aragón)	(312)	44	25	29	2
Extremadura	(56)	57	16	26	1
León	(57)	56	5	25	14
Levante (Valencia y Murcia)	(227)	62	19	16	3
Alto Ebro (Burgos, Logroño, Nava- rra y Soria)	(59)	47	19	27	7
Norte (Vascongadas y Santander)	(101)	42	14	42	2

C U A D R O 24

¿CREE USTED QUE LA PUBLICIDAD DE TV. ES EXCESIVA, APROPIADA
O INSUFICIENTE?

	Total	Excesiva	Apropiada	Insuficiente	S. R.
		_%	%	%	%
	ı	1	l	١, .	. !
TOTAL	(1.590)	50.	45	1	4
Sexo:					
Varones	(914)	50	44	2	4
Hembras ,,,	(676)	48	47	1.	. 4
Edad:					
18 a 29 años	(329)	58	39	1	2
30 a 49 años	(751)	49	46	2	3
50 años o más	(503)	44	48	1	7
Ocupación:					• • •
Profesionales, gerentes y directivos.	(50)	69	29	2	
Comerciantes, empleados y funcio-					
narios	(361)	57	41	1	1
Trabajadores especializados	(199)	50	46	. 2	2
Trabajadores no especializados	(80)	41	55		4
Propietarios agrícolas	(64)	41	48	3	8
Trabajadores agrícolas, pescadores, mineros y similares	(151)	34	53	3	10
Sin ocupación fija: estudiantes, sus labores, ninguna, jubilados, temporeros	(642)	50	44	1	5
Nivel de estudios:					
Menos de primarios	(335)	38	49	2	11
Primarios	(900)	48	48	2	2
Secundarios	(210)***	62	35	1 '	2
Técnicos de grado medio	(79)	72	24		4
Universitarios o técnicos de grado superior	(46)	63	35	2	-

CUADRO 24

	Tota!	Excesiva	Apropiada	Insuficiente	S. R.
		%	%	%	
Nivel de ingresos mensuales:	Į.	[I		ı
Menos de 5.000 pesetas	(717)	38	53	2	7
De 5.000 a 9.999 pesetas	(562)	57	41	1	1
De 10.000 a 19.999 pesetas	(186)	64	33	1	2
De 20.000 pesetas o más	(38)	68	32		
Sin respuesta	(87)	53	41	1	5
Municipios de residencia:					
De 100.001 y más habitantes	(566)	60	37	2	1
De 50.001 a 100.000 habitantes	(143)	51	41	3	5
De 10.001 a 50.000 habitantes	(294)	46	50	1	3
De 2.001 a 10.000 habitantes	(379)	37	54	2	7
2.000 habitantes y menos	(208)	45	47		8
Región:					
Sur (Andalucía)	(266)	38	51	4	7
Noroeste (Asturias y Galicia)	(159)	53	45	1	1
Insular (Baleares y Canarias)	(71)	34	64	1	1
Centro	(282)	59	37	1	3
Nordeste (Cataluña y Aragón) .	(312)	63	35	*	2
Extremadura	(56)	32	64	2	2
León	(57)	21	56	2	21
Levante (Valencia y Murcia)	(227)	42	53	1	4
Alto Ebro (Burgos, Logroño, Nava- rra y Soria)	(59)	54	39		7
Norte (Vascongadas y Santander).	(101)	54	42	1	3

CUADRO 25

SI NECESITASE USTED EN ALGUN CASO RECURRIR A LA PUBLICIDAD ¿CUAL CREE QUE SERA EL MEJOR MEDIO PUBLICITARIO?

	Total	Prensa	Kadio	Televisión	Cine	Cualquiera de ellos, todos son buenos	Otros	S. R
		%	%	%	%	%	%	%
TOTAL	(2.924)	13	21	51	2	*	1	12
Sexo:								
Varones	(1.485)	15	18	55	2	_	1	9
Hembras	(1.439)	10	24	48	2	*	1	15
Edad:								•
18 a 29 años	(521)	13	16	· 61	3	_	1	6
30 a 49 años	(1.278)	11	18	61	1	*	*	9
50 años o más	(1.110)	14	25	41	1	_	1	18
Ocupación:								
Profesionales, gerentes y directivos.	(84)	10	6	80		_	2	2
Comerciantes, empleados y funcio- narios	(494)	14	13	67	2		*	4
Trabajadores especializados	(296)	13	14	67	1		*	5
Trabajadores no especializados	(142)	15	22	48	5		1	9
Propietarios agrícolas	(106)	25	18	46	2		1	8
Trabajadores agrícolas, pescadores,	(100)			40	-		•	J
mineros y similares	(403)	15	28	39	1	_	1	16
Sin ocupación fija: estudiantes, sus								
labores, ninguna, jubilados, tem- poreros	(1.327)	11	23	46	2	*	1	. 17
Nivel de estudios:								
Menos de primarios	(902)	12	28	36	1	_	*	22
Primarios	(1.561)	14	20	54	2	*	1	9
Secundarios	(270)	14	9	71	1		1	4
Técnicos de grado medio	(99)	13	4	78	2.		_	4
Universitarios o técnicos de grado					•			
superior	(64)	6	8	76	2		3	5

CUADRO 25

(00								
	Total	Prensa	Radio	Televisión	Cine	Cualquiera de ellos, todos son buenos	Otros	S. R.
		%	_%_	%	%	_%_	%	_%
Nivel de ingresos mensuales:		1				ì	i I	
Menos de 5.000 pesetas	(1.699)	13	28	40	2		1	16
De 5.000 a 9.999 pesetas	(811)	15	11	65	2	*	1	6
De 10.000 a 19.999 pesetas	(225)	12	8	75	2			3
De 20.000 pesetas o más	(56)	14	5	74	_		_	7
Sin respuesta	(133)	6	15	59	2	_	1	17
Municipios de residencia:								
De 100.001 y más habitantes	(852)	13	12	65	2	*	*	3
De 50.001 a 100.000 habitantes	(218)	10	14	65	1	_	1	9
De 10.001 a 50.000 habitantes	(581)	12	22	53	2		1	10
De 2.001 a 10.000 habitantes	(842)	12	29	41	2	_	1	15
2.000 habitantes y menos	(431)	16	25	38	1		1	19
Región:								
Sur (Andalucía)	(584)	9	26	48	1	_	٠ *.	1ó
Noroeste (Asturias y Galicia)	(328)	16	25	43	2		2	12
Insular (Baleares y Canarias)	(130)	12	29	43	2			14
Centro	(504)	15	21	55	2	*	*	7
Nordeste (Cataluña y Aragón)	(453)	11	11	65	1		*	12
Extremadura	(137)	12	45	25	2		1	15
León	(130)	19	25	34	3		2	17
Levante (Valencia y Murcia)	(364)	11	12	66	2	_		9
Alto Ebro (Burgos, Logroño, Nava-	(444)	4.0	4 ~		•			٥.
rra y Soria)	(114)	18	17	41	2		1	21
Norte (Vascongadas y Santander).	(180)	15	12	60	2		2	,

CUADRO 26

¿CUAL DE LOS SIGUIENTES MEDIOS DE COMUNICACION OFRECE UNA INFORMACION MAS COMPLETA?

	Total	Prensa	Radio	Televisión	Los tres por igual	S. R
		%	%	%	%	%
TOTAL	(2.924	26	24	39	* .	11
Sexo:						
Varones	(1.485)	32	19	41	*	. 8
Hembras	(1.439)	19	29	38	*	14
Edad:						
18 a 29 años	(521)	30	19	45	*	6
30 a 49 años	(1.278)	25	23	43	*	9
50 años o más	(1.110)	25	28	30	. *	17
Ocupación:						
Profesionales, gerentes y directivos.	(84)	52	8	35		. 5
Comerciantes, empleados y funcio- narios	(494)	35	14	47	_	4
Trabajadores especializados	(296)	30	17	49	*	4
Trabajadores no especializados	(142)	22	27	41	1	9
Propietarios agrícolas	(106)	41	18	36	_	5
Trabajadores agrícolas, pescadores, mineros y similares	(403)	20	34	31	*	15
Sin ocupación fija: estudiantes, sus labores, ninguna, jubilados, temporeros	(1.327)	21	27	37	*	. 15
Nivel de estudios:			•			
Menos de primarios	(902)	17	30	32	*	21
Primarios	(1.561)	27	25	40	*	8
Secundarios	(270)	38	11	48	*	3
Técnicos de grado medio	(99)	44	. 7	45		4
Universitarios o técnicos de grado superior	(64)	50	11	34		5

CUADRO 26

	Total	Prensa	Radio	relevisión	Los tres por igual	S . R
		%	_%	%	_%_	%
Nivel de ingresos mensuales:			1 (l	1
Menos de 5.000 pesetas	(1.699)	21	31	33	*	15
De 5.000 a 9.999 pesetas	(811)	33	16	46	*	5
De 10.000 a 19.99.9 pesetas	(225)	36	12	49		3
De 20.000 pesetas o más	(56)	47	5	41		7.
Sin respuesta	(133)	26	17	40	1	16
						,
Municipios de residencia:						
De 100.001 y más habitantes	(852)	37	15	41	*	7
De 50.001 a 100.000 habitantes	(218)	24	19	51		6
De 10.001 a 50.000 habitantes .	(581)	24	25	42		9
De 2.001 a 10.000 habitantes	(842)	21	29	34	*	16
2.000 habitantes y menos	(431)	20	32	30	1	17
Región:						
Sur (Andalucía)	(584)	21	27	37		15
Noroeste (Asturias y Galicia)	(328)	29	29	31		11
Insular (Baleares y Canarias)	(130)	23	29	35	_	13
Centro	(504)	29	26	38	_	7
Nordeste (Cataluña y Aragón) .	(453)	31	16	42	1	10
Extremadura	(137)	18	43	23		16
León	(130)	24	34	29		13
Levante (Valencia y Murcia)	(364)	21	.17	55		7
Alto Ebro (Burgos, Logroño, Nava- rra y Soria)	(114)	27	17	33	2	21
Norte (Vascongadas y Santander).	(180)	32	14	45	_	9

22

SUPONGA USTED QUE REPENTINAMENTE CORRE UN RUMOR SOBRE UN ACONTECIMIENTO IMPORTANTE (MUERTE DE UNA PERSONALIDAD, DECLARACION DE GUERRA, ETC.), ¿QUE HARIA PARA COMPROBAR SI EL RUMOR ES CIERTO?

	Total	Salir a com- prar un pe- riódico	Poner la radio	Poner la televisión	Llamar a al- guna autori- dad pública	Llamar a algun familiar, amigo o	Otra cosa	Nada	S. R.
		%	%	%	%	%	%	%	%
TOTAL	(2.924)	13	}· 40) 27	2	8	1	} *	9
Sexo:									
Varones Hembras	(1.485) (1.439)	14 12	41 40	29 25	3 1	6 10	* 1	_	7 - 11
Edad:									
18 a 29 años	(521) (1.278) (1.110)	20 12 11	35 40 41	30 32 21	3 2 3	5 7 11	1 * 1		.6 7 12
Ocupación:									
Profesionales, gerentes y directivos. Comerciantes, empleados y funcio-	(84)	22	41	2.8	2	2			5
narios Trabajadores especializados	(494) (296)	16 20	38 33	34 36	3 1	3 5	1 *		5 5
Trabajadores no especializados	(142)	11	48	27	2	4		_	8
Propietarios agrícolas Trabajadores agrícolas, pescadores,	(106)	12	40	26	5	10	1		6
mineros y similares Sin ocupación fija: estudiantes, sus labores, ninguna, jubilados, tem-	(403)	7	51	20	3	9	1	*	9
poreros	(1.327)	11	38	26	2	10	1		12
Nivel de estudios:			:						
Menos de primarios	(902)	7	42	19	2	14	1	*	15
Primarios	(1.561)	14	41	30	2	6	1		6
Secundarios	(270) (99)	20 24	34 25	37 37	1 3	2 3	1 1	_	5 7
Universitarios o técnicos de grado superior	(64)	19	43	26	5	2			5

	Total	Salir a com- prar un pe- riódico	Poner la radio	Poner la televisión	Llamar a alguna autori- aad piiblica	Llamar a algin familiar amigo o	Otra cosa	Nada	S. R	
		%	%	%	%	%	%	%	%	
Nivel de ingresos mensuales:		l			l	1 1		1 1		
Menos de 5.000 pesetas De 5.000 a 9.999 pesetas De 10.000 a 19.999 pesetas De 20.000 pesetas o más Sin respuesta	(1.699) (811) (225) (56) (133)	10 17 19 20 11	43 34 31 33 31	20 38 43 30 33	3 2 2 4 1	12 3 1 4 10	1 1 2 3	*	11 5 4 7 11	
Municipios de residencia:										
De 100.001 y más habitantes De 50.001 a 100.000 habitantes De 10.001 a 50.000 habitantes De 2.001 a 10.000 habitantes 2.000 habitantes y menos	(852) (218) (581) (842) (431)	19 21 10 10 6	36 37 41 43 46	32 30 29 23 22	2 2 2 2 3	3 6 9 12 9	1 1 1 *	*	7 3 8 10 13	
Región:										
Sur (Andalucía)	(584) (328) (130) (504) (453) (137) (130) (364)	9 10 25 17 14 13 14	41 54 35 38 32 31 49 38	21 24 21 30 35 10 16 39	3 1 2 2 2 5 5 1	14 6 1 7 6 28 12 3	1 1 1 * 2 1	*	11 5 15 5 11 11 3	
Alto Ebro (Burgos, Logroño, Navarra y Soria) Norte (Vascongadas y Santander)	(114) (180)	10 14	37 37	19 34	6 3	5 3	4 1		19 8	

El público cinematográfico

INTRODUCCION

Esta encuesta es una parte de la serie de estúdios que sobre los distintos aspectos de la Cinematografía está llevando a cabo el Instituto. En el número 6 de esta Revista se publicaron los resultados de la encuesta realizada entre los Productores; en éste presentamos los correspondientes a la del público cinematográfico. Como indicábamos en el número 6, los diversos estudios probablemente aparecerán reunidos más adelante en un solo volumen.

La muestra.

Al incluirse las preguntas sobre cine dentro del mismo cuestionario que las de televisión, nos remitimos a lo indicado en las páginas anteriores, para aquella muestra por ser la misma.

Resultados de la encuesta

Asistencia al cine.

La primera pregunta sobre cine que aparece en el cuestionario es la referida a si habían asistido al cine durante las cuatro últimas semanas. Se prefirió formularla como aparece en el cuadro 1 a preguntar cuántas veces lo habían hecho durante el último mes. Se creyó que el período de las cuatro semanas, cronológicamente similar al del mes, es igualmente indicador. Se evitó, asimismo, realizar la pregunta de forma que el entrevistado contestase que asistía con mucha, poca o ninguna frecuencia, pues las respuestas podrían ser mucho menos concretas que refiriéndose a un espacio de tiempo dado. La respuesta general a la pregunta del cuadro 1, tuvo como resultado que el 28 por 100 de los entrevistados habían asistido al cine y habían dejado de hacerlo el 72 por 100.

La frecuencia de asistencia es superior entre la gente joven que entre la gente mayor: los menores de treinta años dicen haber asistido al cine durante las cuatro últimas semanas el 58 por 100; este porcentaje desciende en un 20 por 100 para las personas comprendidas entre los treinta y cuarenta y nueve años y en un 13 por 100 entre los que tienen cincuenta años y más. Aunque no se desprende de la encuesta, parece deducirse que la afición al cine disminuye con la edad, es decir, que el cine ejerce una atracción superior sobre la juventud que sobre la gente mayor. Respecto a las razones fundamentales por las que se va al cine (cuadro 4) los jóvenes dicen en un 54 por 100 que por diver-

sión, pero en esta respuesta no hay diferencias marcadas entre los distintos grupos de edad, ya que las personas comprendidas entre los treiny cuarenta y nueve años contestan que lo hacen por diversión un 51 por 100, y un 76 por 100 los de más de cincuenta años.

En cuanto a la frecuencia podemos observar que son los jóvenes los que van más frecuentemente, pues cuando se les pregunta la frecuencia con que lo han hecho durante las cuatro últimas semanas (cuadro 2) ésta se distribuye de la siguiente forma entre las personas que van al cine:

	De 18 a 29 años	De 30 a 49 años	50 años y m á s
Una vez	22	40	36
Dos o tres veces	37	35	33
Cuatro o cinco veces	22	18	21
Seis a ocho veces	10	3	.4
Nueve a doce veces	3	1	2
Trece a dieciséis veces	1 ~	1	
Diecisiete o más veces	. 2	* ***	
S. R	. 3	2	4

El 22 por 100 de los jóvenes entrevistados contestan que van cuatro o cinco veces por semana, siendo éste el porcentaje superior dentro de esta categoría, aunque las diferencias son pequeñas; la diferencia porcentual es más acusada cuando se refiere a las personas que van seis u ocho veces a la semana, pues son los jóvenes, con un 10 por 100, los que alcanzan un porcentaje más alto. Cuando se pregunta con qué frecuencia asisten al cine (cuadro 3) son éstos los que alcanzan los porcentajes más altos, pues dicen ir varias veces a la semana el 13 por 100 y una vez a la semana el 30 por 100, cuando en la categoría siguiente —de treinta a los cuarenta y nueve años—, los porcentajes son del 3 por 100 y el 12 por 100, respectivamente.

Los hombres van más al cine que las mujeres: el 30 por 100 dicen haberlo hecho durante las cuatro últimas semanas, y las mujeres, en cambio, el 27 por 100, aunque bien se puede afirmar que las diferencias porcentuales no son importantes y en realidad mantienen una asiduidad similar a las mujeres.

El nivel de estudios parece influir en la asistencia, pues son las personas con menos estudios los que asisten (16 por 100) con menos frecuencia al cine, aunque sería necesario elaborar un índice socioeconómico que nos indicase si son los niveles socio-económicos inferiores donde la asistencia es menor, pues son los trabajadores agrícolas, pescadores, mineros y similares los que asisten —15 por 100— menos al cine dentro de la variable ocupación.

Si se estudia la variable nivel de ingresos, éstos influyen en la asistencia al cine. Las personas con ingresos inferiores son las que van menos al cine y las de ingresos más altos las que van con más frecuencia, según se desprende de los cuadros 1 y 2. En el cuadro 1 puede observarse que la asistencia por nivel de ingresos es la siguiente: 22 por 100 para los que tienen ingresos comprendidos entre 5.000 y

ENCUESTA ENTRE EL PUBLICO CINEMATOGRAFICO

9.999 pesetas al mes; 38 por 100 para aquellos cuyos ingresos oscilan entre las 10.000 y las 19.999 pesetas al mes, y 54 por 100 para los que tienen unos ingresos superiores a las 20.000 pesetas al mes. Hallamos una contradicción en los que tienen estos ingresos, pues un 10 por 100 dice haber ido de seis a ocho veces en las cuatro últimas semanas y, sin embargo, cuando se les pregunta con qué frecuencia van al cine (cuadro 3) sólo un 4 por 100 dice ir varias veces a la semana.

El cine es fundamentalmente urbano. Las diferencias de asistencia entre las ciudades y los pueblos nos indican que la asistencia es superior en las ciudades que en los pueblos. Estas diferencias se deben, entre otras razones, a que el número de cines y la variedad de programas es superior en las ciudades grandes que en las pequeñas. Así, en el cuadro 1, podemos ver que en las ciudades de más de 100.000 habitantes dice haber asistido al cine durante las cuatro últimas semanas el 38 por 100, y en los pueblos de menos de 2.000 habitantes el 14 por 100. La región donde se asiste con más frecuencia al cine es Levante, pues hay un 40 por 100 que contesta que ha asistido a él en las cuatro últimas semanas.

Precio de los cines.

En la pregunta general sobre los precios de los cines (cuadro 5) el 52 por 100 de los entrevistados encuentran el precio del cine adecuado, no existiendo diferencias marcadas dentro del grupo edad. Por ocupación, son los propietarios agrícolas los que alcanzan un porcentaje más alto (78 por 100), en cuanto a considerar adecuados los precios de los cines. Sin embargo, cuando se pregunta cuál consideran el precio razonable de las entradas (cuadro 6), el nivel socio-económico influye de una manera clara en las respuestas; posiblemente lo que entienden por precio razonable está en relación con lo que verdaderamente pagan por las entradas y su poder adquisitivo. Así, y de acuerdo con el nivel de ingresos, la consideración de precio razonable es la siguiente: Para las personas con ingresos inferiores a 5.000 pesetas el precio más adecuado parece ser 10 pesetas en un 58 por 100; los comprendidos entre esta cantidad y las 10.000 pesetas afirman lo mismo en un 40 por 100. El 34 por 100 de los que tienen ingresos entre 10.000 y 20.000 pesetas dice que el precio razonable es entre 11 y 15 pesetas y un 40 por 100 entre 16 y 25 pesetas. Los que tienen más de 20.000 pesetas de ingresos admiten en un 26 por 100 como precio razonable 20 pesetas y más.

Entre las distintas regiones hay diferencias claras en cuanto a lo que considerarian razonable pagar por las entradas del cine. Son las regiones con ingresos «per capita» más bajos donde aparecen las cantidades de menos de 10 pesetas con un porcentaje más alto: Andalucía, 61 por 100; Extremadura, 75 por 100; y Galicia, juntamente con Asturias, 51 por 100. Es en el Centro con un 18 por 100, Nordeste (Cataluña y Aragón), 21 por 100, y Norte (Vascongadas y Santander), 11 por 100, donde estarían dispuestos a pagar 21 pesetas y más.

Al preguntar si consideran acertada la diferencia entre los precios (cuadro 7) entre los días laborables y los festivos, el 47 por 100 de los entrevistados responde que sí, y el 37 por 100 que no. Al preguntar concretamente por qué les parece acertada la diferencia (cuadro 8). el 24 por 100 responde que porque los días laborables va menos gente, es decir, que la baja en los precios en los días entre semana obedece, fundamentalmente, a que al haber menos interés esos días por el cine, la forma de atraer mayor público es señalando unos precios marcadamente inferiores a los de los domingos y festivos, y que estos días. por ir con seguridad mayor número de gente al cine, es posible, por el contrario, subir los precios. A los que contestan que no les parece acertada la diferencia y se les pregunta el porqué (cuadro 9), el 27 por 100 dice que el precio debería ser igual todos los días, con lo que no dan una respuesta adecuada a la pregunta formulada; el 28 por 100 contesta que porque los que trabajan no pueden ir otro día, por lo que se les impide o limita el acceso al cine. En el cuadro 10 se puede apreciar que el precio de los cines afecta, de acuerdo con las respuestas dadas, a un 39 por 100 en cuanto a su asistencia; es decir, un 39 por 100 de las personas entrevistadas irían más veces al cine si éste fuera más barato. De acuerdo con el nivel de ingresos, un 44 por 100 de los que tienen ingresos inferiores a 5.000 pesetas responden que irían al cine con más frecuencia si éste les costase menos.

En general, la gente aceptaría pagar más por las localidades (cuadro 11): si las salas fueran más confortables, 19 por 100; si hubiera mejores programas, 27 por 100; ambas cosas, 11 por 100; lo cual nos indica que el 57 por 100 de los entrevistados pagarían más de mejorarse programas y locales. Esta respuesta parece ser común a la obtenida en otros países, concretamente en Francia, según el trabajo realizado por el Centro Nacional de Cinematografía publicado en el Boletín de Información de febrero de 1965. La vejez de los cines, e incluso la distancia a que se encuentran de los nuevos núcleos de población, especialmente en las grandes ciudades, han determinado la baja en la asistencia, la cual no ha sido debida, en medida que se afirma, a la aparición de la TV.

Sesiones; días de asistencia y selección de programas.

En general van al cine por sesiones, 55 por 100, y al de sesión continua, 25 por 100 (cuadro 12). Y son los universitarios y técnicos de grado superior, con un 71 por 100, los que van al cine por sesiones; igualmente es el 71 por 100 para los técnicos de grado medio. Es Galicia y Asturias, con el 87 por 100, donde se va más al cine por sesiones que al de sesión continua. Cuando concretamente se pregunta si se proyectase la misma película en un cine de sesión continua y en otro por sesiones, la preferencia (cuadro 14) es, en un 49 por 100, por el cine por sesiones. Sin embargo, cuando a los que han respondido que prefieren los cines por sesiones a los de sesión continua se les pregunta

ENCUESTA ENTRE EL PUBLICO CINEMATOGRAFICO

el porqué de esta preferencia, un 72 por 100 no responde (cuadro 16) y el 12 por 100 dice que por confort.

El día de mayor frecuencia en el cine es el día de fiesta por la tarde: 32 por 100 según nos indica el cuadro 17, pero es el «status» socio-económico el que más condiciona que se asista un día u otro, pues los de «status» socio-económicos superiores suelen ir más los días entre semana o las vísperas de fiesta y, por el contrario, los de «status» inferiores lo suelen hacer los festivos por la tarde.

La asistencia al cine, según parece desprenderse de la encuesta, no es un acto premeditado, sino que se va al cine sólo por pasar un rato, lo que hace que el 71 por 100 de los entrevistados respondan que aeciden ir al cine en el último momento o sólo unas horas antes, no dándose diferencias entre los distintos grupos de edad, sexo, ocupación, nivel de estudios, ingresos y lugares de residencia.

El 62 por 100 (cuadro 19) dicen estar informados de la película que van a ver, siendo los universitarios y técnicos de grado superior los que tienen un grado de información más alto: 83 por 100. Es la prensa (27 por 100), los amigos (23 por 100), o los carteles (23 por 100) los medios más usados para obtener información (cuadro 20) sobre la película que se va a ver. Las críticas de la prensa son las que más influyen (65 por 100) en los universitarios y técnicos de grado superior. En las personas de estudios primarios los que más influyen son los parientes y amigos.

Con las personas que se suele ir más al cine (cuadro 21) son el marido o la mujer (55 por 100) y con los amigos (22 por 100). Las personas comprendidas entre los 18 y 29 años suelen ir hasta en un 48 por 100 de los casos con los amigos. Este porcentaje nos indica que la mayor frecuencia de asistencia al cine (como se ha indicado en las personas comprendidas en esta edad) puede deberse a que se va al cine como «lugar de reunión» cuando se sale con los amigos, más que como especiáculo. Es decir, que une vez que se ha superado esa etapa del comportamiento en la que se sale en grupo o con amigos frecuentemente, lo que fomenta la asistencia al cine, disminuye el interés por éste.

La elección de la película se debe a la iniciativa personal en un 47 por 100 (cuadro 22), y son los actores (cuadro 23) los que determinan en un 32 por 100, fundamentalmente, la elección de la película. El «star system» es el que influye principalmente en nuestro público, seguido inmediatamente (28 por 100) por el tema.

Temas preferidos, opinión sobre el cine español y preferencia sobre películas, directores y actores.

Las películas preferidas por nuestro público son las comedias (27 por 100) y aventuras (cuadro 24). Nuestro público se siente atraído fundamentalmente por el cine de evasión. Entre comedias y aventuras se polarizan las atracciones. Las aventuras atraen a los niveles socio-

económicos inferiores de una manera similar a las comedias: las personas con estudios inferiores a los primarios prefieren las comedias en un 20 por 100; las aventuras en otro 20 por 100, y la característica más destacada de este grupo es que igualmente en un 20 por 100 responden que las películas que más les atraen son los dramas. Los dramas ejercen también atracción en las personas que sólo tienen estudios primarios. Las comedias son las preferidas por los sectores socio-económicos superiores; un 36 por 100 de los universitarios y técnicos de grado superior prefieren las comedias a otro tipo de películas, de la misma forma que las personas con ingresos superiores a las 20.000 pesetas indican su preferencia por las comedias hasta un 39 por 100. El cine problema, el cine de tesis, tampoco interesa a los sectores que de una forma más clara están preparados para una selectividad mayor.

En general la opinión que tienen los entrevistados sobre el cine españól es buena, pues un 51 por 100 afirma (cuadro 25) que ha mejorado mucho, o que es bueno y le gusta, y sólo el 9 por 100 dice categóricamente que es malo. Son los universitarios y técnicos de grado superior los que tienen una opinión peor del cine nacional: el 27 por 100 dice que es malo y el 13 por 100 que es regular. De la misma forma las personas con ingresos más altos son las que tiener una opinión peor.

A las preguntas sobre preferencias de películas, actores y directores han dejado de responder 1.303 entrevistados, por lo que se han recogido únicamente las frecuencias dadas para las preferencias dentro de los cuadros 26 al 33. Las películas extranjeras con más frecuencia han sido «El Cardenal» (41) y «West side Story» (36); de las españolas, «La ciudad no es para mí» (22) y «La Tía Tula» (21). El actor extranjero más nombrado ha sido Charlton Heston, con 69 de frecuencia, y entre los actores españoles Francisco Rabal (121), con 41 de diferencia con su seguidor Arturo Fernández (80). La actriz extranjera preferida es Sofía Loren: la frecuencia con que esta actriz es nombrada es la más alta conseguida por ninguno de los otros grupos, ya que la eligen 289 personas; Elizabeth Taylor la sigue, con 83 de frecuencia. La actriz española preferida es Sara Montiel (223), seguida de Carmen Sevilla (133). El director extranjero más nombrado ha sido Ingmar Bergman (36), y entre los españoles Berlanga (44) y Summers (32). En todos estos cuadros se han recogido los nombres de aquellos que tenían las frecuencias más altas, no habiéndose recogido los que aparecían con frecuencia baia.

Ultimas preguntas.

Al final del cuestionario se hicieron una serie de preguntas para conocer si asistían con más o menos frecuencia que hace cinco años. Un 45 por 100 de los entrevistados (cuadro 34) responde que asisten al cine menos frecuentemente y el 25 por 100 que lo hacen con más

ENCUESTA ENTRE EL PUBLICO CINEMATOGRAFICO

frecuencia. Son los jóvenes los que afirman ir, en un 45 por 100, más al cine que hace cinco años. Por el contrario, los universitarios y técnicos de grado superior responde, en un 68 por 100, que van menos al cine que hace cinco años. La razón fundamental alegada (cuadro 36) por la que se frecuenta menos el cine es porque prefieren ver la TV. (21 por 100).

CUADRO 1

¿HA IDO VD. AL CINE DURANTE LAS CUATRO ULTIMAS SEMANAS?

	Total	Sí	No	S. R
		%	%	%
TOTAL	(2.924)	28	72	i *
Sexo:				
Varones	(1.485)	30	70	*
Hembras	(1.439)	27	73	*
Edad:				
18 a 29 años ,	(521)	58	42	*
30 a 49 años	(1.278)	28	72	*
50 años o más	(1.110)	15	85	_
Ocupación:				
Profesionales, gerentes y directivos.	(84)	37	63	
Comerciantes, empleados y funcio- narios	(494)	41	59	*
Trabajadores especializados	(296)	37	63	
Trabajadores no especializados	(142)	32	68	
Propietarios agrícolas	(106)	20	80	-
Trabajadores agrícolas, pescadores, mineros y similares	(403)	15	85	
Sin ocupación fija: estudiantes, sus labores, ninguna, jubilados, temporeros	(1.327)	26	74	*
Nivel de estudios:				
Menos de primarios	(902)	16	84	
Primarios	(1.561)	29	71	_
Secundarios	(270)	54	45	1
Técnicos de grado medio	(99)	44	56	
Universitarios o técnicos de grado superior	(64)	44	56	-

ENCUESTA ENTRE EL PUBLICO CINEMATOGRAFICO

CUADRO 1

	Total	Si	No	S. R.
			%	
Nivel de ingresos mensuales:		' '		1
Menos de 5.000 pesetas	(1.699)	22	78	*
De 5.000 a 9.999 pesetas	(811)	37	63	
De 10.000 a 19.999 pesetas	(225)	38	62	_
De 20.000 pesetas o más ,	(56)	54	46	_
Sin respuesta	(133)	34	65	1
Municipios de residencia:				
De 100.001 y más habitantes	(852)	38	62	
De 50.001 a 100.000 habitantes	(218)	32	68	
De 10.001 a 50.000 habitantes	(581)	27	73	*
De 2.001 a 10.000 habitantes	(842)	26	74	•
2.000 habitantes y menos	(431)	14	86	
Región:				
Sur (Andalucía)	(584)	27	73	
Noroeste (Asturias y Galicia)	(328)	22	78	-
Insular (Baleares y Canarias)	(130)	28	72	
Centro	(504)	25	74	*
Nordeste (Cata!uña y Aragón)	(453)	33	67	*
Extremadura	(137)	22	78	
León	(130)	16	84	
Levante (Valencia y Murcia)	(364)	40	60	
Alto Ebro (Burgos, Logroño, Navarra y Soria)	(114)	19	81	
Norte (Vascongadas y Santander)	(180)	36	64	_

¿CUANTAS VECES HA IDO AL CINE DURANTE LAS CUATRO ULTIMAS SEMANAS?

						E LOS	QUE HA	N IDO	AL CIN	E			
·	Total	Total	Total	No han ido al cine en las 4 ultimas semanas	Han ido al cine	Una vez	Dos o tres veces	Cuatro o cinco veces	Seis a ocho veces	Nueve a doce veces	Trece a dieci- seis veces	Diecisiete o más veces	S. R.
		%	%			%	%	%	%	%	%		
TOTAL	(2.924)	72	28	33	34	20	6	2	1	1	3		
Sexo: Varones Hembras	(1.485) (1.439)	7 0 80	30 20	33 33	35 34	18 22	7 5	2 1	1 1	1	3 3		
Edad:													
18 a 29 años	(521) (1.278) (1.110)	42 72 85	58 28 15	22 40 36	37 -35 33	22 18 21	10 3 4	3 1 2	1 1	2 *	3 2 4		
Ocupación:													
Profesionales, gerentes y directivos. Comerciantes, empleados y funcio-	(84)	62	38	36	41	16	7	_	_	—			
narios	(494) (296) (142) (106)	59 63 68 80	41 37 32 20	33 23 34 45	35 42 24 20	18 21 27 15	6 8 2 15	2 3 2	1 5	2 	3 3 9		
Trabajadores agrícolas, pescadores, mineros y similares Sin ocupación fija: estudiantes, sus	(403)	85	15	45	36	15	2	_	<u></u>	_	2		
labores, ninguna, jubilados, tem- poreros	(1.327)	74	26	32	36	21	5	· 1	1	1	3		
Nivel de estudios:	•						·						
Menos de primarios	(902) (1.561) (270) (99)	84 71 46 56	16 29 54 44	38 36 23 30	35 34 39 40	19 21 19 21	3 ⁻ 5 12 5	1 1 2 2	1	2	3 3 2 2		
Universitarios o técnicos de grado	(64)	56	44	35	32	14	11	4	4				

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

(Continuación)

		,	Minoad								
					L	E LOS	QUE HA	N IDO	AL CINI	E	
	Total	No han ido al cine en las 4 últimas semanas	Han ido al cine	Una vez	Dos o tres veces	Cuatro o cinco veces	Seis a ocho veces	Nueve a doce veces	Trece a dieci- séis veces	Diecisiete o más veces	S. R.
		%	%	%	%	%	%		%		
Nivel de ingresos mensuales:		1			1	ł	1				l
Menos de 5.000 pesetas	(1.699) (811) (225) (56) (133)	78 63 62 46 66	22 37 38 54 34	36 33 30 27 31	34 36 38 40 31	20 17 21 23 31	5 7 4 10 5	1 2 5	<u>1</u>	1 1 —	3 2 2
Municipios de residencia:											
De 100.001 y más habitantes De 50.001 a 100.000 habitantes De 10.001 a 50.000 habitantes De 2.001 a 10.000 habitantes 2.000 habitantes y menos	(852) (218) (518) (842) (431)	62 68 73 74 86	38 32 27 26 14	29 20 34 43 31	40 37 36 28 35	18 24 21 19 24	5 14 4 5 3	3 - 1 -	1 1 1	1 2 1	3 4 3 2 7
Región:					•						
Sur (Andalucía)	(584) (328) (130) (504) (453) (137) (130) (364) (114) (180)	73 78 72 74 67 78 84 60	27 22 28 26 33 22 16 40	36 38 35 36 35 30 33 25 27	26 36 31 44 33 40 24 39	21 15 19 14 22 17 33 24 32	8 6 5 3 — 10 7 9 8	4	1 4 3	3 1 — — —	1 1 3 4 13 4 5 6

ENCUESTA ENTRE EL PUBLICO CINEMATOGRAFICO

EN GENERAL, ¿NOS PUEDE DECIR CON QUE FRECUENCIA ASISTE AL CINE?

EN OTHERAL, SHOW FOLDE DECIN CON QUE PRECUENCIA ASISTE AL CINE!										
•	Total	Varias veces a la semana	Una vez a la semana	Varias veces al mes	Una vez al mes	Varias veces al año	Una vez al año	Nunca	S. R.	
		%	0,0	%	%	%	%	%	%	
TOTAL	(2.924)	5	13	10	7	14	6	45 -	*	
Sexo:										
Varones	(1.485) (1.439)	6 3	12 15	11 8	7 7	17 13	6 5	41 48	* 1	
Edad:										
18 a 29 años	(521) (1.278) (1.110)	13 3 2	30 12 6	19 10 4	9 9 4	14 20 12	3 6 6	11 40 66	1 * *	
Ocupación:										
Profesionales, gerentes y directivos. Comerciantes, empleados y funcio-	(84)	5	14	17	14	26	5	19		
narios	(494) (296) (142) (106)	9 7 5 4	18 23 15 11	13 14 14 4	10 8 6 4	17 15 16 17	5 5 4 8	28 28 39 52	* 1	
mineros y similares Sin ocupación fija: estudiantes, sus labores, ninguna, jubilados, tem-	(403)	*	4	. 5	7	16	8	60	*	
poreros	(1.327)	4	12	8	6	12	5	52	1	
Nivel de estudios:								-		
Menos de primarios	(902) (1.561) (270) (99)	2 4 14 6	7 14 23 22	5 10 19 15	4 8 10 11	12 15 14 28	7 6 2 6	63 42 17 11	* 1 1	
superior	(64)	11	16	19	14	18	6	16		

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

	_								
	Total	Varias veces a la semana	og Una vez u a la semana	Varias veces al mes	Una vez al mes	Varias veces al año	os Una vez al año	% Nunca	S. R.
Nivel de ingreses managales		1) ,		1		1	l	
Menos de 5.000 pesetas	(1.699) (811) (225) (56) (133)	3 7 8 4 4	9 17 20 21 24	7 13 12 20 11	5 9 12 20 8	14 18 17 10 8	7 5 4 4 2	55 30 27 21 42	* 1 * —
Municipios de residencia:									
De 100.001 y más habitantes De 50.001 a 100.000 habitantes De 10.001 a 50.000 habitantes De 2.001 a 10.000 habitantes 2.000 habitantes y menos	(852) (218) (581) (842) (431)	7 6 5 3 1	20 12 11 12 7	11 15 12 8 3	10 9 6 6 2	15 16 16 15 15	5 5 4 7 6	31 37 45 49 65	1 * 1 *
Región:									
Sur (Andalucía)	(584) (328) (130) (504) (453) (137) (130) (364)	6 5 5 4 3 6 3 5	8 10 16 12 16 13 9 23	10 10 11 9 11 7 4	7 8 9 8 8 5 3 5	14 12 11 15 17 17 13	7 6 5 4 5 10 6 5	48 42 48 40 41 62 32	* 1 1 * * 1
y Soria)	(114) (180)	2 7	8 17	3 10	7	10 21	7 3	61 33	

CUADRO 4

¿NOS PODRIA DECIR CUALES SON LAS RAZONES FUNDAMENTALES POR LAS QUE VA VD. AL CINE?

U												
		1				DE	LOS Q	UE VA	N AL C	INE		
	Total	No van al cine	Van al cine	Por diversión. descanso	Por afición al cine	Por una finalidad educativa	No hay otro sitio donde ir	Por acompa- ñar a su familia	Por salir con los amigos, novio	Por costumbre	Otras	S. R.
	·		%		%	%	%	%	_%	-70	<u>%</u>	
TOTAL	(2.924)	45	55	54	30	2	2	5	1	*	2	4
Sexo:												
Varones	(1.485) (1.439)	41 48	59 52	55 52	27 33 .	3 1	· 2	4 5	1 1	*	3 8	5 3
Edad:			,									
18 a 29 años	(521) (1.278) (1.110)	11 40 66	89 60 34	54 51 56	33 31 23	3 2 2	3 3 2	"1 5 8	3 1 *	* *	1 2 4	2 5 5
Ocupación:								•	•			•
Profesionales, gerentes y directivos. Comerciantes, empleados y funcio-	(84)	19	81	52	32	7	2	3		-	2	2
narios	(494) (296) (142) (106)	28 28 39 52	72 72 61 48	56 58 57 41	27 29 31 39	3 2 1 2	2 1 2 6	5 2 1 2	2 1 1 2		2 2 2 —	3 5 5 8
mineros y similares	(403)	60	40	46	30	1	5	6	1		3.	8
poreros	(1.327)	52	48	55	29	2	3	5	1	*	2	3
Nivel de estudios:												
Menos de primarios	(902) (1.561) (270) (99)	63 42 17 11	37 58 83 89	46 54 60 51	30 31 28 30	* 2 5 8	4 2 2 1	7 4 3 2	1 1 1 1	1 	4 2 * 1	7 4 1 6
superior	(64)	16	84	55	27	6		6	2		4	

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

ENCUESTA ENTRE EL PUBLICO CINEMATOGRAFICO

						DE	LOS Q	UE VA	N AL C	INE		
	Total	No van al cine	Van al cine	Por diversión, descanso	Por afición al cine	Por una finalidad educativa	No hay otro sitio donde ir	For acompa- ñar a su familia	Por salir con los amigos, novio	Por costumbre	Otras	S. R.
		70	%	_%	%	%		%	0;	%	%	%
Nivel de ingresos mensuales:		1		1 1		1	[•	l (Į	
Menos de 5.000 pesetas	(1.699) (811) (225) (56) (133)	55 30 27 21 42	45 70 73 79 58	51 55 54 59 51	30 31 28 27 33	2 1 5 -	3 2 1 —	4 5 6 9 3	1 1 2 5	* * —	4 1 2 —	5 4 2 5
Municipios de residencia:												
De 100.001 y más habitantes De 50.001 a 100.000 habitantes De 10.001 a 50.000 habitantes De ©2.001 a 10.000 habitantes 2.000 habitantes y menos	(852) (218) (581) (842) (431)	31 37 45 49 65	69 63 55 51 35	64 54 46 48 40	21 33 37 35 32	2 4 2 1 5	1 2 3 2 7	6 2 3 4 5	2 2 1	* 1 —	11 1 2 4 3	3 4 4 5 8
Región:												
Sur (Andalucía)	(584) (328) (130) (504) (453) (137) (130) (364) (114) (180)	48 48 42 48 40 41 62 32 61 33	52 58 52 60 59 38 68 39	49 55 50 58 59 30 65 48 45	32 31 34 27 23 51 27 33	* 3 3 2 3 4 11 5 4	3 1 8 3 1 — 5	5 5 5 5 4 6 7	3 1 * 1 1 - 1	1	2 1 3 2 1 9 -4 7 2	5 1 3 8 1 2 9

	_ 				DE	LOS QUE	VAN AL	CINE	
	Total	No van al cine	Van . al cine	Muy caros	Caros	Adecuados	Baratos	Muy baratos	S. R
		%	%	%	%	%	%	%	%
TOTAL	(2.924)	45	55	9	33	52	4	*	2
Sexo: _o									
Varones Hembras	(1.485) (1.439)	41 48	59 52	7 10	32 35	55 50	5 3	*	1 2
Edad:					•				
18 a 29 años	(521) (1.278) (1.110)	11 40 66	89 60 34	9 8 10	32 34 34	54 52 50	5 4 4	* *	* 2 2
Ocupación:									
Profesionales, gerentes y directivos. Comerciantes, empleados y funcio-	(84)	19	81	4	28	58	10	_	
narios Trabajadores especializados Trabajadores no especializados	(494) (296) (142)	28 28 39	72 72 61	7 11 14	33 37 22	53 47 57	6 3 4	* 1 1	1 1 2
Propietarios agrícolas	(106)	52	48	2	14	78	4	2	-
mineros y similares Sin ocupación fija: estudiantes, sus labores, ninguna, jubilados, tem-	(403)	60	40	4	30	59	5 ,	1	1
poreros	(1.327)	52	48	10	37	47	4	*	2
Nivel de estudios:						s	, , ,		
Menos de primarios	(902) (1.561) (270) (99)	63 42 17 11	37 58 83 89	10 9 7 • 7	36 33 35 31	48 50 54 56	3 5 4 5	1 *	3 2 * 1
Universitarios o técnicos de grado superior	(64)	16	84	6	20	63	9		2

(community													
					DE	LOS QUE	VAN AL	CINE					
	Total	No van al cine	Van al cine	Muy caros	Caros	Adecuados	Baratos	Muy baratos	S. R				
		%	%	%	~~	%		%	%				
Nivel de ingresos mensuales:		ļ	(1		1	1	1				
Menos de 5.000 pesetas De 5.000 a 9.999 pesetas De 10.000 a 19.999 pesetas De 20.000 pesetas o más Sin respuesta	(1.699) (811) (225) (56) (133)	55 30 27 21 42	45 7 0 73 79 58	8 8 9 16 10	34 33 31 36 34	50 56 51 41 45	5 2 8 5 8	1 * 	2 1 1 2 3				
Municipios de residencia:													
De 100.001 y más habitantes De 50.001 a 100.000 habitantes De 10.001 a 50.000 habitantes De 2.001 a 10.000 habitantes 2.000 habitantes y menos	(852) (218) (581) (842) (431)	31 37 45 49 65	69 63 55 51 35	12 15 8 4 4	42 39 32 26 20	42 43 54 61 62	2 3 4 7 9	* * 2	2 2 2 3				
Región:													
Sur (Andalucía)	(584) (328) (130) (504) (453) (137) (130) (364)	48 42 48 40 41 62 32	52 52 58 52 60 59 38 68	7 12 5 10 7 4 8 6	36 42 42 36 24 26 35 26	53 42 46 47 63 57 45 62	3 4 5 4 9 8 4	* - 1 - 1 2 *	1 1 3 1 2 3 2 2				
y Soria) Norte (Vascongadas y Santander)	(114) (180)	61 33	39 67	11 18	27 43	46 34	11 3	_	5 2				

¿QUE PRECIO CONSIDERARIA RAZONABLE PAGAR POR LAS ENTRADAS DE CINE?

		•							
		60.00		DE LO	S QUE V	AN AL CIN	E Y LES	PARECEN	CARO3
	Total	No van al cine o no les parecen caros	Van al cine y les parecen caros	Menos de 10 pesetas	De 11 a 15 pesetas	De 16	De 21	De 26 pesetas 4 más	S. R.
		%	%		%	%		%	- %c
TOTAL	(2.924)	77	23	45	25	11	6	3	10
Sexo:									
Varones Hembras	(1.485) (1.439)	77 77	23 23	45 44	24 27	10 12	7 5	3 2	11 10
Edad:									
18 a 29 años	(521) (1.278) (1.110)	63 75 85	37 25 15	35 48 48	28 25 22	15 10 8	7 6 4	4 3 4	11 8 14
Ocupación:									
Profesionales, gerentes y directivos. Comerciantes, empleados y funcio-	(84)	73	27	22	22	27	14	10	5
narios	(494) (296) (142) (106)	72 65 77 93	28 35 2 3 7	32 41 58 74	32 32 16 13	14 8 3 —	8 7 —	6 3 7 —	8 9 16 13
Trabajadores agrícolas, pescadores, mineros y similares Sin ocupación fija: estudiantes, sus labores, ninguna, jubilados, tem-	(403)	86	14	81	4	4	-	_	11
poreros	(1.327)	52	48	44	25	12	5	2	12
Nivel de estudios:									
Menos de primarios	(902) (1.561) (270) (99)	83 76 65 67	17 24 35 33	60 48 30 18	19 27 28 15	6 9 21 25	1 4 13 12	1 2 6 9	13 10 2 21
Universitarios o técnicos de grado superior	(64)	78	22	14	21	14	30	14	7

(======================================												
		00	· · · · ·	DE LO	S QUE V	AN AL CIN	E Y LES	PARECEN	CAROS			
	Total	No van al cine o no les parecen caros	Van al cine y les parecen caros	Menos de 10 pesetas	De 11 a 15 pesetas	De 16 a 20 pesetas	De 21 a 25 pesetas	De 26 pesetas y más	S. R.			
		%	%	%	- %	%	<u>~~</u> / ₀	%	%			
Nivel de ingresos mensuales:		1	ì	1	i .		I		1			
Menos de 5.000 pesetas	(1.699) (811) (225) (56) (133)	81 71 72 59 74	19 29 28 41 26	58 40 11 17 38	20 30 34 9 32	9 12 20 13 9	1 6 20 22 6	1 2 7 26 3	11 10 7 13 12			
Municipios de residencia:												
De 100.001 y más habitantes De 50.001 a 100.000 habitantes De 10.001 a 50.000 habitantes De 2.001 a 10.000 habitantes 2.000 habitantes y menos	(852) (218) (581) (842) (431)	63 67 78 85 92	37 33 22 15 8	28 41 57 75 56	29 40 20 13 19	19 6 4 2 8	11 1 1	5 3 3	8 13 15 9 14			
Región:												
Sur (Andalucía)	(584) (328) (130) (504) (453) (137) (130) (364)	77 72 72 76 81 82 84 78	23 28 28 24 19 18 16 22	61 51 50 45 30 75 48 36	20 26 17 22 26 13 19 25	4 11 25 6 10 4 19 18	4 2 10 10 10 4	8 11 2	11 10 8 9 13 8 14 15			
y Soria) Norte (Vascongadas y Santander)	(114) (180)	85 59	15 41	41 19	35 46	12 19	11	. —	12 5			

ENCUESTAS
DEL
INSTITUTO

					DE LOS	QUE VAN	AL CINE	
	Tota!	No var al cine	Van al cine	Sí	No	Sclo hay curd domingos	Indiferente	S. R.
		%	%	%	%	%	%	%
TOTAL	(2.924)	45	55	47	37	6	1	9
Sexo:					•			
Varones	(1.485) (1.439)	41 48	59 52	49 46	35 40	6 5	· 1 *	9
Edad:	•							
18 a 29 años	(521) (1.278) (1.110)	11 40 66	89 60 34	51 46 47	37 39 35	5 6 6	1 * 1	6 9 11
Ocupación:								
Profesionales, gerentes y directivos. Comerciantes, empleados y funcio-	(84)	19	81	51	40	4	2	3
narios	(494) (296) (142) (106)	28 28 39 52	72 72 61 48	51 49 42 41	38 39 41 35	3 5 9 10	* 2 2	8 7 6 12
Trabajadores agrícolas, pescadores, mineros y similares Sin ocupación fija: estudiantes, sus labores, ninguna, jubilados, tem-	(403)	60	40	40	24	17	2	17
poreros	(1.327)	52	48	48	40	5	*	7
Nivel de estudios:								
Menos de primarios	(902) (1.561) (270) (99)	63 42 17 11	37 58 83 89	43 48 53 46	33 37 40 46	10 6 3 1	1 *	13 9 4 7
Universitatios o técnicos de grado superior	(64)	16	84	55	41	_	2	2

					DE LOS	QUE VAN	AL CINE	
	Tota!	No van al cine	Van al cinz	Si	No	Sólo hay cíne los domingos	Indiferente	S. R.
		%	<i>™</i> .	%	%	%	%	%
Nivel de impressor management		1	1		1		1	I
Menos de 5.000 pesetas	(1.699) (811)	55 30	45 70	45 49	33 40	9 4	1	12 6
De 10.000 a 19.999 pesetas De 20.000 pesetas o más Sin respuesta	(225) (56) (133)	27 21 42	73 79 58	48 52 55	46 43 34	1 -3		5 5 8
Municipios de residencia:								
De 100.001 y más habitantes De 50.001 a 100.000 habitantes De 10.001 a 50.000 habitantes De 2.001 a 10.000 habitantes 2.000 habitantes y menos	(852) (218) (581) (842) (431)	31 37 45 49 65	69 63 55 51 35	43 57 58 49 32	33 37 31 24 25	 3 14 16	1 * * 2	3 6 8 13 25
Región:								
Sur (Andalucía)	(584) (328) (130) (504) (453) (137) (130) (364) (114)	48 48 42 48 40 41 62 32 61	52 52 58 52 60 59 38 68 39	58 43 39 43 48 35 43 46 50	32 43 32 48 40 17 22 37 34	6 2 21 3 1 20 25 7 2	1 1 1 4	4 11 8 5 10 28 6 10
y Soria) Norte (Vascongadas y Santander)	(180)	33	67	53	39		1	7

		les olo	e ce	DE LO	S QUI	E VAN AI LA DIFE				ACERT	ADA
	${\it Total}$	No van al cine o no parece acertada la di rencia de precios o s	Van al cine y les parece acertada la diferencia de precios	Los días l'aborables va menos gente	Los dias lestivos está numerado y hay más comodidad	Porque tienen que ganar los empresarios	Por ser festivo	Porque se ha cobrado el sábado y hay	La gente no iría los laborables si no fuese más barato	Otras respuestas	S. R.
		%	<u>%</u>	%	%	%	%		- %	%	%
TOTAL	(2.924)	74	26	24	2	13	17	9	3	21	11
Sexo:											
Varones	(1.485) (1.439)	71 76	29 24	22 24	2 3	17 9	16 18	6 14	4 2	24 16	9 14
Edad:											
18 a 29 años	(521) (1.278) (1.110)	54 73 84	46 27 16	22 23 24	3 2 2	12 13 14	19 18 13	9 10 9	3 3 5	22 20 19	10 11 14
Ocupación:											
Profesionales, gerentes y directivos. Comerciantes, empleados y funcio-	(84)	58	42	23		23	23	3	9	13	6
narios	(494) (296) (142) (106)	63 64 75 80	37 36 25 20	20 19 33 19	1 1 3 -	16 15 6 28	14 19 25 24	8 9 11 —	3 5 3 5	30 19 8 24	8 13 11 —
mineros y similares Sin ocupación fija: estudiantes, sus labores, ninguna, jubilados, tem-	(403)	84	16	21	3	6	15	6	2	33	14
poreros	(1.327)	77	23	24	4	12	17	12	2	15	14
Nivel de estudios:											
Menos de primarios	(902) (1.561) (270) (99)	84 72 56 60	16 28 44 40	19 25 22 17	4 1 3 5	11 11 15 29	19 17 19 8	8 11 8 8	5 3 1 8	20 20 22 17	14 12 10 8
Universitarios o técnicos de grado superior	(64)	53	47	51		23	20			23	3

(commence)												
		Jife- sólo ngos	parece rencia	DE LO	OS QUE			Y LES I		ACERT	'ADA	
	Total	No van al cine o no les parece acertada la dife- rencia de precios o sólo hay cines los domingos	Yan al cine y les parece acertada la diferencia de precios	Los días laborables va menos gente	Los días festivos está numerado y hay más comodidad	Porque tienen que ganar los empresarios	Por ser festivo	Porque se ha cobrado el sábado y hay más dinero	La gente no iría los laborables si no fuese más barato	Otras respuestas	S. R.	
		_ %	%	%	%		%	%	%	76	76	
Nivel de ingresos mensuales:		}			1	i 1		1]		1	
Menos de 5.000 pesetas De 5.000 a 9.999 pesetas De 10.000 a 19.999 pesetas De 20.000 pesetas o más Sin respuesta	(1.699) (811) (225) (56) (133)	80 66 65 59 68	20 34 35 41 32	25 19 24 30 26	2 3 4 —	9 14 23 40 7	16 19 21 9	10 10 6 9	4 3 4	20 24 12 4 31	14 8 10 4 16	
Municipios de residencia:												
De 100.001 y más habitantes De 50.001 a 100.000 habitantes De 10.001 a 50.000 habitantes De 2.001 a 10.000 habitantes 2.000 habitantes y menos	(852) (218) (581) (842) (431)	70 64 69 75 89	30 36 31 25 11	26 23 18 20 34	4 1 2 1 2	20 17 9 8 8	21 12 19 14 20	8 14 13 9	1 3 5 6	12 21 22 29 22	8 12 14 14 8	
Región:												
Sur (Andalucía)	(584) (328) (130) (504) (453) (137) (130) (364)	70 77 77 78 72 80 84 68	30 23 23 22 28 20 16 32	27 16 17 18 23 32 28 24	1 1 3 1 6 —	16 18 10 10 17 4 10	16 12 10 26 16 4 24	16 3 31 4 2 21 5	3 3 3 5 5 — 2	10 37 23 24 18 25 19 29	11 10 3 12 13 14 14	
rra y Soria)	(114) (180)	81 64	19 36	32 20	3	18 9	27 20	19	2	5 14	18 13	

¿POR QUE NO LES PARECE ACERTADA LA DIFERENCIA DE PRECIOS?

	_	rece a de	# - S	DE LOS				NO LES		CE ACER	TADA
	Total	No van al cine, les par acertada la diferencia precios o sólo hay ci	Van al cine y no les parece acertada (a diferencia de precios	Porque los festivos va gente con menos poder adquisitivo	Debería haber más diferencia	Deberia ser igual todos los días	Porque los que trabajan i no pueden ir otro dia que en festivo hay más gente	Porque en festivo es cuando van los niños	Es excesiva la diferencia	Otras son las mismas peliculas	S. 73
				%	- %	<u>%</u>	%		%		
TOTAL	(2.924)	79	21	8	1	27	28	*	11	15	10
Sexo:											
Varones	(1.485) (1.439)	79 79	21 21	8 8	* 2	24 29	32 25	*	8 14	18 13	10 9
Edad:											
18 a 29 años	(521) (1.278) (1.110)	67 77 88	33 23 12	9 7 9	2 1 —	32 26 22	25 27 34	*	8 13 10	15 15 17	9 11 8
Ocupación:											
Profesionales, gerentes y directivos. Comerciantes, empleados y funcio-	(84)	68	32	7	-	26	38		7	15	7
narios	(494)	73	27	7	1	25	· 28		12	16	11
Trabajadores especializados	(296)	72	28	6		26	34		10	17	.7
Trabajadores no especializados	(142)	75	25	19	3	22	12		3	22	19
Propietarios agrícolas Trabajadores agrícolas, pescadores,	(106)	83	17	17		28	17			38	_
mineros y similares Sin ocupación fija: estudiantes, sus labores, ninguna, jubilados, tem-	(403)	90	10	5		20	26		8	23	18
poreros	(1.327)	81	19	8	2	29	29	*	13	12	7
Nivel de estudios:											
Menos de primarios	(902)	88	12	6	2	23	25	1	8	19	16
Primarios	(1.561)	79	21	8	. 2	28	27		11	16	8
Secundarios	(270)	67	33	8	_	23	33		16	10	10
Técnicos de grado medio Universitarios o técnicos de grado	`(99)	59	41	5		27	36		17	10	5
superior	(64)	66	34	23		18	27		_	. 23	9

(Continuación)											
		ine de	rios					NO LES A DE PE			TADA
	Total	No van al cine, les parece acertada sa diferencia de precios o sólo hay cine los domingos	Van al tine y no les parece acertada la dilerencia de precios	Porque los festivos va gente con menos poder adquisitivo	Debería haber más diferencia	Deberia ser igual todos los dias	Porque los que trabajan no pueden ir otro dia que en festivo hay más gente	Porque en festivo es cuando van los niños	Es excesiva la diferencia	Otras son las mismas películas	S. R.
				%	%	%	%	%	<u>%</u> _	%	%
Nivel de ingresos mensuales:		ı	1	I	1		1	ı	Ī	I	ı
Menos de 5.000 pesetas De 5.000 a 9.999 pesetas De 10.000 a 19.999 pesetas De 20.000 pesetas o más Sin respuesta	(1.699) (811) (225) (56) (133)	85 72 66 66 80	15 28 34 34 20	8 9 7 11 8	2 1 —	26 25 29 21 34	22 32 36 36 15	*	10 9 15 16 23	17 17 9 16 8	15 7 4 —
Municipios de residencia:											
De 100.001 y más habitantes De 50.001 a 100.000 habitantes De 10.001 a 50.000 habitantes De 2.001 a 10.000 habitantes 2.000 habitantes y menos	(852) (218) (581) (842) (431)	63 77 83 88 91	37 23 17 12 9	10 2 3 7 14	1 - 4 -	28 18 28 27 16	32 30 27 23 19	* - -	12 14 7 10 8	9 26 25 17 27	8 10 10 12 16
Región:											
Sur (Andalucía)	(584) (328) (130) (504) (453) (137) (130) (364) (114)	84 77 81 76 76 90 91 75 87	16 23 19 24 24 10 9 25 13	14 4 8 10 6 7 9 7 7	4 1 9 4	20 22 46 33 23 72 — 20 13	24 30 25 33 42 — 9 21 40		8 11 4 12 9 ——————————————————————————————————	21 19 13 8 9 27 21 13	13 14 3 11 21 19 7
Norte (Vascongadas y Santander)	(180)	74	26	4	_	41	13	 -	2	23	17

CUADRO, 10

¿IRIA VD. AL CINE SI FUESE MAS BARATO QUE AHORA?

				DE LO	S QUE VAN A	L CINE
	Total	No van al cine	Van al cine	Sí	No	S. R.
		%	%	%	%	%
TOTAL	(2.924)	45	55	39	58	3
exo:						
Varones	(1.485) (1.439)	41 48	59 52	33 46	64 52	3 2
dad:						
18 a 29 años	(521) (1.278) (1.110)	11 40 66	89 60 34	40 37 41	58 59 57	2 4 2
Ocupación:						
Profesionales, gerentes y directivos. Comerciantes, empleados y funcio-	(84)	19	81	18	82	April 1990
narios	(494)	28	72	33	64	3
Trabajadores especializados	(296)	28	72	40	58	2
Trabajadores no especializados	(142)	39	61	41	56	3
Propietarios agrícolas Trabajadores agrícolas, pescadores,	(106)	52	48	16	78	6
mineros y similares Sin ocupación fija: estudiantes, sus labores, ninguna, jubilados, tem-	(403)	60	40	35	61	4
poreros	(1.327)	52	48	45	53	.2
livel de estudios:			•	•		:
Menos de primarios	(902)	63	37	46	52	2
Primarios	(1.561)	42	58	40	57	2 3
Secundarios	(270)	17	83 -	33	66	1
Técnicos de grado medio Universitarios o técnicos de grado	(99)	11	89	24	75	1
superior	(64)	16	84	17	81	2

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

				DE` LO	S QUE VAN A	AL CINE
	To tal	No van al cine	Van al cine	Si	No	S. R
		%	%	%	%	%
Nivel de ingresos mensuales:		1	' '	·		·
Menos de 5.000 pesetas	(1.699) (811) (225) (56) (133)	55 30 27 21 42	45 70 73 79 58	44 37 23 18 48	53 60 77 80 48	3 3 2 4
Municipios de residencia:						
De 100.001 y más habitantes De 50.001 a 100.000 habitantes De 10.001 a 50.000 habitantes De 2.001 a 10.000 habitantes 2.000 habitantes y menos	(852) (218) (581) (842) (431)	31 37 45 49 65	69 63 55 51 35	45 49 36 32 31	54 50 60 65 64	1 1 4 3 5
Región:						
Sur (Andalucía)	(584) (328) (130) (504) (453) (137) (130) (364)	48 48 42 48 40 41 62 32	52 52 58 52 60 59 38 68	48 34 52 49 26 44 55 25	48 64 45 49 70 54 43 73	4 2 3 2 4 2 2 2 2 2
	(114) (180)	61 33	39 67	48 36	50 62	

TENIENDO EN CUENTA LOS PRECIOS ACTUALES DE LOS CINES DE BARRIO ¿ESTARIA DISPUESTO A PAGAR MAS PRECIO POR LAS LOCALIDADES PARA TENER SALAS DE CINE MAS CONFORTABLES O PARA TENER MEJORES PROGRAMAS?

								
(QUE VAN		
	Total	No van al cine	Van al cine	Aceptaria pagar más precio para tener salas de cine más confortables	Aceptaria pagar más precio para tener mejores programas	Ambas cosas	No aceptaria pagar más precio	S. 18
		%	%	%	%	%	%	%
TOTAL	(2.924)	45	55	19	27	11	32	11
Sexo:			,					
Varones Hembras	(1.485) (1.439)	41 48	59 52	19 18	29 23	12 10	30 37	10 12
Edad:								
18 a 29 años	(521) (1.278) (1.110)	11 40 66	89 60 34	19 18 21	32 28 20	13 10 11	28 32 37	8 12 11
Ocupación:								
Profesionales, gerentes y directivos. Comerciantes, empleados y funcio-	(84)	19	81	12	34	21	29	4
narios	(494)	28	72	23	32	13	24	8
Trabajadores especializados Trabajadores no especializados	(296) (142)	28 39	72 6 1	17 23	29 21	12 3	36 43	6 10
Propietarios agrícolas	(106)	52	48	24	28	4	24	20
mineros y similares	(403)	. 60	40	. 19	24	4	34	19
poreros	(1 327)	52	48	18	24	12	36	10
Nivel de estudios:								
Menos de primarios	(902) (1.561) (270) (99)	63 42 17 - 11	37 58 83 89	19 20 19 15	26 22 34 41	7 10 19 13	36 35 19 26	12 13 9 5
Universitarios o técnicos de grado superior	(64)	16	84	13	44	15	24	4

ENCUESTAS

DEL INSTITUTO

				<u> </u>	DE LOS	QUE VAN	AL CINE	
	Total	No van al cine	Van al cine	Aceptaria pagar más precio para tener salas de cine más confortables	Aceptaria pagar más precio para tener mejores programas	Ambas cosas	No aceptaria pagar más precio	સ
		%	%	%	%	%	%	%
Nivel de ingresos mensuales:		1	1	1	1		\	
Menos de 5.000 pesetas	(1.699) (811) (225) (56) (133)	55 30 27 21 42	45 70 73 79 58	18 20 19 23 18	25 27 31 27 31	7 12 20 30 14	35 34 24 20 25	15 7 4
Municipios de residencia:								
De 100.001 y más habitantes De 50.001 a 100.000 habitantes De 10.001 a 50.000 habitantes De 2.001 a 10.000 habitantes 2.000 habitantes y menos	(852) (218) (581) (842) (431)	31 37 45 49 65	69 63 55 51 35	17 20 13 25 19	24 33 34 24 23	18 9 7 8 5	38 33 31 29 26	3 5 15 14 27
Región:								
Sur (Andalucía)	(548) (328) (130) (504) (453) (137) (130) (364)	48 48 42 48 40 41 62 32	52 52 58 52 60 59 38 68	24 19 24 15 19 12 18 23	25 26 35 23 20 17 50 36	8 7 12 16 14 1 6 8	30 26 26 40 37 37 18 39	13 22 3 6 10 33 8 4
y Soria)	(114) (180)	61 33	39 67	37 7	25 35	2 25	25 29	1 4

EN GENERAL, ¿VA VD. A CINES POR SESIONES O A CINES DE SESION CONTINUA?

		-			DE LOS QUE	VAN AL CII	VE
	Total	No van a! cine	Van al cine	Por sesiones	Sesión continua	Los dos	S. R
		%	%	%	%	%	%
TOTAL	(2.924)	45	55	1 59	25	5	l 11
Sexo:							
Varones Hembras	(1.485) (1.439)	41 48	59 52	60 57	25 26	4 6	11 11
Edad:	•				*		
18 a 29 años	(521) (1.278) (1.110)	11 40 66	89 60 34	57 60 58	27 24 26	6 5 4	10 11 12
Ocupación:							
Profesionales, gerentes y directivos. Comerciantes, empleados y funcio-	(84)	19	81	71	13	7	9
narios	(494) (296) (142) (106)	28 28 39 52	72 72 61 48	62 49 44 72	24 36 32 14	5 6 6 2	9 9 18 12
Trabajadores agrícolas, pescadores, mineros y similares Sin ocupación fija: estudiantes, sus	(403)	60	40	68	14	2	16
labores, ninguna, jubilados, tem- poreros	(1.327)	52	48	56	28	5	11
Nivel de estudios:							
Menos de primarios	(902) (1.561) (270) (99)	63 42 17 11	37 58 83 89	55 57 62 71	22 28 26 17	2 6 6 5	21 9 6 7
Universitarios o técnicos de grado superior	(64)	16	84	71	13	7	9

ENCUESTA ENTRE EL PUBLICO CINEMATOGRAFICO

(Continuación)

				1	DE LOS QUE	VAN AL CI	VE
	Total	No van al cine	Van al cine	Por sesiones	Sesión continua	Los dos	S. R.
		- %	%	%	%	0%	%
Nivel de ingresos mensuales:		i į		I	1	1	l
Menos de 5.000 pesetas	(1.699) (811) (225) (56) (133)	55 30 27 21 42	45 70 73 79 58	60 57 60 58 62	22 31 23 21 22	3 5 11 14 7	15 7 6 7 9
Municipios de residencia:							
De 100.001 y más habitantes De 50.001 a 100.000 habitantes De 10.001 a 50.000 habitantes De 2.001 a 10.000 habitantes 2.000 habitantes y menos	(852) (218) (581) (842) (431)	31 37 45 49 65	69 63 55 51 35	50 67 53 71 67	36 26 23 17 9	10 2 3 1 2	4 5 21 11 22
Región:							
Sur (Andalucía)	(584) (328) (130) (504) (453) (137) (130) (364) (114) (180)	48 48 42 48 40 41 62 32 61 33	52 52 58 52 60 59 38 68 39	53 87 72 52 48 68 72 49 80 65	29 4 15 30 38 3 12 39 11	4 4 14 4 3 6 1	14 5 13 4 10 26 10 11

					DE LOS QUE	VAN AL CI	V <i>E</i>
	Total	No van al cine	Van al cine	Por sesiones	Sesión continua	Los dos (indiferente)	S. R.
			<u>%</u>	%	%	%	%
TOTAL	(2.924)	· 45	55	43	32	2	23
Sexo:							
Varones	(1.485) (1.439)	41 48	59 52	44 40	31 [.] 34	2 3	23 23
Edad:							
18 a 29 años	(521) (1.278) (1.110)	11 40 66	89 60 34	38 47 39	38 29 32	3 2 1	21 22 28
Ocupación:							
Profesionales, gerentes y directivos. Comerciantes, empleados y funcio-	(84)	19	81	72	13	3	12
narios Trabajadores especializados Trabajadores no especializados	(494) (296) (142)	28 28 39	72 72 61	48 39 33	28 43 45	2 4 1	22 14 21
Propietarios agrícolas Trabajadores agrícolas, pescadores	(106)	52	. 48	54	16	2	28
mineros y similares Sin ocupación fija: estudiantes, sus labores, ninguna, jubilados, tem-	(403)	60	40	30	26	2	42
poreros	(1.327)	52	48	40	36	2	22
Nivel de estudios:							
Menos de primarios	(902) (1.561) (270) (99)	63 42 17 11	37 58 83 89	29 42 55 60	32 34 31 22	2 2 2 2	3 <i>1</i> 22 12 16
Universitarios o técnicos de grado superior	(64)	16	84	71	20		9

		(Continua	icion)				
T					DE LOS QUE	VAN AL CI	NE
	Total	No van al cine	Van al cine	Por sesiones	Sesión continua	Los dos (indiferente)	S. R.
		%	%	%	%	%	%
Nivel de ingresos mensuales:		1 1		1	1	1	1
Menos de 5.000 pesetas	(1.699) (811) (225) (56) (133)	55 30 27 21 42	45 70 73 79 58	34 48 55 64 47	32 34 29 25 35	3 1 4 —	31 17 12 11 18
Municipios de residencia:							
De 100.001 y más habitantes De 50.001 a 100.000 habitantes De 10.001 a 50.000 habitantes De 2.001 a 10.000 habitantes 2.000 habitantes y menos	(852) (218) (581) (842) (431)	31 37 45 49 65	69 63 55 51 35	44 55 39 37 49	43 27 26 26 23	3 - 1 3	10 18 32 36 25
Región:							
Sur (Andalucía)	(584) (328) (130) (504) (453) (137) (130) (364)	48 48 42 48 40 41 62 32	52 52 58 52 60 59 38 68	30 45 21 42 48 40 51 45	41 11 21 38 39 21 12 45	3 2 2 4 4 6 *	26 42 58 18 9 35 31
y Soria)	(114) (180)	61 33	39 67	61 59	16 17	1	23 23

SI PROYECTAN LA MISMA PELICULA EN UN CINE POR SESIONES Y EN UN CINE DE SESION CONTINUA PROXIMOS A SU CASA ¿A CUAL IRIA?

					AL CINE Y UN CUA.				
	Total	1	2	Cine por sesiones	Cine de sesión continua	Sólo hay por sesión continua	Sólo hay por sesiones	Indiferente	S. R.
	<u> </u>	%	%	%	%	%	%	%	%
TOTAL	(2.924)	66	34	. 49	36	*	! 6	2	7
Sexo:									
Varones Hembras	(1.485) (1.439)	65 66	35 34	48 48	35 37	1 *	6 6	3 2	7 7
Edad:									
18 a 29 años	(521) (1.278) (1.110)	45 62 80	55 38 20	45 52 46	42 31 [,] 39	1 1	3 8 5	1 3 2	8 6 7
Ocupación:									
Profesionales, gerentes y directivos. Comerciantes, empleados y funcio-	(84)	38	62	72	18		4		6
narios	(494) (296) (142)	46 49 67	54 51 33	54 42 33	31 48 50	· <u>-</u>	6 3 4	2 4 2	7 3 . 11

^{1.} No va al cine, o sólo hay uno en su localidad, o no hay ninguno a menos de un cuarto de hora a pie desde su casa, o no hay ninguno en su localidad.

^{2.} Van al cine y tienen más de un cine a menos de un cuarto de hora desde su casa.

					L CINE Y UN CUAR				
	Total	1	2	Cine por sesiones	Gine de sesión continua	Sólo hay por sesión continua	Sólo hay por sesiones	Indiferente	S. R.
		%	%	_ %	%	%	%	%	%
		1							
Propietarios agrícolas Irabajadores agrícolas, pescadores.	(106)	90	10	66	17	_	17		_
mineros y similares Sin ocupación fija: estudiantes, sus labores, ninguna, jubilados, tem-	(403)	92	8	37	27	3	10	10	13
poreros	(1.327)	68	32	47	38	*	7	2	6
Nivel de estudios:						*			
Menos de primarios	(902) (1.561) (270) (99) (64)	83 64 38 24	17 36 62 76	34 46 58 61 79	41 40 29 24	1 1	10 6 3 4	3 2 2 3	11 6 7 7 3
Nivel de ingresos mensuales:									
Menos de 5.000 pesetas	(1.699) (811) (225) (56) (133)	78 50 39 25 61	22 50 61 75 39	39 53 56 72 44	38 37 28 24 42	1 2	11 3 4 	2 2 4 2 4	10 5 7 2 4

	•	(Co	inioacion,						
					L CINE Y UN CUAI				
	Total	1	2	Cine por sesiones	Cine de sesión continua	Sólo hay per sesión continua	Sólo hay por sesiones	Indiferente	S. R.
		%	%	%	%	%			
Municipios de residencia:		l		1	i	1	1	1 1	
De 100.001 y más habitantes	(852)	36	64	48	4 <u>2</u>		2	3	5
De 50.001 a 100.000 habitantes	(218)	45	55	53	29	1	9	2	6
De 10.001 a 50.000 habitantes	(581)	62	38	41	29		16	3	11
De 2.001 a 10.000 habitantes	(842)	86	14	57	25	3	5	1	9
2.000 habitantes y menos	(431)	100	*		100				_
Región:									
Sur (Andalucía)	(584)	67	33	36	36		18	3	7
Noroeste (Asturias y Galicia)	(328)	79	21	68	15	_	7	, 3	7
Insular (Baleares y Canarias)	(130)	67	33	47	21		30		2 3
Centro	(504)	61	39	.45	46	-	3	3	
Nordeste (Cataluña y Aragón)	(453)	54	46	47	47			3	3
Extremadura	(137)	83	17	72	12			8	8
León	(130)	92	8	50	40			10	
Levante (Valencia y Murcia) Alto Ebro (Burgos, Logroño, Navarra	(364)	58	42	47	33	1	1	2	16
y Soria)	(114)	87	13	60	20	20			
Norte (Vascongadas y Santander)	(180)	48	52	67	21		2		10
Norte (Vascongadas y Santander)	(180)	48	52	0/	۷۱		2		

¿POR QUE PREFIERE LOS CINES DE SESION CONTINUA?

		200	8	DE	LOS QUE CINES		CINE Y PA		LOS
	Total	No van al cine o no procede por diversas razones	Van al cine prefieren cines de sesión continua	Confort	No tener que esperar a una hora determinada	Precio más barato	Público más selecto	Otras razones	S. R.
		%	%	_%	%	%	%	%	%
I TOTAL	(2.924)	 88	1 12	l 6	63	! 19	! *	J 9	3
Sexo:									
Varones	(1.485) (1.439)	88 87	12 13	7 6	62 61	17 21	1	9 9	4 3
Edad:									
18 a 29 años	(521) (1.278) (1.110)	77 88 92	23 12 8	5 8 5	67 57 59	17 21 21	<u>-</u> 1	10 9 9	1 5 5
Ocupación:									
Profesionales, gerentes y directivos. Comerciantes, empleados y funcio-	(84)	89	11	_	67	11			22
narios	(494)	83	17	7	62	17		13	1
Trabajadores especializados	(296)	76	24	9	62	20		6	3
Trabajadores no especializados	(142)	83	17	4	42	33	_	13	8
Propietarios agrícolas	(106)	99	1		100	-			_
Trabajadores agrícolas, pescadores, mineros y similares Sin ocupación fija: estudiantes, sus	(403)	98	2		78	11		11	-
labores, ninguna, jubilados, tem- poreros	(1.327)	88	12	6	63	19	1	9	2
Nivel de estudios:									
Menos de primarios	(902) (1.561)	93 [°] 86	7 14	8 5	61 59	21 22		5 11	5 2
Secundarios	(270) (99)	82 82	18 18	4 28	76 49	4 17	_	10	6 6
Universitarios o técnicos de grado superior	(64)	91	9	_	50	33		_	17

ENCUESTAS
DEL
INSTITUTO

		•	•					•	
		10	, y	DE	LOS QUE		CINE Y PI		LOS
	Total	No van al cine o no procede por diversas razones	Van al cine prefieren cines de sesión continua	Confort	No tener que esperar a una hora determinada	Precio más barato	Publico más selecto	Otras razones	S. R.
		- %	%	%	%			%	
Nivel de ingresos mensuales:		•	' '		ι !			ļ	1
Menos de 5.000 pesetas De 5.000 a 9.999 pesetas De 10.000 a 19.999 pesetas De 20.000 pesetas o más Sin respuesta	(1.699) (811) (225) (56) (133)	92 82 83 82 83	8 18 17 18 17	6 6 13 —	58 59 71 70 77	25 20 8 — 9	1 	9 11 3 20 9	1 4 5 10 5
Municipios de residencia:									
De 100.001 y más habitantes De 50.001 a 100.000 habitantes De 10.001 a 50.000 habitantes De 2.001 a 10.000 habitantes 2.000 habitantes y menos	(852) (218) (581) (824) (431)	73 84 89 97 100	27 16 11 3 *	6 6 10	56 71 69 70 100	24 17 11 3	*	10 3 11 10	3 3 3 7
Región:									
Sur (Andalucía)	(584) (328) (130) (504) (453) (137) (130) (364)	88 97 93 82 78 98 97 86	12 3 7 18 22 2 3 14	9 20 2 9 33 2	72 50 78 47 61 67 25 78	9 30 22 31 15 — 50 16		9 — 17 8 — 2	1 3 7 25
y Soria)	(114) (180)	97 89 · ·	3 11	5	100 55	25	_	15	_

	QUE VAN AL CINE Y PREFIEREN LOS CINES POR SESIONES	ctanad ctanad coliduq ctooloss	% % %	1 5 5 72	1 4 5 75 1 6 5 70	2 4 6 75 * 5 6 74 - 5 3 67	5 74	1 4 5 70 2 5 2 78 13 74	16 6 — -	1 6 7 69	1 7 4 70 1 4 7 70 2 9 78	
IONES?	SOT	sə əup rədaz nnu a -rətəb prod phanim sam cioərq	%	- ιΩ	4 9	448	rΩ	000 ((ις	0044	
POR SES	DE	110ln0O	%	12	11	117	16	41 10 113	1	12	41 7	23
OS CINES	sc fi	anio la nav d noroitorq rcq sonio soncisos	%	17	17	. 24 20 9	44	29 21 11	ო	15	6 36 46	48
PREFIERE L	.i.(n nnu cN on o snis og sbsscrq spsrsvib ssnczpr	22	83	83	76 80 91	56	71 79 89 93	46	85	94 84 64 54	52
¿POR QUE PREFIERE LOS CINES POR SESIONES?		Total		(2.924)	(1.485)	(521) (1.278) (1.110)	(84)	(494) (296) (142) (106)	(403)	(1.327)	(902) (1.561) (270) (99)	(64)
				TOTAL	Sexo: Varones	Edad: 18 a 29 años 30 a 49 años 50 años o más	gerentes y dir	especializado no especializado agrícolas	Irabajadores agricolas, pescadores, mineros y similares	una, jubilados,	narios ado medio	Universitatios o fécnicos de grado superior

ENCUESTAS
DEL
INSTITUTO

		u	y os	DE .	LOS QUE T	VAN AL O	CINE Y PI R SESIONI	REFIEREN ES	LOS
	Total	No van al crime o no procede por diversas razones	Van al cine y prefieren los cines por sesiones	Confort	Saber que es a una hora deter- minada	Precio más ,barato	Público más selecto	Otras razones	S. R.
		%	%	%	%	%	%	%	%
Nivel de ingresos mensuales:		1			l		ļ	1 1	
Menos de 5.000 pesetas De 5.000 a 9.999 pesetas De 10.000 a 19.999 pesetas De 20.000 pesetas o más Sin respuesta	(1.699) (811) (225) (56) (133)	91 74 65 46 83	9 26 35 54 17	6 12 22 17 4	8 4 4 10	1 1 — 4	4 6 1 	1 7 8 —	80 70 65 73 66
Municipios de residencia:									
De 100.001 y más habitantes De 50.001 a 100.000 habitantes De 10.001 a 50.000 habitantes De 2.001 a 10.000 habitantes 2.000 habitantes y menos	(852) (218) (581) (842) (431)	69 70 84 92 100	31 30 16 8	12 17 9 10	5 5 3 9	* 2 2	4 9 7 2	5 3 8 5	74 64 71 74
Región:									
Sur (Andalucía)	(584) (328) (130) (504) (453) (137) (130) (364)	88 86 85 82 78 88 96 80	12 14 15 18 22 12 4 20	3 30 5 11 17 — 20 14	6 2 5 6 6 20 6	5 1 1 1 1	17 15 2 7 — 3	4 2 25 8 2 — 8	87 49 45 72 67 94 60 68
y Soria)	(114) (180)	65 65	. 35		2		11 —	2	56 96

¿QUE DIA ACOSTUMBRA A IR MAS FRECUENTEMENTE AL CINE?

		ì				DE LO	S QUE	VAN AI	CINE		
	Total	No van al cine	Van al cine	Laborables tarde	Laborables noche	Visperas de festivo tarde	Visperas de festivo noche	Festivo	Festivo	Sin dia fijo	S. R.
		%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
TOTAL	(2.924)	45	55	15	12	7	12	32	19	1	2
Sexo:											
Varones	(1.485) (1.439)	41 48	59 52	14 16	13 11	7 8	14 10	30 31	18 20	2 1	2 3
Edad:											
18 a 29 años	(521) (1,278) (1,110)	11 40 66	89 60 34	17 13 18	11 14 10	10 6 6	11 14 12	33 28 30	16 20 18	1 2 2	1 3 4
Ocupación:											
Profesionales, gerentes y directivos. Comerciantes, empleados y funcio-	(84)	19	81	31	19	6	13	19	7	3	2
narios	(494) (296) (142) (106)	28 28 39 52	72 72 61 48	20 12 9 6	17 12 8 10	7 8 10 6	14 21 12 8	22 30 40 58	16 15 16 10	2 1 2 2	2 1 3 —
Trabajadores agrícolas, pescadores, mineros y similares Sin ocupación fija: estudiantes, sus labores, ninguna, jubilados, tem-	(403)	60	40	1	6	3	9	44	33	1	3
poreros	(1.327)	52	48	17	11	8	11	30	19	1	3
Nivel de estudios:											
Menos de primarios	(902) (1.561) (270) (99)	63 42 17 11	37 58 83 89	7 14 21 37	8 12 14 12	4 7 9 9	12 1 2 14 15	35 32 30 19	27 20 10 6	2 1 1 1	5 2 1 1
Universitarios o técnicos de grado superior	(64)	16	84	32	19	9	11	15	6	6	2

	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·										
			j 			DE LO	S QUE	VAN AI	CINE		
	Total	No van al cine	Van al cine	Laborables tarde	Laborables noche	Visperas de festivo tarde	Visperas de festivo noche	Festivo	Festing noche	n día fijo	S. R.
				İ						Sin	
		%	%	%	%	%	%		%	%	%
Nivel de ingresos mensuales:	·	•	•	;	1		!	1 .		į	•
Menos de 5.000 pesetas De 5.000 a 9.999 pesetas De 10.000 a 19.999 pesetas De 20.000 pesetas o más Sin respuesta	(225)	55 30 27 21 42	45 70 73 79 58	10 19 21 28	9 12 23 18 10	5 8 9 16 10	9 16 17 18 3	38 29 23 9 33	26 13 5 9 20	1 1 2 2 3	2 2 — 5
Municipios de residencia:											
De 100.001 y más habitantes De 50.001 a 100.000 habitantes De 10.001 a 50.000 habitantes De 2.001 a 10.000 habitantes 2.000 habitantes y menos	(581)	31 37 45 49 65	69 63 55 51 35	28 24 8 5 5	16 12 12 8 8	11 10 6 4 3	18 11 15 6 3	18 23 29 43 54	7 13 25 31 18	1 1 2 1 4	1 1 3 2 5
Región:											
Sur (Andalucía)	(584) (328) (130) (504) (453) (137) (130) (364)	48 48 42 48 40 41 62 32 61 33	52 52 58 52 60 59 38 68	8 13 14 23 16 12 8 14	14 7 16 15 18 3 12 9	3 6 7 10 7 3 6 7 9	14 9 18 13 16 4 12 5 13	17 46 25 20 31 32 54 48 32 27	38 17 16 15 10 45 8 9	3 - 2 - 1 6 *	3 2 4 2 2 - 2 1

ω

ENCUESTA ENTRE EL PUBLICO CINEMATOGRAFICO

EN GENERAL, ¿CUANDO VA VD. AL CINE	VE LA DECISION VISPERA	LA DECISION LA TOMA VISPERA O VARIOS		MO MOMEN	VTO, ALGU	EN EL ULTIMO MOMENTO, ALGUNAS HORAS- ANTES, DIAS ANTES?	ANTES, LA
	Total	No van al cine	Van al cine	omitiu 19 na momento	spun614	La vísp o vari días an	S. B.
		%	%	%	%	%	%
TOTAL	(2.924)	45	55	41	30	25	4
Varones	(1.485) (1.439)	41	59 52	41	31 29	24 27	4 m
Edad: 18 a 29 años	(521) (1.278) (1.110)	11 40 66	89 60 34	40 41 42	31 27	25 25 25	400
gerentes y dir	(84)	19	8	50	31	. •	13
v · <u>~</u> .::	(494) (296) (142) (106)	28 39 52	72 72 61 48	38 45 41	35 24 24	11 28 32 31	91 22 8 4
Trabajadores agrícolas, pescadores, mineros y similares Sin ocupación fija: estudiantes, sus labores, ninguna, jubilados, tem-	(403)	09 65	40	45	35.	16 57	4 m
Nivei de estudios: Menos de primarios	(902) (1.561) (270) (99)	63 17 11 16 17 17 18	37. 58. 83. 89. 89. 89. 89. 89. 89. 89. 89. 89. 89	, 448 37 35 37	28 33 33 43 55 73	20 . 28	ן המשמ

				° D1	LOS QUE	VAN AL CINE	
¢	Total	No van al cine	Van al cine	En el último momento	Algunas horas antes	La vispera o varios dias antes	S. R.
		%		%	%	%	
	•			ı		1	l
Nivel de ingresos mensuales: Menos de 5.000 pesetas De 5.000 a 9.999 pesetas De 10.000 a 19.999 pesetas De 20.000 pesetas o más Sin respuesta	(1.699) (811) (225) (56) (133)	55 30 27 21 42	45 70 73 79 58	46 36 35 30 40	30 31 29 36 29	21 29 34 27 26	3 4 2 7 5
Municipios de residencia:							
De 100.001 y más habitantes De 50.001 a 100.000 habitantes De 10.001 a 50.000 habitantes De 2.001 a 10.000 habitantes 2.000 habitantes y menos	(852) (218) (581) (842) (431)	31 37 45 49 65	69 63 55 51 35	37 52 36 42 53	30 24 37 32 15	30 22 22 23 25	3 2 5 3 7
Región:							
Sur (Andalucía)	(584) (328) (130) (504) (453) (137) (130) (364) (114) (180)	48 48 42 48 40 41 62 32 61 33	52 52 58 52 60 59 38 68	39 42 52 41 34 50 38 47 52	37 31 27 34 24 35 29 26	19 25 17 20 38 14 33 24	5 2 4 5 4 1 — 3

6

CHANDO DECIDE IN AL CINE ESTA INFORMADO ANTES SOBRE LA PELICULA QUE QUIERE VERS CUADRO

CUANDO DECIDE IR AL C	CINE, ESTA	ESTA INFORMADO	ANTES	SOBRE LA	PELICULA	QUE QUIERE	RE VER?	
		uva on	Van		DE LOS	QUE VAN	AL CINE	
	Total	al cine	al cine	Siempre	Casi siempre	Casi nunca	Nunca	S. R
		%	%	%	%	%	%	%
fotal	(2.924)	45	55	32	93	15	21	2
Sexo:								
Varones Hembras	(1.485) (1.439)	41 48	59 52	33	88	14 15	22	- 2
Edad:								
18 a 29 años	(521) (1 278) (1.110)	11 40 66	89 34 34	33 33 33	37 29 22	13 15	20 19 27	* (1) (1)
Ocupación:								
Profesionales, gerentes y directivos.	(84)	19	81	50	31	9	5,	1
· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	(494)	28	72	37	35	 4	16 12	
especializados colas	(142) (106)	36 25 25	61 48	29 33	18 18	20 22	29	- 0 0
Trabajadores agrícolas, pescadores, mineros y similares Sin ocupación fila estudiantes sus	(403)	9	40	19	25	18	36	2
una, jubilados, 1	(1.327)	52	48	34	29	16	19	2
Nivel de estudios:								
rios	(902) (1.561) (270) (99)	63 17 11	37 58 83 89	25 33 38 34	22 30 37 37	20 41 12 41	30 13 14	m ←* ←
Universitatios o fécnicos de grado superior superior	(64)	16	84	52	31	4	13	I

CUADRO 19

}		No van	Van	DE LOS QUE VAN AL CINE								
	Total	al cine	al cine	Siempre	Casi siempre	Casi nunca	Nunca	S. R.				
		%	%	%	%	%	76	%				
Nivel de ingresos mensuales:		1				1	1 1					
Menos de 5.000 pesetas De 5.000 a 9.999 pesetas De 10.000 a 19.999 pesetas De 20.000 pesetas o más Sin respuesta	(1.699) (811) (225) (56) (133)	55 30 27 21 42	45 70 73 79 58	29 34 42 39 33	27 33 31 43 32	16 14 12 7 16	27 17 14 11 16	1 2 1 -				
Municipios de residencia:												
De 100.001 y más habitantes De 50.001 a 100.000 habitantes De 10.001 a 50.000 habitantes De 2.001 a 10.000 habitantes 2.000 habitantes y menos	(852) (218) (581) (842) (431)	31 37 45 49 65	69 63 55 51 35	35 36 35 30 29	35 28 29 26 20	12 16 13 16 19	17 20 20 27 29	1 3 1 3				
Región:												
Sur (Andalucía)	(584) (328) (130) (504) (453) (137) (130) (364)	48 48 42 48 40 41 62 32	52 52 58 52 60 59 38 68	40 34 40 27 30 33 33 25	28 29 30 39 30 21 35 28	16 15 8 12 14 7 12	14 22 21 21 24 39 20 26	2 1 1 2 —				
y Soria)	(114) (180)	61 33	39 67	29 39	18 32	16 17	30 11	7				

¿POR CUALES DE LOS SIGUIENTES MEDIOS SE ENTERA FUNDAMENTALMENTE DE LAS CARACTERISTICAS DE LA PELICULA QUE QUIERE VER?

					De l	os qu	e van	al cir	ie y s	uelen	estar 1	nforn	nados-	sobre	la pel	ícula	
		1		Por	· las cı	ríticas	de	h	ibía d ablar ellos	de	pub	Por la licidad	; l de	les	7.8	18	
	Total 1		2	La prensa	La radio	La TV.	Otros medios	Parientes	Amigos	Otras personas	Periódicos	Radio	TV.	Por carteles	Por fotografias	Otras respuestas	S. R.
		%	%_	%	%	%	%_	_%_	%_	_%_	%	%	<u></u> %_	%	%_	_%_	_%
: 	(2.924)	57	43	27	4	2	1	8	23	*	5	2	l *	23	1	1	3
Sexo:																	
Varones Hembras	(1.485) (1.439)	55 60	45 40	31 23	3 4	1 2	1 1	6 12	23 23	* 1	6 4	2 1	* 1	23 23	1 1	1 1	2
Edad:																	
18 a 29 años 30 a 49 años 50 años o más	(521) (1.278) (1.110)	29 53 76	71 47 24	28 29 22	4 4 3	3 2 1	1 * 2	4 8 17	23 25 20	* * *	5 6 5	2 2 1	1 *	24 22 22	1 * 2	1 * 2	3 2 3
Ocupación:																	
Profesionales, gerentes y directivos	(84)	30	70	53	_	2	9	2	17	_	8	2	_	3	_	2	2
Comerciantes, empleados y funcionarios	(494)	40	60	40	4	2	*	7	20		6	*	*	15	1	2	3
Trabajadores especializa- dos	(296)	44	56	25	5	1	<u>.</u>	7	27		5	3	1	25			1
Trabajadores no especia- lizados Propietarios agrícolas Trabajadores agrícolas,	(142) (106)	57 67	43 33	3 6	8	2	3	5 6	25 26	3	10 11	5	_	37 42	3 3	_	
pescadores, mineros y similares	(403)	75	25	2	2	2		10	29	· <u> </u>	· 3	. 7		39	1	1	4

No van al cine y nunca están informados sobre la película que quieren ver.
 Van al cine y sue!en estar informados sobre la película que quieren ver.

10 C C C C C C C C C C C C C C C C C C C
1
10 10 11 11 11 11

]	De le	os que	e van	al cin	e y s	uelen e	estar i	nform	ados	sobre	la pel	icula				
				Por	las cı	riticas	de	h	bia c ablar ellos	de	pub	Por la licidad	l l de	les	as	1.8				
	Total	Total	Total	Total	1	2	La prensa	La radio	La TV.	Otros medios	Parientes	Amigos	Otras personas	Periódicos	Radio	TV.	Por carteles	Por fotografías	Otras respuestas	S. R.
		- %	_%_	_%_	_%_	c/ ₁	%	_%_	_%_	_%	%	%	%	%	_%_	_%	%			
Sin ocupación fija: estu- diantes, s u s labores, ninguna, j u b i l a do s, temporeros	(1.327)	62	38	26	3	2	1	11	23	1	4	1	1	22	1	1	3			
Nivel de estudios:																				
Menos de primarios Primarios Secundarios Técnicos de grado medio Técnicos de grado su- perior	(902) (1.561) (270) (99) (64)	75 55 28 24 27	25 45 72 76	10 21 48 49	5 4 1 3	1 2 2 5	1 1 3 6	14 9 4 3	25 24 21 24 13	1 1 -	4 6 5 5	2 2 2 —	1	32 26 8 5	1 1 1 -	1 1 2 —	4 2 4 3			
Nivel de ingresos mensuales:																•				
Menos de 5.000 pesetas. De 5.000 a 9.999 pts. De 10.000 a 19.999 pts. De 20.00 pesetas o más. Sin respuesta	(1.699) (811) (225) (56) (133)	68 43 38 30 53	32 57 62 70 47	15 32 52 61 22	4 4 2 — 3	2 2 3 — 3	1 1 1 —	11 8 4 3 8	23 22 21 23 31	* 1 —	7 4 4 13 6	3 1 — 3	1 	30 19 9 —	1 1 —	1 1 1 —	2 3 3 — 3			
Municipios de residencia:						•														
De 100.001 y más habi- tantes De 50.001 a 100.00 ha- bitantes	(852) (218)	43 50	57 50	44 36	4 7	2	1 · 1	10 6	20 28		.8 2	1	*-	6 11	*	. 1 —	. 3			
De 10.001 a 50.000 ha- bitantes	(581)	57	43	16	5	*	1	10	25	1	2	2	1	34	1	1	1			

	<u>-</u>				De los	s que	van	al cin	e y s	uelen	estar	inforn	nados	sobre	la pe	licula	
	i			Por	las c	ríticas _	de	h	ıbia o ablar ellos	de	pub	Por la licidad	de	eles	ias	as	
	Total	1	2	La prensa	La radio	La TV.	Otros medios	Parientes	Amigos	Otras personas	Periódicos	Radio	TV.	Por carteles	Por fotografías	Ctras respuestas	S. R.
		%	%	%	%	%	_%_	_%_	%	%	_%	%	<u>%</u> _	_%_	%	%	_%_
De 2.001 a 10.000 habitantes	(842) (431)	64 76	36 24	12 12	2 1	2 2	1 1 1	7	24 28	1 1	2 11	1 2 3	1	40 31	2	1 1 1	3
Región:																	
Sur (Andalucía) Noroeste (Asturias y Ga-	(584)	57	43	19	3	_	*	12	23	1	4	2	1	32	2	*	1
licia) Insular (Baleares y Ca-	(328)	59	41	24	4	2	_	10	26		2			26	_	1	5
narias)	(130) (504)	55 60	45 40	40 29	2	3	2	9 9	12 21	1	9 9	5 1	1	22 15	2	3	3 2
Nordeste (Cataluña y Aragón)	(453) (137) (130)	56 64 70	44 36 30	39 12 13	7 2 5	3 	2 2 —	6 8 8	18 18 38	1 —	4 2 10	2 2 5	1 	12 50 21	<u>-</u>	1 	4
Levante (Valencia y Murcia) Alto Ebro (Burgos, Lo- groño, Navarra y So-	(364)	52	48	22	2	3	. 1	5	28	_	7	2	_	26	1	_	3
ria) Norte (Vascongadas y	(114)	75	25	25	_	_	4	4	30	4	7	4		11	_	7	4
Santander	(180)	41 ———	59	33 	7	3		8	25		5			15	-	2	2

		1				DE LC	S QUE	VAN A	L CINE		
	Total	No van al cine	Van al cine	Solo	Amigos	Novio	Padres	Esposo(a)	Hijos	Otro	S. R.
·		%	%	%	_ %	%	%	76	%	%.	%
TOTAL	(2.924)	45	55	12	22	8	2	55	14	3	1
Sexo:											
Varones	(1.485) (1.439)	41 48	59 52	19 3	20 24	7 8	* 3	58 52	10 18	2 6	1 1
Edad:											
18 a 29 años	(521) (1.278) (1.110)	11 40 66	89 60 34	9 19 19	48 13 13	24 * *	4 1 1	24 53 53	3 19 19	2 9 9	* 1 1
Ocupación:											
Profesionales, gerentes y directivos. Comerciantes, empleados y funcio-	(84)	19	81	19	29	7	_	49	4	6	
narios	(494) (296) (142) (106)	28 28 39 52	72 72 61 48	16 11 5 26	22 24 28 20	9 10 9 4	2 1 1	56 55 54 55	12 10 18 6	3 2 4	1 1 1
mineros y similares Sin ocupación fija: estudiantes, sus labores, ninguna, jubilados, tem-	(403)	60	40	19	16	4		62	8	2	1
poreros	(1.327)	52	48	7	22	6	2	55	19	4	1
Nivel de estudios:											
Menos de primarios	(902) (1.561) (270) (99)	63 42 17 11	37 58 83 89	15 10 13 9	12 22 32 23	4 6 16 14	* 1 .5 2	63 56 43 53	18 14 7 14	4 4 2 3	1 1 1
Universitarios o técnicos de grado superior	(64)	16	64	22	37	7	2	48	6	2	~··

^(*) Los porcentajes no suman cien porque el entrevistado podía dar más de una respuesta.

258

(Continuación)

DE LOS QUE VAN AL CINE													
					DE LO	S QUE	VAN A	L CINE					
Total	No van al cine	Van al $cine$	Solo	Amigos	Novio	Padres	Esposo(a)	Hijos	Otro	84			
	- %	%	%	<u>%</u>		%	%	%	%	%			
	, ,		1	ı	1		1 1	ı	1	1			
(1.699) (811) (225) (56) (133)	55 30 27 21 42	45 70 73 79 58	14 9 12 9 7	22 19 20 30 42	7 9 6 2 10	1 1 3 2 4	52 60 63 55 34	14 14 12 14 10	3 2 4 5 9	1 1 - 1			
(852) (218) (581) (842) (431)	31 37 45 49 65	69 63 55 51 35	8 11 9 16 19	19 23 19 26 29	8 10 10 6 3	2 4 1 1	60 49 58 51 49	18 15 11 11	4 6 3 2 4	1 2 * 2			
(584) (328) (130) (504) (453) (137) (130) (364) (114) (180)	48 48 42 48 40 41 62 32 61 33	52 52 58 52 60 59 38 68 39	9 18 11 8 16 16 8 10 27 5	18 32 30 22 15 20 31 22 18 28	9 11 5 6 6 10 4 8 2 12	2 1 1 2 5 2 1	56 40 49 59 63 56 49 55 36	18 13 8 16 16 5 16 13	3 2 7 4 3 3 4 3 9 3	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1			
_	(1.699) (811) (225) (56) (133) (852) (218) (581) (842) (431) (584) (328) (130) (504) (453) (137) (130) (364) (114)	(1.699) 55 (811) 30 (225) 27 (56) 21 (133) 42 (852) 31 (218) 37 (581) 45 (842) 49 (431) 65 (584) 48 (328) 48 (130) 42 (504) 48 (453) 40 (137) 41 (130) 62 (364) 32 (114) 61	(1.699) 55 45 (811) 30 70 (225) 27 73 (56) 21 79 (133) 42 58 (852) 31 69 (218) 37 63 (581) 45 55 (842) 49 51 (431) 65 35 (584) 48 52 (328) 48 52 (130) 42 58 (504) 48 52 (130) 42 58 (504) 48 52 (453) 40 60 (137) 41 59 (130) 62 38 (364) 32 68 (114) 61 39	$ \begin{array}{c ccccccccccccccccccccccccccccccccccc$	Total \$\begin{array}{c} \text{a} \\ \text{b} \\ \text{b} \\ \text{c} \\ \t	$ \begin{array}{c ccccccccccccccccccccccccccccccccccc$	Total	Total	Total	Total			

ENCUESTA ENTRE EL PUBLICÓ CINEMATOGRAFICO

						DE LO	S QUE	VAN A	L CINE		
	Totai	No vari al cine	Van al cinc	Solo	Amigos	Novio	Padres	Esposo	Hijos	Otro	S. R.
,	·	%	%	%	%	%	<u> 7.</u>	- % - %	%	%	-%_
TOTAL	(2.924)	45	55	47	8	3	*	23	5	11	3
Varones Hembras	(1.485) (1.439)	41 48	59 52	56 34	6 11	2 4	1	19 29	3 8	11 10	3 3
Edad: 18 a 29 años	(521) (1.278) (1.110)	11 40 66	89 . 60 . 34	47 47 45	18 4 6	10 1 —	1 *	11 30 22	5 12	11 10 12	2 3 3
Ocupación: Profesionales, gerentes y directivos.	(84)	19	81	65	4	2		12	2	12	3
Comerciantes, empleados y funcio- narios	(494) (296) (142) (106)	28 28 39 52	72 72 61 48	56 51 32 52	8 10 15 2	4 3 6 2	1 	17 22 23 12	3 2 7 6	11 9 15 20	1 2 2 6
Trabajadores agrícolas, pescadores, mineros y similares Sin ocupación fija: estudiantes, sus labores, ninguna, jubilados, temporeros	(403) (1.327)	60 52	40 48	45 41	4	1	*	22 29	6 7	17	5 3
Nivel de estudios:	(,										
Menos de primarios	(902) (1.561) (270) (99)	63 42 17 11	37 58 83 89	36 47 54 49	4 9 11 8	1 3 6 5	1 *	35 22 17 16	8 6 2 1	12 10 9 18	4 2 1 . 3
Universitarios o técnicos de grado superior	(64)	16	64	69	4	4		15	2	4	2

ENCUESTAS

	····					DE LC	S QUE	VAN A	L CINE		
	Total	No van al cine	Van al cine	Solc	Amigos	Novio	Padres	Esposo	Hijos	Ouro	S. B.
		%	%	%	%	%.	%	%		%	%
Nivel de ingresos mensuales:			1	1	ļ	1	ı	1	l	ı	'
Menos de 5.000 pesetas	(1.699) (811) (225) (56) (133)	55 30 27 21 42	45 70 73 79 58	42 50 51 64 43	8 7 6 11 20	3 4 2 — 4	1 * 1 —	25 24 20 9 17	6 4 6 5 3	12 9 12 11 10	3 2 2 3
Municipios de residencia:											
De 100.001 y más habitantes De 50.001 a 100.000 habitantes De 10.001 a 50.000 habitantes De 2.001 a 10.000 habitantes 2.000 habitantes y menos	(852) (218) (581) (842) (431)	31 37 45 49 65	69 63 55 51 35	50 44 49 42 46	8 7 9 13	3 4 3 3	1 1 -*	25 20 21 25 18	7 4 3 5 3	5 18 14 12 14	1 1 3 4 5
Región:											•
Sur (Andalucía)	(584) (328) (130) (504) (453) (137) (130) (364)	48 48 42 48 40 41 62 32	52 52 58 52 60 59 38 68	45 57 42 48 52 40 48 41	5 9 17 9 4 10 6	4 4 3 2 1 6 —	* * 4 1	26 10 17 25 23 26 22 27	7 4 1 6 6 4 4	9 14 17 8 11 10 12 7	4 2 3 2 3 — 8 2
Alto Ebro (Burgos, Logroño, Navarra y Soria) Norte (Vascongadas y Santander)	(114) (180)	·61 33	39 67	42 37	7 16	5		14 25	5 2	25 14	7 1

STARA ELECTR EX CELLINA	7	40.				• • • •								
·				DE	LOS Q	UE VA	AN AL	CINE	Y EL	IGEN	ELLO	S LA F	ELICU	JLA
	Total.	1	2	Actores	Director	Nacionalidad	Tema	Título	Premios obtenidos	Críticas leídas o escuchadas	Me habían dicho que era de buena calidad	En las carteleras	Otras respuestas	S. R.
		%	%	_%_	%	%	%	%	%	%	_ i_	%	%	%
TOTAL	(2.924)	74	26	32	3	2	28	8	1	7	11	*	4	4
Varones	(1.485) (1.439)	67 82	33 18	32 31	3 3	2 2	26 30	8 9	1	8 6	11 11	1	4 3	4 5
Edad: 18 a 29 años	(521) (1.278) (1.110)	57 72 85	43 28 15	41 30 22	4 3 1	4 2 1	26 28 27	5 9 10	1 * 1	6 8 9	7 10 18		3 4 5	3 5 5
Ocupación:														
Profesionales, gerentes y directivos. Comerciantes, empleados y funcio-	(84)	46	54	27	13	2	35	2		13	2	-	4	2
narios	(494) (296) (142) (106)	60 62 80 75	40 38 20 25	32 36 28 23	3 1 4	3 3 7	27 26 21 41	8 11 18 12	1 	10 5 — 12	7 14 14 8	1 — —	4 2 4 4	4 2 4 —
Trabajadores agrícolas, pescadores, mineros y similares Sin ocupación fija: estudiantes, sus labores, ninguna, jubilados, tem-	(403)	82	18	28	1		16	8	-	4	19	1	12	11
poreros	(1.327)	81	19	29	4	2	29	8	*	7	13		3	5
Nivel de estudios:													_	
Menos de primarios	(902) (1.561) (270) (99)	87 73 56 57	13 27 44 43	22 33 32 37	2 2 8 5	2 3 2 —	18 28 27 . 36.	17 8 4 5	* 1 5	4 8 9 5	18 11 8 5	1 * —	5 3 6 2	11 4 3
Universitarios o técnicos de grado superior	(64)	41	59	26	8	3	38	3		13	3		3	3

No van al cine o no elige él la película que va a ver.
 Van al cine y eligen ellos mismos la película.

(Continuación)

				DE	LOS Q	UE V	AN AL	CINE	Y EL	IGEN	ELLO	S LA P	ELICU	LA
	Fota!	1	2	Actores	Director	Nacionalidad	Tema	Titulo	Premios obtenidos	Críticas leídas o escuchades	Me habían dicho que era de buena calidad	En las carteleras	Otras respuestas	S. R
		%	%	70	_%	%	67 _C	%	%	%	%	%	1%	%
		1	I	ı	l	İ	1		1 1	l	ļ	i		
Nivel de ingresos mensuales:														
Menos de 5.000 pesetas	(1.699) (811) (225) (56) (133)	81 65 62 50 74	19 35 38 50 25	29 31 35 28 35	2 3 9 7 3	2 2 4 4	25 29 24 29 38	10 9 2 7 3	1 1 —	5 7 13 18 12	13 11 7 7 3		5 3 5 — 6	7 4 1 —
Municipios de residencia:														
De 100.001 y más habitantes De 50.001 a 100.000 habitantes De 10.001 a 50.000 habitantes De 2.001 a 10.000 habitantes 2.000 habitantes y menos	(852) (218) (581) (842) (431)	66 72 73 79 84	34 28 27 21 16	30 30 30 32 29	6 3 2 - 3	3 2 3 2	29 25 25 29 27	7 8 7 11 9	1 2 1	8 8 11 4 7	10 15 11 10 14	2 1 1	3 2 3 8 1	3 7 2 10
Región:	•													
Sur (Andalucía)	(584) (328) (130) (504) (453) (137) (130) (364) (114) (180)	77 70 75 75 69 . 76 . 82 . 72 . 83 . 75	23 30 25 25 31 24 18 28	30 29 28 29 37 27 22 34 26	2 1 3 2 6 — 5 — 4	4 3 6 3 3 4	25 27 39 28 27 34 25 27 5 32	7 12 	2 - 1 - - 1	7 4 6 10 9 3 9 11	10 8 9 10 10 9 13 10 38	2 1	8 6 3 2 1 3 9 1	3 9 6 3 4 3 9 3 5 4

ENCUESTA ENTRE

EL PUBLICO CINEMATOGRAFICO

No van al cine o no elige él la película que va a ver.
 Van al cine y eligen ellos mismos la película.

ENCUESTAS	
DEL	
OTUTITSNI	

		-					DE	LOS	QUE	VAN .	AL CI	NE			
	Total	No van al cine	Van al cine	Aventuras	Comedias	Dibujos animados	Dramas	Folklóricas	Históricas	Infantiles	Musicales	Oeste	Policíacas	Otras	S. R.
		%	_%_	%	%	%	_%_	70	%	%	%	%_	%	%	%
TOTAL	(2.924)	45	55	20	27	1	19	8	8	 * -	4	8	2	1	2
Sexo:															
Varones	(1.485) (1.439)	41 48	59 52	26 13	21 36	1 1	13 25	7 9	9 6	*	3 4	15 2	2 2	1	2 2
Edad:															
18 a 29 años	(521) (1.278) (1.110)	11 40 66	89 60 34	20 19 19	25 26 29	2 1 1	19 19 16	4 9 10	8 8 7	<u>*</u> 1	6 3 3	10 9 . 7	2 3 1	3 1 2	1 2 4
Ocupación:															
Profesionales, gerentes y directivos. Comerciantes, empleados y funcio-	(84)	19	81	18	39	2	13	3	10		3	6	2	2	2
narios	(494) (296) (142) (106)	28 28 39 52	72 72 61 48	25 27 15 23	24 21 26 10	2 1 —	16 16 14 27	5 6 9 8	11 7 8 8	_ _ _	3 6 1 2	6 13 22 18	3 1 2 4	3 1 —	2 1 3
Trabajadores agrícolas, pescadores, mineros y similares Sin ocupación fija: estudiantes, sus labores, ninguna, jubilados, tem-	(403)	60	40	. 24	19	1	8	17	5		2	16	1 ′	4	3
poreros	(1.327)	52	48	14	33	1	24	8	6	*	4	5	3	*	2
Nivel de estudios:															
Menos de primarios	(902) (1.561) (270) (99)	63 42 17 11	37 58 83 89	20 19 21 22	20 26 31 42	1 1 2 2	20 21 10 7	16 8 2	3 8 11 7	1 * —	2 3 8 9	11 9 7 5	2 2 5 1	1 1 2 3	3 2 1 2
Universitarios o técnicos de grado superior	(64)	16	84	20	36	4	9	4	17	<u> </u>	2	6			2

(Continuación)

		1					חד	700	OUE	17 4 37	47 C	NE			
			<u>'</u>		1	,	1) &	LUS	QUE.	VAN	AL CI	IV E		1	
	Total	No van al cine	Van al cine	Aventuras	Comedias	Dibujos animados	Dramas	Folklóricas	Históricas	Infantiles	Musicales	Oeste	Policíacas	Otras	S. R.
		%	%_	%	_ %	_%_	%	%	%	%	76	%	%	_ %	%
Nivel de ingresos mensuales:															
Menos de 5.000 pesetas	(1.699) (811) (225) (56) (133)	55 30 27 21 42	45 70 73 79 58	19 22 20 21 14	23 30 34 39 31	1 1 2 —	19 19 13 11 25	12 6 3 — 4	7 7 9 11 10	*	3 5 9 10	11 7 6 — 5	2 2 3 5 1	1 1 4 2	2 1 —
Municipios de residencia:															
De 100.001 y más habitantes De 50.001 a 100.000 habitantes De 10.001 a 50.000 habitantes De 2.001 a 10.000 habitantes 2.000 habitantes y menos	(852) (218) (581) (842) (431)	31 37 45 49 65	69 63 55 51 35	22 21 15 20 19	33 30 27 21 18	1 1 1 2	20 18 18 19 20	4 4 11 12 11	7 10 6 7 12	* - * 1	3 7 3 4 2	5 4 13 10 11	3 3 2 2	1 2 * 1 1	1 3 3 2 3
Región:															
Sur (Andalucía)	(584) (328) (130) (504) (453) (137) (130) (364) (114) (180)	48 48 42 48 40 41 62 32 61 33	52 52 58 52 60 59 38 68	20 24 17 23 23 6 6 21	25 23 20 25 29 29 32 34 20 30	1 1 1 2 4 -	15 15 21 22 18 28 12 16	17 2 1 8 3 21 10 6	3 12 8 6 10 7 14 5	1 - * - 2	3 5 7 3 1 2 5 7 4	8 15 15 6 4 7 18 9 2	3 7 3 2 — 3 —	1 1 1 1 4 1 - *	4 1 3 2 2 — 1 5 1

ENCUESTA ENTRE EL PUBLICO CINEMATOGRAFICO

EN GENERAL, ¿QUE OPINION TIENE SOBRE EL CINE ESPAÑOL?

						DE	LOS Q	UE VA	N AL C	INE		
	Total	No van al cine	Van al cine	Ha mejorado mucho	Buena le gusta	Regular	No es muy bueno pero podemos ha- cerlo mejor	Creo que no es malo, pero muy pobre	Es el que vale menos (peor que el extranjero)	Mala	Otras opiniones	S. R
		%	_ %	_%	%	%	_ %	%	%	%	%	%
TOTAL	(2.924)	45	55	10	41	17	3	2	4	9	4	10
Sexo: ,	(1.485)	41	59	11	39	18	4	2	4	9	2	9
Hembras	(1.439)	48	52	9	42	16	2	1	3	2	0	12
Edad:												
18 a 29 años	(521) (1.278) (1.110)	11 40 66	89 60 34	9 11 9	36 42 43	20 17 14	4 2 4	2 1 3	5 3 3	14 8 4	4 4 4	6 10 16
Ocupación:												
Profesionales, gerentes y directivos. Comerciantes, empleados y funcio-	(84)	19	81	22	16	15	4		Ó	21	10	3
narios	(494) (296) (142) (106)	28 28 39 52	72 72 61 48	14 13 7 10	33 38 49 50	19 19 14 14	5 3 —	4 2 1 —	4 5 3 4	12 10 3 4	7 4 2 4	4 6 21 14
mineros y similares Sin ocupación fija: estudiantes, sus labores, ninguna, jubilados, tem-	(403)	60	40	3	53	15		_	2	3	5	19
poreros	(1.327)	52	48	9	41	19	3	2	3	9	2	12
Nivel de estudios:												
Menos de primarios	(902) (1.561) (270) (99)	63 42 17 11	37 58 83 89	10 14 19	48 42 27 17	16 16 19 27	2 2 6 7	2 2 4 3	1 5 4 6	5 7 15 16	4 6 6 4	18 10 5 1
Universitarios o técnicos de grado superior	(64)	16	84	19	9	13	9	2	2	27	15	4

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

CUADRO 25

(Continuación)

		<u> </u>				DE	LOS Q	UE VA	N AL C	INE		
	Total	No van al cine	Van al cine	Ha mej rrado mucho	Buena le gusta	Regular	No es muy bueno pero podemos ha- cerlo mejor	Creo que no es malo, pero muy pobre	Es el que vale menos (peor que el extranjero)	Mala	Otras opiniones	S. R.
		%	_%_	%	- %	%	%	%	76	%	%	%
Nivel de ingresos mensuales:		1				İ			t I			l
Menos de 5.000 pesetas	(1.699) (811) (225) (56) (133)	55 30 27 21 42	45 70 73 79 58	7 11 18 18 10	51 36 24 16 28	14 20 23 27 18	1 4 6 — 5	1 2 4 5 3	3 4 3 7 4	6 10 12 14 20	1 7 8 6 3	16 6 2 7 9
Municipios de residencia:												
De 100.001 y más habitantes De 50.001 a 100.000 habitantes De 10.001 a 50.000 habitantes De 2.001 a 10.000 habitantes 2.000 habitantes y menos	(852) (218) (581) (842) (431)	31 37 45 49 65	69 63 55 51 35	14 9 8 7 7	27 39 44 51 47	19 18 19 15 14	5 7 2 1	4 1 1 —	4 4 3 4 3	12 9 9 6 4	9 6 4 1 4	6 17 10 15 20
Región:												
Sur (Andalucía)	(584) (328) (130) (504) (453) (137) (130) (364) (114) (180)	48 42 48 40 41 62 32 61 33	52 52 58 52 60 59 38 68	10 11 8 8 17 5 6 7	46 33 47 43 22 71 48 45	16 20 13 20 17 14 8 19	3 5 1 4 4 1 2 1 2 2	1 2 1 3 4 — 1 5 2	2 5 3 2 4 4 — 5 2 7	6 8 9 6 15 2 6 9	4 5 4 6 9 1 6 3 4 5	12 11 14 8 8 2 24 10

ENCUESTA ENTRE EL PUBLICO CINEMATOGRAFICO

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

CUADRO 26

¿CUAL HA SIDO LA MEJOR PELICULA EXTRANJERA DEL AÑO PASADO?

Peliculas	Frecuencias
El Cardenal	41
West Side Story	36
Mary Poppins	27
Becket	25
My fair lady	20
Ben-Hur	19
La Conquista del Oste	18
Zorba el Griego	18
El coleccionista	16
Sonrisas y lágrimas	15
El padrecito	14
Lo que el viento se llevó	13
Matrimonio a la italiana	9
Lawrence de Arabia	9
El tormento y el éxtasis	9
James Bond contra Goldfinger	8
Tom Jones	8
El Cid	8
Cleopatra	7
Lord Jim	7
No han respondido	1.303

CUADRO 27

¿CUAL HA SIDO LA MEJOR PELICULA ESPAÑOLA DEL AÑO PASADO?

Películas	Frecuencias
La ciudad no es para mí	22
La tía Tula	21
Estambul 65	20
El juego de la oca	17
El último cuplé	15
Del rosa al amarillo	13
La niña de luto	12
Cabriola	12
Jandro	10
El verdugo	9
Currito de la Cruz	9
La gran familia	8
La familia y uno más	7
¿Dónde vas Alfonso XII?	7
La dama de Beirut	6
Aprendiendo a morir	6
Más bonita que ninguna	⁵ 5
Nuevo en esta plaza	
Mi canción es para ti	4
Marisol rumbo a Río	4
Los pianos mecánicos	4
Búsqueme a esa chica	4
Bahía de Palma	4
Nobleza baturra	4
Campanadas a medianoche	4
No han respondido	1.303

ENCUESTA ENTRE EL PUBLICO CINEMATOGRAFICO

CUADRO 28 ¿CUAL ES, SEGUN SU OPINION, EL MEJOR ACTOR EXTRANJERO?

Actores	Frecuencias
Charlton Heston	69
Rock Hudson	55
Paul Newman	54
Gary Cooper	41
Marlon Brando	37
Richard Burton	34
Gregory Peck	33
Peter O'Toole	30
John Wayne	29
Kirk Douglas	26
Mario Moreno (Cantinflas)	26
No han respondido	1.303

CUADRO 29 ¿CUAL ES, EN SU OPINION, EL MEJOR ACTOR ESPAÑOL?

Actores	Frecuencia		
Francisco Rabal	121		
Arturo Fernández	80		
Tony Leblanc	66		
Vicente Parra	48		
Fernando Fernán Gómez	43		
Alberto Closas	42		
José Luis López Vázquez	25		
José Suárez	23		
Jorge Mistral	22		
Adolfo Marsillach	20		
No han respondido	1.303		

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

CUADRO 30
¿CUAL ES, EN SU OPINION, LA MEJOR ACTRIZ EXTRANJERA?

Actrices	Frecuencias
Sofía Loren	289
Elizabeth Taylor	83
Gina Lollobrígida	- 60
Ingrid Bergman	38
Doris Day	34 -
Brigitte Bardot	28
Ava Gardner	18
Susan Hayward	17
Audrey Hepburn	16
Claudia Cardinale	16
No han respondido	1.303

CUADRO 31
¿CUAL ES, EN SU OPINION, LA MEJOR ACTRIZ ESPAÑOLA?

Actrices	Frecuencias
Sara Montiel	223
Carmen Sevilla	133
Lola Flores	94
Marisol	77
Conchita Velasco	67
Rocío Durcal	50
Aurora Bautista	39
Paquita Rico	29
Marujita Díaz	20
Gracita Morales	18
No han respondido	1.303

ENCUESTA ENTRE EL PUBLICO CINEMATOGRAFICO

CUADRO 32
¿CUAL ES, SEGUN SU OPINION, EL MEJOR DIRECTOR EXTRANJERO?

Directores	Frecuencias
Ingmar Berman	36
Alfred Hitchkock	32
Orson Welles	26
John Ford	23
Carlo Ponti (*)	20
Cecil B. de Mille	11
Fellini	11
William Wyller	11
Antonioni	9
Samuel Bronston (*)	8
No han respondido	1.303

^(*) Se le incluye por haber sido nombrado entre los diez mejores directores extranjeros.

CUADRO 33
¿CUAL ES, EN SU OPINION, EL MEJOR DIRECTOR ESPAÑOL?

Directores	Frecuencias
Berlanga	44
Summers	32
Cesáreo González (*)	32
Bardem ,	29
Luis Lucia	18
Rafael Gil	13
Sáenz de Heredia	12
Ladislao Vadja	8
Ignacio F. Iquino	7
Julio Coll	7
No han respondido	1.303

^(*) Se le incluye por haber sido nombrado entre los diez mejores directores españoles.

¿ACTUALMENTE VA AL CINE CON MAS O MENOS FRECUENCIA QUE HACE CINCO AÑOS?

				D	E LOS QUE	VAN AL C	INE
	Total	No van al cine	Van al cine	Más fre- cuentemente	Con la misma frecuencia	Menos fre- cuentemente	S. R.
				%	%	%	%
		1		1	((1
TOTAL	(2.924)	45	55	25	28	45	2
Sexo:							
Varones Hembras	(1.485) (1.439)	41 48	59 52	23 28	29 27	47 43	1 2
Edad:		•					
18 a 29 años	(521) (1.278) (1.110)	11 40 66	89 60 34	43 19 17	20 27 38	37 53 42	* 1 3
Ocupación:							
Profesionales, gerentes y directivos. Comerciantes, empleados y funcio-	(84)	19	81	10	15	73	2
narios Trabajadores especializados Trabajadores no especializados Propietarios agrícolas	(494) (296) (142) (106)	28 28 39 52	72 72 61 48	23 29 35 20	28 24 33 31	48 47 30 49	1 2
Trabajadores agrícolas, pescadores, mineros y similares Sin ocupación fija: estudiantes, sus labores, ninguna, jubilados, tem-	(403)	60	40	20	37	42	1
poreros	(1.327)	52	48	29	27	44	*
Nivel de estudios:							
Menos de primarios	(902) (1.561) (270) (99)	63 42 17 11	37 58 83 89	24 26 30 19	34 27 26 19	39 46 44 60	3 1 * 2
superior	(64)	16	84	15	15	68	2

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

ENCUESTA
ENTRE
EL
PUBLICO
CINEMAT
OGRAFICO

	í			D	E LOS QUE	VAN AL CI	NE
	Total	No van al cine	Van al cine	Más fre- cuentemente	Con la misma frecuencia	Menos fre- cuentemente	S. F.
				%	%	%	%
Nivel de ingresos mensuales:	1	1	1		1	1	
Menos de 5.000 pesetas De 5.000 a 9.999 pesetas De 10.000 a 19.999 pesetas De 20.000 pesetas o más Sin respuesta	(1.699) (811) (225) (56) (133)	55 30 27 21 42	45 70 73 79 58	29 22 18 14 31	31 26 20 23 25	38 51 62 63 40	2 1 — 4
Municipios de residencia:							
De 100.001 y más habitantes De 50.001 a 100.000 habitantes De 10.001 a 50.000 habitantes De 2.001 a 10.000 habitantes 2.000 habitantes y menos	(852) (218) (581) (842) (431)	31 37 45 49 65	69 63 55 51 35	24 28 22 29 27	24 23 29 32 31	51 49 47 37 39	1 2 2 3
Región:							
Sur (Andalucía)	(548) (328) (130) (504) (453) (137) (130) (364)	48 48 42 48 40 41 62 32	52 52 58 52 60 59 38 68	26 36 20 28 20 28 35 17	28 23 24 31 29 35 16 28	43 40 55 40 49 37 49 54	3 1 1 2 — 1
León Levante (Valencía y Murcia)	(130) (364)	62 32	38 68	35 17		16 28	16 49 28 54 41 34

CUADRO 35

¿POR QUE VA MAS FRECUENTEMENTE AL CINE?

	•										_		
	Total	Por razones de tiempo	Circuns- tancias económicas	Mejores películas	Le gusta más ahora	Es la única distracción	Tiene más fa- cilidades para ir	La edad ha influido	Por circuns- tancias familiares	Hijos mayores	Hay más cines cerca de casa	Otras respuestas	S. R
· ,		%	%	%	%	_%	%	%	%	%	%		_%_
TOTAL	(409)	10	10	6	8	4	10	17	6	4	8	9	8
Sexo: Varones	(198) (210)	12 9	13 8	8 3	10 7	4 5	11 9	13 18	3 10	1 6	9 7	11 6	5 12
Edad: 18 a 29 años	(197) (144) (67)	9 9 17	8 13 9	5 8 2	10 8 6	4 4 8	7 13 13	30 1 3	4 6 13	- 8 5	5 13 9	11 8 8	7 9 7
Nivel de estudios: Menos de primarios	(79) (237) (66) (17)	10 8 6 40 25	9 11 9 12	3 4 14 —	9 8 14 —	8 4 3 6	16 9 9 6	3 19 19 24 37	10 7 2 —	6 . 4	13 9 2 —	8 8 14 6	5 9 8 6
Menos de 5.000 pesetas	(223) (128) (29) (6) (23)	9 12 10 —	10 9 10 17	5 6 17 16	7 9 8 17	5 4 3 —	12 7 14 17	14 18 10 17 31	7 8 —	3 3 8 16 4	11 6 3	10 9 3 17	7 9 14 17

ENCUESTAS DEL INSTITUTO

CUADRO 36
¿POR QUE VA AL CINE CON LA MISMA FRECUENCIA?

	Total	Por razones de tiempo	Gircuns- tancias económicas	Le sigue gustando igual	Es su única distracción	Le resulta cómodo	Razones de trabajo	Por rutina	Por costumbre familiar	No hay más cines	Otras razones	S. R.
		%	%	%	_%_	%		_ %	_%	%	%	%
TOTAL	(449)	4	i 2	20	3	i 2	4	l 20	2	2	3	38
Sexo:												
Varones Hembras	(249) (199)	4 4	2 3	19 19	2 4	2 2	5 4	24 16	1 3	2 2	1 4	38 39
Edad:												
18 a 29 años	(95) (203) (145)	3 5 3	 1 4	21 21 20		. 1 . 2	2 3 7	17 20 22	1 2 3	2 2 1	3 3 5	49 37 31
Nivel de estudios:												
Menos de primarios	(113) (247) (58) (17)	2 5 2 6	3 2 —	22 20 19 12	8 1 12	2 2 —	8 3 2 —	19 19 22 18	2 3	1 1 5 6	4 4 3 —	29 20 47 46 25
Nivel de ingresos mensuales:												
Menos de 5.000 pesetas	(239) (148) (33) (10) (19)	4 4 — 5	2 1 3 —	20 20 27 20 11	4 3 — —	2 1 3 —	5 3 — — 11	19 21 18 30 26	1 2 — 5	1 1 3 -	3 5 — — 5	39 39 46 50 37

ENCUESTA ENTRE EL PUBLICO CINEMATOGRAFICO

C U A D R O 3 7
¿POR QUE VA AL CINE MENOS FRECUENTEMENTE?

	Total	Por razones de tiempo	Circuns- tancias económicas	Le gusta ahora menos	Se fija más en los programas	Tiene menos facilidades	Razón de precios	Prefiere la TV.	Razones de trabajo	Por cuestión de edad	Tiene otros entreteni- mientos	Por razones de salud	Tiene hijos pequeños	Por razones familiares	No hay cine o pocos cerca	Otras razones	S. R
		%	_%_	_%_	%	%	0%	%.	<u>%</u> _	%	_%	%	%	_%	_%_		%
TOTAL	(740)	12	2	7	. 3	2	3	21	18	4	3	1	8	10	2 .	2	2
Sexo:																	
Varones	(416) (323)	11 12	2 1	7 6	3 3	2 1	2 3	25 20	21 13	6 1	3 2	1 2	4 14	8 13	2 2	1 4	2 3
Edad:									•								
18 a 29 años 30 a 49 años 50 años o más	(170) (405) (162)	16 10 12	1 2 2	5 5 13	5 2 2	1 2 ——	2 3 3	14 27 18	15 21 13	1 1 15	7 1 1	1 4	14 9	10 11 7	2 2 3	5 1 3	2 2 4
Nivel de estudios:											,						
Menos de primarios Primarios Secundarios Técnicos de grado medio. Universitarios o técnicos de grado superior	(129) (417) (98) (52)	17 9 18 8	4 1 1	10 6 5 8	3 3 4 8	2 2 2 —	2 4 1 —	9 26 23 32	19 16 18 18	9 3 1 2		1 2 1	9 9 7 12	11 11 5 6	2 2 1 2	2 2 7 —	3 2 1 4
	(37)	+ 1		3	U	J	_	20	44	3	5	J	J	Ü	5		
Menos de 5.000 pesetas. De 5.000 a 9.999 pesetas. De 10.000 a 19.999 pesetas. De 20.000 pesetas o más.	(293) (288) (102) (27)	13 10 12 19	4 *	7 7 4 7	1 4 4 7	2 2 —	3 2 4 -	14 29 33 25	19 18 15 15	6 2 2 4 3	1 . 2 . 3	1 1 7 2	6 12 10 4	12 9 8 4	5 *	3 1 3 -	· 3 1 2 4
Sin respuesta	(30)	3		13			3	10	19	3	13	3	3	10		10	10

Información

Información

A) Prospectiva

1. Las perspectivas de paz.

ALEMANIA

El Instituto Emnid pregunta regularmente a una muestra representativa de la población alemana:

"¿Cómo estima usted las perpectivas de paz europea?"

He aquí el resultado de tendencia, incluyendo las opiniones comprobadas en la última encuesta sobre el tema, de diciembre de 1966:

Estimación de las perspectivas de paz europea	Junio	Diciembre	Junio	Diciembre	Marzo	Junio	Septiembre	Diciembre
	1964	1964	1965	1965	1966	1966	1966	1966
	<u>%</u>	%	%	%	%	%	%	<u></u> %
Mejor lgual Peor Sin posición	10	10	7	7	8	9	6	13
	70	68	67	65	64	65	66	66
	10	14	18	19	22	17	21	13
	10	8	8	9	6	9	8	8
	100	100	100	100	100	100	100	100

Después de que en septiembre de 1966 el resultado de la encuesta se había aproximado a la media a largo plazo, el número de las estimaciones optimistas, por el contrario, ha aumentado en diciembre de 1966, y el de las pesimistas casi se ha reducido a la mitad.

Como se ve, esta pregunta ha probado ser una buena medida de los vaivenes de la política mundial. Por otra parte, nos ha mostrado que la evolución de la política interior puede transformar la actitud frente a las perspectivas de paz, siendo clara la influencia de la formación del nuevo Gobierno alemán, a principios de diciembre.

2. Las perspectivas de 1967.

GALLUP INTERNACIONAL

También en este año, los institutos asociados a la organización Gallup en Francia, Gran Bretaña, Grecia, Holanda, Noruega, Suecia,

Suiza, EE. UU. y República Federal de Alemania realizaron encuestas representativas sobre este tema. A la pregunta:

"En cuanto afecta a usted personalmente, ¿cree usted que 1967 será mejor o peor que 1966?"

Se expresaron los franceses, con un 53 por 100, por un «mejor» 1967; del modo más optimista, con mucho, seguidos por los suizos, con un 45 por 100, y los suecos, con un 36 por 100 de las menciones. Si los alemanes, en la previsión de 1966, hace un año, se habían mostrado muy pesimistas (44 por 100), de 1967 parece ser que esperan todavía menos. El 50 por 100 de los entrevistados en Alemania creen que este año será «peor» que el pasado (Holanda, 47 por 100; Grecia, 40 por 100; Gran Bretaña, 38 por 100).

El cuadro siguiente muestra una visión general de los resultados en cada país participante:

	Mejor . %	Peor %	Igual/sin posición %
República Federal Francia Gran Bretaña Holanda Noruega Suecia Suiza	28 53 27 23 17 28 36 45	50 14 38 40 47 8 15	22 33 35 37 36 64 49

Una pregunta de mayor alcance explica en qué sentido se espera «algo bueno» y se teme «algo malo»:

PROSPECTIVA

"¿Qué sucederá, en su opinión, probablemente, en 1967, de lo incluido en esta lista?"

	República Federal	s Francia	3 G. Bretaña	ed Grecia	% Holanda	% Noruega	% Suecia	Suiza
Aumentarán los precios Disminuirán los precios Sin posición Pleno empleo Aumentará el paro Sin posición Huelgas y luchas laborales. Paz laboral Sin posición Aumentarán los impuestos. Disminuirán los impuestos. Sin posición Bienestar económico Crisis económica Año pacífico, sin grandes crisis internacionales Año de intranquilidad y	65 18 17 17 69 14 40 34 26 84 3 13 16 66 18	83 4 13 22 61 17 40 34 26 76 7 17 29 40 31	78 7 15 12 69 19 53 24 23 60 9 31 15 65 20	58 6 36 31 30 39 37 21 42 54 8 38 14 46 40	73 8 19 21 72 7 * * * * * 11 79 10	81 4 15 58 18 24 20 55 25 64 14 22 50 22 28	88 8 4 28 61 11 20 73 7 7 7 7 14 23 57 20	94 3 75 15 10 25 63 12 85 2 13 47 33 20
muchos enfrentamientos internacionales Sin posición	44 23	35 24	46 28	37 38	65 18	47 26	36 14	62 15

^(*) En Holanda no hubo investigación sobre estos puntos.

"¿Qué sucederá en su opinión, probablemente, en 1967 de lo incluido en esta lista?"

						,		
	% República Federal	% Francia	%G Bretaña	% Grecia	% Holanda	% Norwega	% Suecia	% Suiza
]'6-	1	1	<i>'</i> !• -			¹⁶
Aumentará el poder de Ru-					•'			
sia en el mundo	30	53	42	20	*	39	30	4 i
Disminuirá el poder de Ru-								
sia en el mundo	23	9	15	16	*	24	31	23
Sin posición	47	38	43	64	*	37	39	36
Aumentará el poder de								
América en el mundo	3 2	19	42	25	*	38	30	41
Disminuirá el poder de								
América en el mundo	25	39	19	15	*	26	34	28
Sin posición	43	42	39	60	*	36	36	31
	56	47	54	23	*	48	49	54
	8	11	10	14	*	17	20	17
			-	63	*	35	31	29
América en el mundo Disminuirá el poder de	25	39	19	15 60 23 14	* * *	26 36 48 17	34 36 49 20	2 3 5

^(*) En Holanda no hubo investigación sobre estos puntos.

B) Cuestiones políticas

1. El adulterio como figura de delito y el derecho del divorcio.

ALEMANIA

El Instituto Emnid ha formulado una pregunta a las 2.000 personas componentes de una muestra representativa de Alemania Occidental sobre el artículo 172 de su Código Penal:

"El vigente Derecho Penal alemán pena el adulterio. El artículo correspondiente dice: "Cuando, a causa del adulterio, queda disuelto el matrimonio, se castiga al cónyuge culpable, asi como a su cómplice, con pena de cárcel de hasta seis meses. El proceso comienza por demanda." La opinión pública discute so bre si este artículo ha de ser reformado. ¿Cuál es su opinión? ¿ha de ser mantenido, endurecido o suprimido este artículo?

La pregunta fue respondida como sigue:

Mantenido	 21 % 1.9 %
Sin posición	

Así, pues, se pronunció una clara mayoría de un 52 por 100 a favor de que la regulación jurídico-penal vigente del adulterio sea mantenida. A este respecto, no existen apenas diferencias notables entre hombres y mujeres, entre los miembros de las distintas confesiones y entre los diferentes grupos de edades. Incluso entre las divisiones de los resultados por regiones sólo se muetran escasas desviaciones en los porcentajes de quienes dieron la respuesta «mantenido».

Mayores desviaciones, por el contrario, pueden ser comprobadas significativamente entre las respuestas «endurecido» y «suprimido». En la media de la población adulta de Alemania Occidental las proporciones de quienes, por un lado, se pronuncian por un endurecimiento de las determinaciones penales y, por otro lado, por una supresión del artículo sobre el adulterio, son aproximadamente igual de elevadas. Sin embargo, las proporciones de «endurecido» son más elevadas entre las mujeres (24 por 100) que entre los hombres (17 por 100); más elevadas entre los mayores (22 por 100) que entre los jóvenes (17 por 100); entre los católicos (24 por 100), más que entre los evangelistas (19 por 100); entre los agricultores (25 por 100), pensionistas (23 por 100) y obreros (22 por 100), más elevadas que entre los trabajadores por

CUESTIONES POLITICAS

cuenta propia (19 por 100), funcionarios (19 por 100) y auxiliares (18 por 100); entre los casados y los que estuvieron casados (22 y 25 por 100), más elevadas que entre los solteros (13 por 100).

A la inversa, las proporciones de quienes se pronuncian por una supresión del artículo sobre el adulterio son más elevadas entre los hombres (22 por 100), que entre las mujeres (16 por 100); entre los jóvenes (23 por 100), que entre los medianos (20 por 100) y los mayores (14 por 100); entre los evangelistas (20 por 100), que entre los católicos (17 por 100); entre los auxiliares (26 por 100), trabajadores por cuenta propia (25 por 100) y funcionarios (21 por 100), más elevadas que entre los obreros (17 por 100), pensionistas (13 por 100) y agricultores (10 por 100); entre los solteros (27 por 100), más elevadas que entre los casados (17 por 100) y los que estuvieron casados (14 por 100).

Aun con una estructura fundamental relativamente uniforme del cuadro de aptitud a través de todos los niveles sociológicos, se muestra, sin embargo, que la posición frente al artículo sobre el adulterio depende del sexo, la edad, la confesión, la profesión y el estado civil y ha llevado, consecuentemente, a diversas respuestas.

Una visión general obtenemos del cuadro siguiente:

	% Mantenido	& Endurecido	& Suprimido	% Sin posición	3 Total
TOTAL	52	21	19	Ś	100
Sexo:					
Hombres	53 52	17 24	22 16	8 8	100 100
Confesión:		•			
Evangelistas	53 52 50	19 24 20	20 17 20	8 8 9	100 100 100
Estado civil:		•			
Solteros	48 54 53	13 22 25	27 17 14	12 7 8	100 100 100
Grupos profesionales:					
Obreros-jornaleros	53 49	22 18	17 26	8 7	100 100
nismos públicos Trabajadores por cuenta propia y	53	19	21	8	100
profesiones liberales	48 59 55	19 25 23	25 10 13	9 7 9	100 100 100
Habitantes del:*					
Norte	55 51 50 53	17 21 25 21	21 20 16 17	7 8 9 8	100 100 100 100

^(*) Habitantes del:
Norte = Schleswig Holstein, Hamburgo, Brema, Baja Sajonia
Este = Renania del Norte-Westfalia.
Centro = Hesse, Renania-Palatinado, Sarre.
Sur = Baden-Wurtemberga, Baviera.

Esta encuesta prueba que el proyecto de reforma de los artículos sobre el adulterio, elevando la pena a un máximo de doce meses, no encontrará resonancia positiva en la población alemana.

CUESTIONES RELIGIOSAS

Las mujeres, las personas mayores, los católicos y los agricultores, sostienen con más fuerza la solución conservadora; los hombres, las personas menores y los evangelistas, la solución más liberal. Con ello se indica que actualmente se dibuja una tendencia de principio a la liberalización, puesto que las nuevas evoluciones y procesos transcurren en la población de tal modo que, primeramente, los grupos mencionados en último lugar se pronuncian por la nueva evolución y, posteriormente, los mencionados en primer lugar. Existe un «time lag» en el prevalecimiento de nuevas ideas, nuevas tendencias y nuevas evoluciones de la opinión.

Ya antes se habían dibujado tendencias semejantes de modo diverso entre los diferentes grupos de la población. Por el contrario, la comparación temporal con datos de encuestas anteriores sobre este tema muestra que, en total, parece estar en marcha una liberalización muy rápida de las actitudes. Todavía en 1961 sólo el 8 por 100 de la población se había pronunciado por una facilitación de los divorcios. En su tiempo, estaban todavía el 40 por 100 a favor de dificultar los divorcios y sólo el 26 por 100 se declararon a favor del estado existente.

Investigaciones más profundas confirman que se puede hablar de una liberalización progresiva frente al derecho de divorcio. Todavía en 1955, casi uno de cada dos alemanes occidentales se había declarado por que se dificultase los divorcios.

Así, obtenemos la interesante imagen de un «cultural lag» entre la evolución de las opiniones de la población y la codificación jurídica. En 1955, una clara mayoría de la población estaba a favor por dificultar el derecho de divorcio; el legislador va a corresponder en 1966 el deseo de la población de entonces. Entretanto, la actitud frente a este tema se ha transformado.

C) Cuestiones religiosas

El ecumenismo.

AUSTRALIA

Por lo menos seis de cada diez personas están a favor de la unión de las iglesias, de acuerdo con una encuesta del Gallup australiano en julio pasado.

A las personas consultadas en esta encuesta en toda Australia se les preguntó:

"¿Cree usted que la Iglesia Católica Romana y las iglesias protestantes deberían unirse o no lo deberían intentar?"

«Intentar unirse», dijeron el 66 por 100; «No deberían intertarlo», el 18 por 100; «No me preocupa», dijeron el 16 por 100.

Los hombres y las mujeres votaron, respectivamente, en un 66 por 100. Este voto a favor de la unión de las iglesias procede el 76 por 100 de los católicos romanos, el 65 por 100 de los anglicanos y los presbiterianos, el 63 por 100 de los metodistas, el 60 por 100 de los baptistas y el 58 por 100 de otros cristianos.

Preguntados por si la unión era muy importante, bastante importante o nada importante en absoluto, más de la mitad de los favorables a la unión dijeron que era muy importante:

Sus comentarios corrientes eran:

«Más armonía / Mejor para la paz mundial / Sólo hay un Dios / Mejor para los no cristianos, el ver a los cristianos unidos».

Los contrarios a la unión decían corrientemente:

«No estoy de acuerdo con algunas ideas de las iglesias / Dominaría un grupo».

D) Política internacional

1. La guerra del Vietnam.

ESTADOS UNIDOS

Mediante el compromiso militar de Estados Unidos en Vietnam la guerra sigue siendo, comprensiblemente, tema número uno. El número de los que creen en una victoria de Norteamérica disminuye. Siendo todavía en noviembre de 1965 un 29 por 100, sólo se pronuncian por una victoria, en septiembre de 1966, un 21 por 100 de los consultados. Se sostiene con más frecuencia que el conflicto del Vietnam terminará en «un callejón sin salida, como en Corea». Por otra parte, un porcentaje inhabitualmente alto, se abstiene de tomar cualquier posición. Lo que se encuentra en franca contraposición a la actitud de la población norteamericana durante la segunda guerra mundial, cuando la mayoría de los norteamericanos esperaban una «victoria total». La pregunta formulada a una muestra representativa de la población de Estados Unidos, fue:

"¿Cómo terminará, en su opinión, la guerra del Vietnam?" He aquí los resultados:

Victoria de Estados Unidos	21	%
Mención de Corea, paz mediante negociaciones	27	%
Victoria de los comunistas		
Paso a una tercera guerra mundial	4	%
Un conflicto alargado durante mucho tiempo		%
Nosotros (los norteamericanos) nos retiraremos	1	%
Otras respuestas	9	%
Sin posición	26	%

(Menciones múltiples.)

Los hombres y las mujeres votaron, respectivamente, en un 66 por 100. Este voto a favor de la unión de las iglesias procede el 76 por 100 de los católicos romanos, el 65 por 100 de los anglicanos y los presbiterianos, el 63 por 100 de los metodistas, el 60 por 100 de los baptistas y el 58 por 100 de otros cristianos.

Preguntados por si la unión era muy importante, bastante importante o nada importante en absoluto, más de la mitad de los favorables a la unión dijeron que era muy importante:

Sus comentarios corrientes eran:

«Más armonía / Mejor para la paz mundial / Sólo hay un Dios / Mejor para los no cristianos, el ver a los cristianos unidos».

Los contrarios a la unión decían corrientemente:

«No estoy de acuerdo con algunas ideas de las iglesias / Dominaría un grupo».

D) Política internacional

1. La guerra del Vietnam.

ESTADOS UNIDOS

Mediante el compromiso militar de Estados Unidos en Vietnam la guerra sigue siendo, comprensiblemente, tema número uno. El número de los que creen en una victoria de Norteamérica disminuye. Siendo todavía en noviembre de 1965 un 29 por 100, sólo se pronuncian por una victoria, en septiembre de 1966, un 21 por 100 de los consultados. Se sostiene con más frecuencia que el conflicto del Vietnam terminará en «un callejón sin salida, como en Corea». Por otra parte, un porcentaje inhabitualmente alto, se abstiene de tomar cualquier posición. Lo que se encuentra en franca contraposición a la actitud de la población norteamericana durante la segunda guerra mundial, cuando la mayoría de los norteamericanos esperaban una «victoria total». La pregunta formulada a una muestra representativa de la población de Estados Unidos, fue:

"¿Cómo terminará, en su opinión, la guerra del Vietnam?" He aquí los resultados:

Victoria de Estados Unidos	21	%
Mención de Corea, paz mediante negociaciones	27	%
Victoria de los comunistas		
Paso a una tercera guerra mundial	4	%
Un conflicto alargado durante mucho tiempo		%
Nosotros (los norteamericanos) nos retiraremos	1	%
Otras respuestas	9	%
Sin posición	26	%

(Menciones múltiples.)

POLITICA INTERNACIONAL

2. Las relaciones germano-francesas.

ALFMANIA

Desde octubre de 1962, cuando después de la visita de De Gaulle a Alemania (la euforia pública sobre la significación de la política de presidente francés para la República Federal), casi dos tercios de los alemanes opinaron que ésta repercutiría sobre ellos «más bien favorablemente», el optimismo sobre este tema ha disminuido, hasta febrero de 1966, a un mínimo por esta decisión con un 15 por 100 de las menciones. Después de la activa política oriental de De Gaulle y después también de que proporciones crecientes de los alemanes sostienen la opinión de que la línea correcta está en una consolidación de las relaciones con los Estados del bloque oriental, ha aumentado de nuevo, por vez primera desde hace cuatro años, en octubre de 1966, la proporción de los alemanes que esperan de la política de De Gaulle efectos «más bien favorables» sobre la República Federal. El texto de la pregunta sobre este tema, formulada nuevamente en octubre de 1966, era:

"En su opinión, ¿han mejorado, empeorado o se han mantenido igual las relaciones entre Francia y la República Federal en el curso de 1966?"

"¿Qué opina usted de De Gaulle?, ¿cree usted que su política, en conjunto, repercute más bien favorablemente o más bien desfavorablemente sobre nosotros?

La estructura de las respuestas se presenta desde 1962 como sigue:

	Octubre	Feb./Mar.	Noviembre	Abril	Agosto	Julio	Febrero	Octubre
	1962	1983	1963	1964	1964	1965	1966	1966
	- %		%		%	%	-% 	
Más bien favorablemente	61	28	38	32	27	17	15	27
Más bien desfavorablemente.	6	33	27	38	39	57	59	44
Sin posición clara	33	39	35	30	34	26	26	29
	100	100	100	100	100	100	100	100

Pero el 40 por 100 de los ciudadanos federales (año anterior, 43 por 100) creen deber registrar un empeoramiento de las relaciones germano-francesas en el curso del año 1966; sólo el 6 por 100 (1965, 12 por 100) creen en una mejora de las relaciones germano-francesas y el 42 por 100 (37 por 100) opinan no poder registrar transformación alguna. Estas respuestas fueron a la pregunta de si en el curso del

año 1966 las relaciones entre Francia y la República Federal habían mejorado, empeorado o se habían mantenido igual, que fue formulada de nuevo en el año 1966.

Una proporción creciente de los ciudadanos federales cree, pues, en una buena repercusión de la política de De Gaulle sobre la República Federal, pero no en que hayan mejorado ya las relaciones germanofrancesas. Hay que hacer notar que, al tiempo de la encuesta, no se había regulado todavía el estado de las tropas francesas en Alemania.

E) Política interior

1. ¿Cuáles son los problemas más importantes para Francia?

FRANCIA

Esta pregunta fue formulada por el Instituto Gallup francés a una muestra representativa de la población francesa adulta. El 56 por 100 de los consultados consideraron problemas de política interior como más importantes que cuestiones internacionales (29 por 100).

Por «problemas de política interior» se comprendía cuestiones sociales en general (27 por 100), las circunstancias económicas y el nivel de vida (17 por 100), la economía de vivienda (7 por 100), la estabilidad del gobierno en las elecciones siguientes (5 por 100). Del 29 por 100 de la población consultada, que consideran actualmente más importantes los problemas internacionales, sólo el 22 por 100 indicaron como objeto la paz mundial; por el contrario, el mercado común (4 por 100) y la política exterior francesa en general (3 por 100) apenas tuvieron peso.

POLITICA INTERIOR

Seguidamente se formuló al mismo grupo de consultados la pregunta de «qué partido francés consideraban más bien capaz de llegar a término con estos problemas», entonces resultó el cuadro siguiente:

			PARTI	DOS		
		P. Cons.	Gaullistes	Centre démocrate	Fédération de la gauche	Sin posición
	%	%	%	%	%	%
Problemas sociales en general Relaciones internacionales, paz	27	3	7	3	5	9
mundial	22	2	9	1	3	7
de vida	17	3	4	1	3	6
Economía de la vivienda	7	1	2		1	3 2
Estabilidad del Gobierno	5		1	1	1	2
Europa y el Mercado Común	4		1	1	1	1
Política exterior en general	3		1	1	_	1
Otras respuestas	3	 -	1		1	1
Sin indicación	12					12
	100	9	26	8	15	42

2. Elecciones.

FRANCIA

El Instituto Gallup francés preguntó, en octubre de 1966, a una muestra representativa de la población francesa adulta, a qué partido o coalición daría la preferencia en las elecciones próximas desde el punto de vista de! «bienestar económico». He aquí el resultado:

Creen que el «mantenimiento de la paz» está en mejores manos con los gaullistas, el 28 por 100; el 17 por 100 votan por un coalición de los gaullistas y el centro democrático, y el 12 por 100 por una coalición de las izquierdas y el centro democrático.

Aunque los gaullistas siguen reuniendo porcentualmente la ma-

yoría de los votos, sin embargo, la popularidad de De Gaulle retrocede. Los números comparativos a la pregunta:

"¿Está usted satisfecho o insatisfecho con el general De Gaulle como presidente de la República?"

para el plazo desde el 31 de agosto hasta el 2 de noviembre de 1966 muestran la siguiente imagen:

	15-10/2-11	30-9/10-10	31-8/12-9
	%	%	%
Satisfecho	60 27 13	63 27 10	66 26 8
	100	100	100

3. La resonancia de la política gubernamental.

GRAN BRFTAÑA

El Instituto Gallup británico formuló dos preguntas a una muestra representativa de la población británica sobre la colaboración entre la Gran Bretaña y Estados Unidos. La primera pregunta se refirió a la colaboración económica entre Gran Bretaña y Estados Unidos, y resultó que el 37 por 100 de la población de Gran Bretaña están a favor de que la colaboración sea más estrecha; y, el 21 por 100, a favor de que la colaboración debería ser menos estrecha; el 25 por 100, a favor del mantenimiento de la forma actual de colaboración; el 17 por 100 no tomaron posición. Una pregunta correspondiente sobre la colaboración en política internacional entre Gran Bretaña y Estados Unidos dio, para «más estrecha», el 32 por 100; «menos estrecha», el 23 por 100; «como al presente», el 28 por 100; y «sin posición», el 17 por 100.

Por una unión de Gran Bretaña con la C. E. E. se pronunciaron el 70 por 100; en contra, el 10 por 100; el 20 por 100 no tomaron posición.

Consultados sobre si aprobaban el proceder del Gobierno británico en Rodesia Meridional, el 48 por 100 se pronunciaron a su favor; el 29 por 100 en contra; el 23 por 100 se abstuvieron de tomar posición.

Sobre la situación económica británica preguntó el Instituto Gallup a una muestra representativa de la población si el Gobierno británico, en el marco de sus medidas presupuestarias, había hecho por el fomento de la exportación tanto como sería justo pedirle. El 45 por 100

POLITICA INTERIOR

respondieron afirmativamente a esa pregunta; el 26 por 100 negativamente; el 29 por 100 no tomó posición. La misma pregunta respecto del alza de la producción fue respondida afirmativamente por el 44 por 100; negativamente por el 30 por 100; el 26 por 100 no contestaron. Respecto de las medidas de protección de la moneda inglesa contra una devaluación respondieron afirmativamente el 39 por 100; negativamente el 24 por 100; y el 37 por 100 sin posición. Respecto del estímulo al ahorro respondieron, el 33 por 100 afirmativamente, el 45 por 100 negativamente y el 22 por 100 sin posición. Respecto del estímulo a un trabajo más duro, la proporción de las respuestas afirmativas fue de un 29 por 100; las negativas, 46 por 100; sin posición, 23 por 100.

4. Los partidos.

ESTADOS UNIDOS

Mientras que, manifiestamente, para las cuestiones de política exterior se cuenta más con las aptitudes de los republicanos, en cuestiones de política interna la decisión recae preferentemente sobre los demócratas. A las preguntas:

"¿Qué partido político, el republicano o el demócrata, mantendrá mejor, en su opinión, el bienestar presente en los próximos años?"

"¿Qué partido político, el republicano o el demócrata, está más bien en la situación de mantener estables los precios?"

Resultaron los porcentajes siguientes:

	Febrero	Julio	Otoño
	1965	1966	1966
	-%	%	%
Republicanos	19	26	24
	48	38	41
	21	21	19
	12	15	16
	100	100	100

F) Cuestiones económicas

1. Los precios.

ESTADOS UNIDOS

La intranquilidad de las amas de casa sobre la evolución de los precios de los artículos alimenticios en los últimos tiempos hizo al Instituto Gallup norteamericano formular la pregunta:

"Supongamos una cesta de comestibles que cueste 10 dólares. ¿Cuánto costará, en su opinión, dentro de un año? ¿Y dentro de cinco años?"

La respuesta fue así:

	Aumento				
Dentro de un año	12	dólares	=	20	%
Dentro de cinco años					

Las amas de casa, a este respecto, piensan de modo más pesimista, manifiestamente — ¿o de modo más realista? — que los expertos.

La queja sobre la elevación de precios arrastra generalmente la pregunta por el «porqué». Si ha de hacerse responsable de esta evolución a la elevación de salarios o a los altos márgenes de beneficio: la «culpa», en opinión de la población, está repartida bastante equilibradamente:

Salarios elevados	 44 %
(Menciones múltiples.)	

mencionando «altos beneficios» más a menudo los obreros, así como los agricultores, auxiliares y trabajadores por cuenta propia mencionan más a menudo los «salarios elevados».

2. Las economías familiares.

ALEMANIA

Mientras que continúa la charla pública sobre la crisis de la evolución económica y encuentra su expresión en una estimación pesimista

CUESTIONES ECONOMICAS

de la evolución económica por el alemán medio, se muestra en las respuestas a otra pregunta, que afecta a los deseos del consumidor, que en los hogares alemanes «todo sigue igual». Una pregunta con la que se debía aclarar las tendencias de consumo de los hogares fue en marzo y en septiembre de 1966:

"¿Qué haría usted si recibiese una vez unos ingresos mensuales adicionales, libres de impuestos, como regalo y pudiera disponer de ellos según su propio parecer?"

El resultado a este pregunta se expone como sigue en la comparación a largo plazo:

	Marzo 1965	Junio 1965	Septiembre 1965	Diciembre 1965	Marzo 1966	Septiembre 1966
	%	%	%	%	%	%
Viajes de vacaciones y de placer. Ahorrar, comprar valores Compras generales para el hogar. Vestido	20 23 12 6 5	22 24 8 7 4	15 25 12 8 5	17 25 11 9 8	22 20 11 9 6	16 22 13 8 5
Objetos de inmobiliario e instala- ción	4 3	7 2	4 4	5 5	6 4	6 5
da propia	2 2	4 3	3 2	1 3	4 3	3 3
trucciones aneias Pago de deudas y plazos Inversiones industriales	2 3 3	2 3 2 2 2 2	2 3 2	3 3 1	3 2 2 2	3 2 1 2 3
Placeres, medios de disfrute Gastos para la salud Tejidos (ropa, ajuar) Aparatos de radio y televisión, ins-	1 2 2	2 2	0 2 1	1 1 2	2 1	2
trumentos musicales	1 2	0 2	2 1	2 2	1	1 1
de calefacción)	1 1 7	1 0 7	0 1 10	1 3 5	0 3 3	0 2 6
	100*	100*	100*	100*	100*	100*

^{*} Menciones múltiples.

Una reunión de estos resultados en grandes grupos de tendencias de comportamiento económico prueba que no se puede hablar de una repercusión del pesimismo coyuntural sobre las necesidades insaciadas

INFORMACION

de los hogares. Hasta un 32 por 100 de las menciones (31 por 100 en marzo 1966) nombran, como siempre, las compras de largo plazo para el hogar, vestido, tejidos, vehículos y aparatos de radio. La tendencia al ahorro se pronuncia con fuerza no disminuida, con un 22 por 100 (20 por 100). Los gastos de placer, distracción y viajes pasan algo a segundo plano motivado por la estación, con un 17 por 100, frente a un 24 por 100 en marzo. Necesidades de largo plazo, como construcción de casa, compra de muebles y ajuar, siguen casi inalterables con un 12 por 100 (11 por 100). Lo mismo sucede con reparaciones y pago de deudas, indicados con un 6 por 100 (5 por 100). También la tendencia a las inversiones industriales siguió con un 2 por 100 de las menciones. Así, el resultado de esta encuesta prueba, una vez más, que no se puede notar nada de una tendencia condicionada por la crisis en las economías familiares.

G) El tiempo libre

1. Su cálculo.

ALEMANIA

Los esfuerzos económicos, político-sociales y sicológico-laborales por una reducción de la jornada laboral diaria y semanal, han hecho formular, con mayor frecuencia cada vez, la pregunta de cómo, pues, habrá de llenarse el tiempo libre ganado.

A menudo se olvida en tales discusiones una serie de factores que reducen esencialmente el tiempo libre efectivo. Los descansos incluidos en la jornada, pero que no cuentan en ella, prolongan el tiempo de permanencia en el puesto de trabajo. El tiempo necesario para llegar al lugar de trabajo aumenta, porque las zonas de habitación se trasladan, cada vez más, a las afueras de las ciudades, y aumentan las distancias a las empresas. Las horas pasadas en los medios de transporte y en las compras siguen reduciendo el tiempo libre efectivo de los días de la semana. A ello se añaden las horas que se necesita para la alimentación e higiene y no pueden ser contadas dentro del tiempo libre.

Atendiendo a estas circunstancias —y contando el necesario descanso de un sueño de ocho horas—, a una gran parte de la población activa quedan en un día normal de trabajo entre 2 y 4 horas de ocio, como puede verse en virtud de los resultados tabulares siguientes, basados en una encuesta representativa del Instituto Divo, de Francfort.

El 63 por 100 de las personas activas salen de casa entre las 6 y las 8 de la mañana para ponerse en camino de su puesto de trabajo.

Un tercio de los activos salen de 6 a 7 por la mañana y otro tercio escaso (30 por 100) no necesita tomar el camino cotidiano hacia su puesto de trabajo hasta las 7 o las 8.

Del grupo de quienes han de salir de casa por la mañana a las 6, podemos suponer, con gran probabilidad, que no disponen de un balance de sueño equilibrado, es decir, que su descanso nocturno —y el de los miembros de su familia— queda ya interrumpido a las 5 o antes. La vida familiar hogareña, bajo la influencia de la televisión, no acostumbra terminar hasta las 22 ó 23, y el comienzo del descanso nocturno queda, así, atrasado.

Una reducción de la jornada laboral, en los casos de comienzo dei turno anterior, podría aplicarse retrasando por la mañana la hora de comienzo de la jornada (*).

Como muestra el cuadro siguiente, son las personas activas en las zonas rurales particularmente perjudicados por lo que respecta a la interrupción de su descanso nocturno.

Dentro de los grupos profesionales puede comprobarse igualmente grandes diferencias temporales. Los obreros no especializados salen de casa, en proporción superior a la media, antes de las 6 todos los días. los obreros especializados se ponen en camino de su puesto de trabajo entre las 6 y las 7. Los funcionarios y los auxiliares, entre la 7 y las 8; los propietarios y directivos de grandes empresas y los trabajadores por cuenta propia tienen el privilegio de poder ponerse en camino de su puesto de trabajo, en proporción superior a la media, entre las 8 y las 9 de la mañana.

^(*) Entre una serie de posibilidades alternativas de reducción de jornada, los empresarios desean mucho menos una reducción de la jornada diaria que, por ejempio, una prolongación de las vacaciones (Vid. DIVO-Pressedients, Oct. I/II, 1966).

INFORMACION

"¿A qué hora sale usted habitualmente de casa para ir al trabajo o a la oficina?"

		· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·											
	Antes de las 5,30 h.	Entre 5,30 y 6 h.	Entre 6 y 6,30 h.	Entre 6,30 y 7 h	Entre 7 y 7,30 h	Entre 7,30 y 8 h.	Entre 8 y 9 h.	Entre 9 y 10 h.	Entre 10 y 12 h	Entre 12 y 13 h	Entre 13 y 14 h	A las 14 h. y más	S. R.
		%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Total de activos	6	7	13	20	19	11	7	1	0	0	0	1	14
Sexo: Hombres Mujeres	7 5	8 4	15 9	23 13	19 19	9 16	7 9	1 2	_ 1	1	0 1	0 2	9 18
Edades:		f											
De 16 a 21 años De 21 a 30 años De 30 a 40 años De 40 a 50 años De 50 a 60 años De 60 a 70 años De 70 años y más	5 8 6 9 4 (6)	13 6 6 5 8 (5) (—)	18 11 13 9 13 (18) (—)	19 23 20 20 16 (21) (—)	19 17 23 18 18 (16) (—)	18 10 7 12 14 (5) (50)	5 8 7 7 7 (14) (—)	1 1 3 1 (2)		1 1 - ()	- 1 1 (-) (-)	0 -3 1 (1) (—)	2 15 15 11 16 (12) (50)
Tamaño de la localidad:													
Menos de 2.000 habi- tantes De 2.000 a 20.000 ha-	8	8	17	17	16	5	7	2	1		0		19
bitantes	6	7	17	22	15	10	6	2	0	0	0	0	15
De 20.000 a 100.000 habitantes De 100.000 a 500.000	5	7	6	23	30	12	5		1	_	1	2	8,
habitantes	4	5	9	22	20	14	7					2	17
De 500.00 y más habi- tantes	7	5	10	19	16	18	12	2		2		1	. 8

297

							_						
	Antes de ias 5,30 h.	% 5,30 y 6 n.	& Entre 6.30 h.	& Entre h.	S 7 y 7,30 h.	% Fntre 7,30 y 8 h	% Entre 8 y 9 h.	% Entre 9 y 10 h.	S 10 y 12 h	% 12 y 13 h.	Entre 13 y 14 n	A las 14 h. y más	S. R.
Profesión de los consultad Propietarios y directi- vos de grandes em- presas, profesiones	los:												ļ
liberales, negocios por cuenta propia	3	_	7	9	19	11	18	4			1		28
Funcionarios y auxilia- res directivos	(2)	()	(2)	(23)	(26)	(26)	(14)	()	()	(4)	()	(—)	(3)
Otros funcionarios y auxiliares Obreros especializados. Otros obreros Profesiones liberales.	2 7 14 (10)	3 11 13 (7)	7 23 14 (14)	15 33 24 (3)	33 11 10 (12)	19 6 5 (5)	10 4 3 (7)	2 0 2 (1)	— 1 (—)	0 1 (—)	0 - 1 (—)	0 -3 ()	9 5 9 (41)
Ingresos netos familiares:													
Menos de 400 DM De 400 a 600 DM De 600 a 800 DM De 800 a 1.000 DM De 1.000 a 1.500 DM 1.500 y más Sin ingresos propios Sin respuesta	4 8 6 7 (7) (—) (9) (2)	5 8 11 4 (3) (<u>—)</u> (2) (4)	9 15 15 11 (9) (4) (16) (15)	15 23 26 25 (10) (17) (2) (11)	27 18 15 21 (28) (13) (4) (13)	10 12 7 13 (21) (25) (4) (7)	6 5 8 7 (9) (21) (2) (18)	1 2 0 1 (3) (<u>-</u>) (4)	1 (-) (-) (7) (-)	1 1 - (-) (-) (-)	1 0 (1) (-) (-)	3 1 0 (<u>-</u>) (4) (<u>-</u>)	17 7 12 11 (9) (16) (50) (30)
Instrucción: Instrucción primaria sin aprendizaie	11	11	13	16	13	6	5	1	1	0	0	2	21

"¿A qué hora sale usted habitualmente de casa para ir al trabajo o a la oficina?"

10	. •		•
(Con	tiniia	ነሮፕሮ	mı
(COII	umu	ι	,,,

	Antes de las 5,30 h.	% 5,30 y 6 h	% Entre 6 y 6,30 h.	Entre Entre 6,30 y 7 h.	% T y 7,30 h.	Entre 7,30 y 8 h.	Entre 8 y 9 h.	S Entre 9 y 10 h.	M Entre	S Entre 12 y 13 h.	2 Entre 13 y 14 h	A las if h. y más	S. R.
Primaria con aprendi- zaje Bachillerato Elemental. Bachillerato Superior- Universidad	6 · 1 (—)	6 2 (—)	14 8 (5)	23 21 (9)	19 31 (16)	10 18 (32)	8 9 (9)	1 3 (2)	0 1 ()	1 ()	0 (2)	1 — (—)	11 6 (25)
Descripción de la familia:													
Personas solas y matri- monios jóvenes Familia pequeña con hijos pequeños	(4) 4	()	(15) 12	(20) 22	(24) 27	(14) 6	(8) 8	(1) 2	(—) —	(2)	()	(—) 1	(12) 15
Familia pequeña con hijos mayores Familia grande Familia adulta Personas solas y matri-	8 10 7	8 3 14	12 12 15	19 23 15	16 16 17	18 9 7	5 ⁻ 3 9	2 1 1		1 —	1	1 1	9 20 15
monios de edad me- diana Personas mayores	(5) 2	(5) 5	(6) 14	(22) 24	(19) 17	(13) 13	(12) 11	(4)	(<u>—</u>)	<u>(1)</u>	()	(1) 2	(12) 9

FUENTE: Encuesta representativa del DIVO, territorio federal y Berlín Occidental, población de 16 a 79 años, 1.887 casos, muestra al azar, octubre 1965.

Dos tercios de los consultados (67 por 100) regresan a su casa entre las 16 y las 19,30.

El 45 por 100 están de nuevo en casa entre la 17 y las 18,30.

El 11 por 100 han terminado con su jornada y su camino de regreso a casa es entre las 18,30 y las 19,30. Después de las 19,30 regresan aún el 5 por 100 de los activos (*).

Como señala el cuadro siguiente, los obreros especializados, funcionarios y auxiliares en posición no directiva, regresan a casa por la tarde relativamente pronto. Los funcionarios y auxiliares directivos, los trabajadores por cuenta propia y los directivos o propietarios de grandes empresas comienzan la parte privada de la tarde más tarde que el promedio.

^(*) Hay que tener en cuenta que el 17 por 100 de los activos, especialmente los activos en profesiones liberales, no dieron indicación de horas.

"¿A qué hora acostumbra usted regresar a casa del trabajo?"

	Antes de las	Entre 11 y 12 h	Entre 12 y 13 h	Entre 13 y 14 h.	Entre 14 y 15 h	Entre 15 y 15,30 h	Entre 15,30 y 16 h.	Entre 16 y 16,30 h.	Entre 16,30 y 17 h.	Entre 17 y 17,30 h.	Entre 17,30 y 18 h.	Entre 18 y 18,30 h.	Entre 18,30 y 19 n	Entre 19 y 19,30 k.	Entre 19,30 y 20 h	Entre 20 y 21 n.	Desde 21 h. en adelante	Sin respuesta
	%	%_	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Total de activos	1	0	1	3	3	2	1	5	6	18	12	i 15	5	6	2	2	1	17
Sexo: Hombres Mujeres	0 2	0	1 3	3 4	3 3-	3 2	2	6 5	7 4	20 14	13 8	16 15	5 5	6 7	1	1 5	1 3	12 16
Edades:																		
De 16 a 21 años De 21 a 30 años De 30 a 40 años De 40 a 50 años De 50 a 60 años De 60 a 70 años	0 0 2 (2)	1 - - (-)	2 1 2 1 (—)	4 3 4 4 (5)	5 5 4 2 (2)	5 3 1 2 (—)	4 2 1 2 (1)	6 9 5 3 5 (4)	13 7 4 4 4 (7)	20 23 15 9 24 (19)	20 8 14 12 6 (20)	15 12 18 18 18 (11)	3 6 5 8 2 (4)	5 6 7 8 (10)	2 1 3 1 (1)	6 1 3 3 (1)	1 1 4 2 (—)	2 12 16 15 16 (13)
Tamaño de la localidad:																		
Menos de 2.000 habi- tantes De 2.000 a 20.000 ha-	1		0	3	1	3	0	3	3	13	14	23	5	7	2	2	1	19
bitantes	0	_	2	4	3	2	3	7	6	17	13	14	4	7	0	1	2	15
De 20.000 a 100.000 habitantes De 100.000 a 500.000	1		2	4	3	3	1	6	9	19	13	16	4	6	1	3	3	6
habitantes De 500.000 y más habi-	_	2	2	3	8	1	_	5	4	18	12	10	5 .	4	2	5	1	18
tantes	2		1	3	5	3	2	6	8	26	6	9	8	6	4	2	1	8

A que nora acosiumora	uste	a reg	resar	a ca	sa ae	i irai	oajor							c		(Con	unua	Clony
	Antes de las	Entre 11 y 12 h	Entre 12 y 13 h.	Entre 13 y 14 h	Entre 14 y 15 h.	Entre 15 y 15,30 h	Entre 15,30 y 16 h	Entre 16 y 16,30 h.	Entre 16,30 y 17 h.	Entre 17 y 17,30 in.	Entre 17.30 y 18 h	Entre 1\ y 18,30 h	Entre 18,30 y 19 r	Entre 19,30 h.	Entre 19,30 y 20 h	20 y 21 'n.	Desde 21 h. en adelante	Sin respuesta
	%	%	%	%		%	%	%	%	%	%	_%	%	%	%		<u>%</u>	%
Profesión de los consultados: Propietarios y directivos de grandes empresas, profesiones liberales, negocios por cuenta propia	(—) 1 1 — (1)	<u>1</u>	— (—) 2 0 3 (—)	5 1 5	3 3 9	2 (—) 2 3 5	1) () 1 3 2	5 9 5	4 10 6	25 19 18	12 17 13	17 15 14	6 4 3	16 (9) 5 3 3 (18)	1 (5) 2 2 1 (—)	6 (2) 1 1 3 (4)	7 (2) 1 1 1 (1)	30 (3) 8 7 9 (45)
Ingresos netos familiares: Menos de 400 DM De 400 a 600 DM De 600 a 800 DM De 800 a 1.000 DM De 1.000 a 1.500 DM 1.500 y más DM Sin ingresos propios	1 2 0 — (—)	- 1 - (_)	5 1 0 1 — (—)	6 1 3 4 7 (12)	2 4 5 4 1	1 3 3 3 1 (- 4 2 1 1 (-	5 8 5 5 3 (—	7 5 9 7 1 (—	14 19 27 12 18 (21)	8 19 9 16 12 (4)	18 12 16 15 18 (12)	2 6 3 8 9 (13)	5 4 5 6 12 (8)	2 1 1 4 	3 1 - 3 3 (4) (11)	1 1 1 1 2 (4)	20 8 10 10 12 (14)
Instrucción: Instrucción primaria sin aprendizaje Primaria con aprendizaje.	2 0	<u> </u>	1 2	3 2	5 3	3 3	0 2	5 7	·5 5	14 20	11 11	14 15	3 6	7 8	1 2	4 1	2	20 12

	Antes de la. 11 h.	Entre	Entre 12 y 13 h	Entre 13 y 14 h.	Entre	Entre 15 y 15,30 h.	Entre .: 5,30 y 16 h.	Entre 16 y 16,30 h.	Entre 16,30 y 17 h.	Entre 17 y 17,30 h.	Entre 17,30 y 18 h	Entre 18 y 18,30 h	Entre 18,30 y 19 h	Entre 19 y 19,30 h.	Entre 19,30 y 20 h.	Entre 20 y 21 h.	Desde 21 h. en adelante	Sin respuesta
	%	%	%	%	%	%.	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Bachillerato elemental Bachillerato superior-uni- versidad	()	 ()	(,)	4 (18)	1 (2)	1 (5)	1 (2)	4	10 (7)	21 (16)	16 (7)	21	7 (2)	3 (5)	; (—)	3 (—)	2 (2)	5 (21)
Participación de la familia:											٠							
Personas solas y matrimo- nios jóvenes Familia pequeña con hijos	_	2	*****	2	4	4	_	8	10	26	3	10	9	6	2	_	1	13
pequeños	1		3	4	5	4		4	10	11	12	18	7	3	4			14
Familia pequeña con hijos mayores	2 1 0	-	2 2 0	4 4 2	4 3 3	1 2 2	4 2 0	7 4 7	3 5 7	22 15 17	10 10 16	, 17 12 16	4 3 5	7 7 6	 0 1	3 3 3	1 4 1	9 23 14
nios de edad mediana. Personas mayores	()	(<u>—</u>)	<u>(1)</u>	(1) 5	(5) 2	(5) 1	(1) 2	(1) 5	()	(10) 24	(13) 14	(27) 11	(6) 3	(6) 9	(6) 2	(3) 2	(_)	(15) 10

FUENTE: Encuesta representativa del DIVO, territorio federal y Berlin Occidental, población de 16 a 79 años, 1.887 casos, muestra al azar, octubre 1965.

De los dos cuadros anteriores sobre el abandono de la vivienda y el regreso después de la jornada, fueron calculadas diferencias que pueden dar explicación sobre el tiempo efectivamente empleado en día de semana para la actividad lucrativa o que permiten sacar conclusiones sobre el tiempo libre que resta por la tarde.

Si puede ser comprobado que el 41 por 100 de los activos están fuera de casa entre 9 y 11 horas en día de trabajo; el 31 por 100 emplean entre 11 y 13 horas en tiempo de trabajo y desplazamientos; y el 5 por 100 pasan incluso 13 horas y más fuera de la esfera privada, puede entonces calcularse fácilmente que no necesitamos romper en malestar y pesimismo cultural sobre el tiempo libre en absoluto que queda por la tarde.

Se hace notar el malestar, desde luego, en primer lugar, sobre la distribución del tiempo libre dentro de las diversas capas sociales si se recapitula que la semana de 60 horas, para obreros no instruidos, se sustituye por la semana de 40 horas; para los directivos, por otra parte, en la economía y la administración, la semana de 40 horas se ha transformado en una semana de 60 horas. Los resultados tabulares siguientes lo señalan:

"Tiempo entre la salida de casa para el trabajo y regreso."

<u> </u>																					
	Menos de 3 horas	De 3 a 4 h.	De 4 a 5 h	De 5 a 6 h.	De 6 a 6,30 horas	De 6,30 a 7 horas	De 7 a 7,30 horas	De 7,30 a 8 horas	De 8 a 8,30 horas	De 8,30 a 9 horas	De 9 a 9,30 horas	De 9,30 a 10 horas	De 10 a 10,30 horas	De 10,30 a 11 horas	De 11 a 12 horas	De 12 a 13 horas	13 horas y más	Trabajo de turno	Trabajo en casa	Trabajo irregular	No procede Sin respuesta
	%	0%)	<i>%</i> ,	%	-% 	%	%	%	%	%	%	%	_%	%	<u>%</u>	%	%	%	%	%	%_
Total de activos	0	С	1	2	1	0	1	0	1	2	5	10	17	9	22	9	5	2	! 7	2	1
Sexo:																					
Hombres Mujeres	<u> </u>	10 1	1 3	1 6	1 1	0 1	0 3	1 0	2 1	2 2	6 ¹	10 9	18 12	9 9	25 17	9 9	5 6	3 0	5 13	2 2	1
Edades:																					
De 16 a 21 años De 21 a 30 años De 30 a 40 años De 40 a 50 años De 50 a 60 años De 60 a 70 años De 70 años y más			1 1 3 1 (<u>—</u>)	2 3 3 (2)	2 1 2 —————————————————————————————————	0 1 — (1)	1 1 2 2 (<u>—</u>)	1 1 1 (—)	1 1 3 2 (2)	2 1 3 1 (2)	1 6 6 1 (5)	18 11 7 5 15 (5)	28 18 16 13 12 (19)	4 13 6 7 12 (7)	31 20 27 18 16 (26) (50)	12 5 7 13 9 (7)	2 3 4 8 8 (7)	4 4 1 3 (<u>—</u>)	1 3 10 8 11 (11)	4 1 1 2 (2)	1 4 1 2 — (3) (50)
Tamaño de la localidad:																					
Menos de 2.000 habi- tantes De 2.000 a 20.000 ha-	ó	_		1	0	2	1	0	2	0	6	.3	15	7	23	13	8	3	13	1	2.
bitantes De 20.000 a 100.000 ha-		1	2	3	0		0	0	1	3	2	12	15	12	22	7	6	.3	.7	2	2
bitantes De 100.000 a 500.000	1		1	3	3		1		2	_	5	13	21	4	26	7	-3	1	5	4	
habitantes		1	3	3	_	1	1	2	3	1	3	14	13	10	16	9	3	6	6	3	2
De 500.000 y más ha- bitantes		1	1	3	2	_	3	1	1	3	7	9	18	12	21	·7	4	2	3	1	

 																					
	Menos de 3 horas	De 3 a 4 h	De 4 a 5 h.	De 5 a 6 h	De 6 a 6,30 horas	De 6,30 a 7 horas	De 7 a 7,30 horas	De 7,30 a 8 horas	De 8 a 8,30 horas	De 8,30 a 9 horas	De 9 a 9,30 horas	De 9,30 a 10 horas	De 10 a 10,30 horas	De 10,30 o 11 horas	De 11 a 12 horas	De 12 a 13 horas	13 horas y más	Trabajo de turno	Trabajo en casa	Trabajo irregular	No procede Sin respuesta
	%	c; ₀	9/1	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Profesión de los consul- tados:	1		1		1	1	1	1		,	1	1						I		l	
Propietarios y directivos de grandes empresas / profesiones liberales-negocios por cuenta propia Funcionarios y auxilia-			_	1	1	_	_			2	2	6	11	3	23	8	13	_	27	3	
res directivos Otros funcionarios y	()	()	()	. (4)	(2)	()	()	()	(-)	()	(4)	(9)	(40)	(5)	(18)	(9)	(7)	()	(2)	(—)	(—)
obreros especializados Otros obreros Profesiones liberales		(—) 5 0	1 1 3 (—)	4 (—)	2 - 2 ()	1 - 1 (—)	2 1 1 (—)	1 - (1)	2 0 4 (1)	3 2 1 (1)	5 5 5 (5)	15 10 8 (—)	16 22 15 (3)	9 11 12 (4)	25 27 20 (7)	5 12 10 (11)	2 4 2 (20)	3 2 5 (—)	1 1 3 (38)	3 1 2 (1)	$\frac{1}{7}$
Ingresos netos familiares:																					
Menos de 400 DM De 400 a 600 DM De 600 a 800 DM. De 800 a 1.000 DM. De 1.000 a 1.500 DM. 1.500 DM. y más Sin ingresos propios	1 () ()	2 0 (4) (-)	5 0 1 — (8) (—)	8 2 0 - 6 (4) (—)	2 1 - 2 1 (-) (-)	2 1 () ()	$\frac{1}{2}$ $\frac{1}{(-)}$ (2)	1 0 1 1 () ()	1 3 1 — (—)	3 2 2 (—) (—)	1 5 8 4 3 (—)	7 13 10 11 10 (4) (—)	17 15 19 18 23 (25) (—)	8 11 11 8 2 (4) (2)	20 28 23 21 26 (21) (7)	5 9 8 10 9 (4) (13)	3 2 3 8 10 (8) (22)	5 4 3 (—)	10 4 4 3 3 (13) (47)	4 1 2 — (<u>—</u>)	2 4 3 3 (5) (1)
Instrucción:																					
Instrucción primaria sin aprendizaie	0	1	2	3	0	1	1	0	2	1	5	7	10	10	18	10	9	3	13	1	3

"Tiempo entre la salida de casa para el trabajo y regreso."

	Menos de 3 horas	% De 3 a 4 h	% De 4 a 5 h	% De 5 a 6 h	% De 6 a 6,30 horas	2 De 6,30 a 7 horas	% De 7 a 7,30 horas	S De 7,30 a 8 horas	N De 8 a 8,30 horas	% De 8,30 a 9 horas	% De 9 a 9,30 horas	% De 9,30 a 10 horas	es De 10 a 10,30 horas	% De 10,30 % 11 horas	% De 11 a 12 horas	S De 12 a 13 horas	% 13 horas y más	Trabajo de turno	S Trabajo en casa	S Trabajo irregular	No procede Sin respuesta
Primaria con aprendizaje Bachillerato elemental. Bachillerato superior- universitario	0 (—)	<u>0</u> (—)	1 — (5)	2 1 (14)	1 3 (2)	1 — (—)	<u>1</u> (7)	1 - ()	1 — (—)	2 1 (—)	5 6 (—)	9 19 (5)	18 21 (32)	8 11 (—)	26 22 (2)	9 5 (2)	4 3 (7)	3 — (—)	5 5 (11)	2 1 (11)	1 2 (2)
Participación de la fami- lia:																					
Personas solas y matri- monios jóvenes Familia pequeña, hijos		_	2	2	<u> </u>		2	2	1	1	6	16	19	12	17	6	1		2	4	7
pequeños	1 —		3 1 0	3 2 0	3 2 1 —	1 1	1 1	 1 0	2 1 1 0	4 3 1 1	7 7 5 4	11 8 12	25 12 15 17	5 6 9 8	16 26 21 24	6 12 5 11	3 7 7	5 3 4 1	5 12 9	5 1 1 3	
monios de edad me- diana Personas mayores	(<u>—</u>)	()	(1) 1	(3) 4	(1) 1	(1) 1	(1) 1	(1)	(4) 3	()	(4) 1	(6) 10	(18) 14	(9) 16	(22) 21	(13) 8	(3) 8	(3) 1	6 6	(_)	(4) —

FUENTE: Encuesta representativa del DIVO, territorio federal y Berlín Occidental, población de 16 a 79 años, 1.887 casos, muestra al azar, octubre, 1965.

Los hombres en activo tienen por término medio, aproximadamente, una hora más de tiempo libre al día que las mujeres en activo. Este es el resultado de una encuesta representativa del INSTITUTO DE INVESTIGACION DE MERCADO Y DEL CONSUMO DE LA UNIVERSIDAD LIBRE DE BERLIN, en la que fueron consultados, en junio de 1966, 1.000 berlineses occidentales, mayores de 16 años, según el método de cuota:

"Si piensa usted, por favor, en su curso del día, en un día normal de trabajo, ¿cuántas horas le quedan en general después de haber hecho su trabajo como tiempo libre, en el que usted puede hacer o dejar de hacer lo que quiera?"

	Hombres	Mujeres
Media de tiempo libre al día	4 h. y 7'	2 h. y 56′

Hasta que se casan, las mujeres en activo pueden disponer de tanto tiempo libre como sus colegas solteros.

Sólo después las mujeres que no abandonan su profesión están más agobiadas en mayor medida que sus maridos. A este respecto para el hombre, el matrimonio significa diariamente un cuarto de hora menos de tiempo libre. La mujer sacrifica para sus nuevos deberes una hora completa. Cuando llegan hijos continúa la desigual distribución de tareas adicionales: nuevamente ha de renunciar el hombre sólo a un cuarto de hora, la mujer de nuevo casi a una hora completa.

"Si piensa usted, por favor, en su curso del día, en un día normal de trabajo, ¿cuántas horas le quedan en general después de haber hecho su trabajo como tiempo libre, en el que usted puede hacer o dejar de hacer lo que quiera?"

	Hombres	Casados	Casados	Mujeres	Casadas	Casadas
	solteros	sin hijos	con hijos	solteras	con hijos	sin hijos
Media de tiempo libre por día	4 h y 34'	4 h y 12'	3 h y 57'	4 h y 6'	3 h y 9'	2 h y 19'

INFORMACION

2. Lectura, radio y televisión.

ITALIA

Con el fin de conocer el tiempo consagrado a la lectura, el Instituto Gallup italiano ha formulado la pregunta siguiente:

"¿Cuánto tiempo al día consagra usted, aproximadamente, a la lectura de un periódico, revista o libro?"

Aproximadamente un 62 por 100 de la muestra interrogada consagran todos los días cierto tiempo a la lectura, representando una duración de lectura de, aproximadamente, una hora la proporción más elevada. He aquí la distribución entre los diferentes grupos de población:

		Leen diariamente					
	No leen nunca o casi nunca	Al menos 10 minutos	11 a 20 minutos	21 a 40 minutos	Alrededor de 1 hora	Alrededor de 2 horas	Más de 2 horas
	%	_%	%	%	%	%	%
TOTAL	38,3 32,8	10,0	11,7 11,6	12,9 14,9	14,9 17,3	8,9 10,3	3,3 4,7
Mujeres	43,3 27,0 35,0 48,6	11,5 10,8 10,4 9,2	12,0 15,0 11,3 9,8	11,1 14,8 15,4 9,8	12,6 16,9 16,7 12,1	7,4 10,8 8,5 7,7	2,1 4,7 2,7 2,8
Solteros	26,3 40,8 54,3	9,4 10,0 12,6	13,9 12,1 1,3	14,5 13,1 6,0	17,4 14,4 10,6	13,0 7,0 12,6	5,5 2,6 2,6
Ciudades de más de 400.000 habitantes Ciudades de 2.000 a 400.000	17,8	8,2	11,4	19,2	18,1	18,5	6,8
habitantes Localidades de menos de 2.000	41,3	10,0	11,6	12,0	14,4	7,7	3,0
habitantes Ingresos mensuales	41,9	14,7	14,0	11,2	15,4	2,1	0,7
Menos de 72.000 liras De 72.000 a 110.000 liras Más de 110.000 liras	52,8 32,3 19,6	10,9 11,8 7,4	7,0 15,3 13,0	7,4 12,8 18,6	16,1 16,1 22,5	4,1 8,8 13,6	1,7 2,9 5,3

Son ante todo los hombres, las personas de 18 a 49 años, los solteros, los habitantes de las ciudades grandes, así como los entrevistados de unos ingresos más bien elevados, quienes consagran todos los días, aproximadamente, una, dos o más horas a la lectura. Hay,

pues, correlación entre los lectores de periódicos, revistas o libros y las personas que disponen todos los días de, aproximadamente, una hora o más para la lectura.

Las preguntar que concernían a la audición de radio fueron las siguientes:

"¿Escucha usted en su casa la radio?"

Si la persona respondía afirmativamente a esta pregunta el entrevistador seguía preguntando:

"¿Cuántas veces, dos o tres, aproximadamente, una vez o menos de una vez por semana escucha la radio fuera de casa (coche, restaurante, etc.)?"

	TOTAL (hombres y mujeres)			
	Solamente en casa	Solamente fuera de casa	En casa/ fuera de casa	
		%	%	
Escuchan la radio:	ı			
Todos o casi todos los días	49,8 15,4 4,1 4,0 26,7	4,5 5,7 4,2 3,5 82,1	51,8 17,2 4,7 4,6 21,7	

La distribución de estos resultados entre los diferentes grupos de la población permite las observaciones siguientes:

La proporción de quienes escuchan todos los días o casi todos los días la radio es, aproximadamente, igual entre los hombres y las mujeres. Contrariamente a las comprobaciones respecto de la lectura, la mayoría de los entrevistados que escuchan todos o casi todos los días la radio se encuentra en la clase media. Por otra parte, se puede observar las mismas variaciones que para la lectura: son las personas de 18 a 34 años y los habitantes de las ciudades grandes quienes escuchan con más frecuencia la radio.

La pregunta sobre la televisión se formuló del mismo modo que la correspondiente a la audición de radio.

Si el 51,8 por 100 de la población escuchan «todos los días» la radio, el porcentaje de los teleespectadores es menos elevado: el 43,3 por 100 ven la televisión «todos los días».

INFORMACION

Se comprueban las mismas variaciones en los grupos de población que para la audición de radio, salvo en las clases de compra: los telespectadores que ven la televisión todos los días se encuentran en proporción más elevada en la clase acomodada.

Aunque los hombres ven ligeramente menos la televisión **en casa** (35,7 por 100 de los hombres y 41,1 por 100 de las mujeres), son, por el contrario, más numerosos mirando la televisión **fuera de casa** (8 por 100 entre los hombres y 3,2 por 100 entre las mujeres).

3. La juventud y el consumo.

ALEMANIA

El Instituto EMNID de Investigación Social, por encargo del ministerio federal alemán de Asuntos Familiares y Juveniles, realizó, en 1964, una amplia encuesta sobre las formas de asociación, campos vitales y modos de pensar de los jóvenes comprendidos entre los 15 y los 24 años de edad.

Seguidamente dos cuadros del informe original:

Comportamiento económico de los jóvenes: dinero de bolsillo.

"Si resta usted, por favor, de sus ganancias semanales la cantidad que necesita para lo vitalmente necesario, ¿cuánto le queda en una semana normal para su libre disposición? Quiero decir, ¿cuánto dinero de bolsillo tiene usted en una semana normal?"

,	Total %	Varones	Hembras
5 marcos	16	15	l 18
10 marcos	18	19	18
15 marcos	8	8	8
20 marcos	12	12	12
25 marcos	5	5	6
30 marcos	7	8	6
35 marcos	1	1	. 1
40 marcos	4	4	3
45 marcos	1	1	1
50 marcos	7	8	6
55 marcos	1	1	0
60 a 65 marcos	2	2	2
De 70 a 75 marcos	2	2	1
80, 85 marcos a 90	2	3	1
100 marcos y más	2	3	1
Sin posición	12	8	16
	100	100	100
Número	2.380	1.230	1.150

Empleo del dinero de bolsillo.

"¿En qué ha gastado este dinero en la última semana?" (Posibilidades de respuestas, libre.)

	Total	Varones	Hembras
	%	%	%
1. Necesidades personales 2. Ahorro	29 19 18 17 12 10 10 5 5 4 4 4 4 4 3 2 2 2 2	15 18 22 29 12 11 15 7 5 8 3 6 7 6 4 2 2 2 2 3	44 20 13 5 13 9 4 3 6 1 5 3 2 2 2 2 1 2
Suma de las menciones	157 *	177 *	140 *
Consultados que dieron indicaciones Consultados que no tomaron posición	89 11	91 9	86 14
	100	100	100
Número	2.380	1.230	1.150

^(*) Menciones múltiples

4. Las vacaciones.

DINAMARCA

El Instituto Gallup danés pregunta desde 1960 a la población de Dinamarca sobre sus costumbres de vacaciones. En un informe publicado muy recientemente se comunica que, aproximadamente, la mitad de los consultados ya habían planeado a fines de junio sus vacaciones, y, a la pregunta de si proyectaban viajar al extranjero, respondieron como sigue: querían ir al extranjero el 31 por 100 de todas las personas que ya habían planeado sus vacaciones, mientras

INFORMACION

que el 69 por 100 no querían ir al extranjero. (En 1960, la proporción correspondiente a los viajeros al extranjero fue de un 15 por 100; y de los que no viajaban al extranjero el 85 por 100).

Los viajeros al extranjero (convertidos al 100 por 100) mencionaron en 1966 las siguientes metas de viaje:

Italia	26
Alemania	
Austria	
Noruega	
Francia	
Suecia	
Suiza	
España (Mallorca)	
Inglaterra	
Otros países	
No sé	5

(Menciones múltiples.)

Bibliografía



Sociedad y Sociología (*)

Este libro de Dahrendorf, una serie de conferencias de veranc leídas por el autor a un público norteamericano, se enfrenta con un problema difícil y complicado. Desde el estudio de la sociedad y sociología norteamericanas, su estructura y naturaleza, intenta responder al interrogante primordial que puede formularse sobre Estados Unidos: ¿Qué destino tiene Estados Unidos dentro de la marcha de la historia de la humanidad? Pues Estados Unidos parece que siempre creyó que ella era el pionero de la humanidad; todos los países aceptarán su concepción v su modelo de la sociedad. Y ésta es la pregunta fundamental del libro de Dahrendorf. Pero preguntarse por la validez del modelo de sociedad de Estados Unidos para todos los países es preguntarse con anterioridad por la naturaleza y contextura de este modelo. Pero esto va viene a ser en sí mismo una cuestión complicadísima en la que quizás muy pocos sociólogos de dentro y fuera de Estados Unidos lleguen a los mismos resultados. Conocida es la larga serie de pensadores que se han enfrentado con la pregunta sobre la naturaleza y destino de la cultura y civilización occidentales desde Spengler a von Balthasar. Conocida es la

serie de ideologías, hoy vigentes, que pretenden conocer la verdad del hombre, la historia y la sociedad, e intentan presentarnos un tipo de hombre y de sociedad y un sentido del proceso histórico en conformidad con sus distintas y aún opuestas conclusiones y principios básicos: marxismo, comunismo, cristianismo, liberalismo democrático, positivismo cientificista. Aquellos pensadores y estas ideologías se han preguntado por el tipo de hombre y de sociedad del mañana inmediato, condenando o defendiendo a Europa y a Estados Unidos. La pregunta sobre Europa recaía sobre Estados Unidos, al considerarse a ésta como una prolongación progresista y positiva, o por el contrario, nefasta, de aquélla. De hecho, y sin argumentación crítica, Dahrendorf une los dos destinos (Europa y Estados Unidos) en un mismo frente al resto de los países: desarrollar perfectamente en todas las sociedades la racionalidad de la ilustración aplicada.

Pero veamos, en primer lugar, las características que definen el tipo de hombre y de sociedad norteamericana. Dahrendorf estudia y describe la sociedad de Estados Unidos desde cuatro elementos: la racionalidad, la igualdad, la movilidad y la comunidad.

La radical diferenciación que separa la revolución francesa de la

^(*) RALF DAHRENDORF: Sociedad y Sociología. Edit. Tecnos. Madrid, 1966. 277 págs.

RECENSIONES

norteamericana está precisamente en lo irracional y místico de la revolución francesa frente a la clara v nítida racionalidad de la Constitución norteamericana. La revolución francesa puso como fin a la razón, la idolizó o la divinizó, mientras que Estados Unidos, teniendo una fe ciega e ilimitada en el poder de la razón, la funcionalizó y la instrumentalizó, arrojándola de su sitial de diosa, para, sirviéndose de ella, clarificar y dominar a la naturaleza y al hombre, a la sociedad y al proceso histórico. La Ilustración europea que pasó el Atlántico y se implantó y se desarrolló en Estados Unidos, tiene como base la creencia de que las cosas que integran el universo, ya sean pura naturaleza, ya sean hombre, sociedad o historia, son «manipulables» desde el poder clarificador y el dominio creador de la racionalidad pura. La creencia en la plasticidad de la naturaleza v del hombre deia muy pequeños límites a este poder instrumental avasallador de la razón. La manipulabilidad de la naturaleza se desarrolla desde las ciencias físicoquímicas. La manipulabilidad del hombre se realiza desde las ciencias que tienen por objeto al hombre v a la sociedad. La ilustración aplicada norteamericana es la creencia incondicional en el poder clarificador y de dominio del conocimiento científico. Europa manipula ya sin escrúpulos la naturaleza, pero se resiste a manipular al hombre desde la biología, la genética, la psicología y la sociología. Estados Unidos ya no tiene que crearse una nueva ética que la ayude a lanzarse a la manipulación del hombre en sí mismo y como sociedad, puesto que esta manipulación ya es una realidad en Estados Unidos. La nueva ética que necesite estructurar no será para animarse a manipular al hombre y a la sociedad, sino para justificar una actitud y una realidad ya conquistadas. Pero volveremos después sobre la ilustración aplicada de Estados Unidos, pues de ella partirá la pregunta sobre el destino de Norteamérica.

No fue el marxismo la ideología que primero proclamó la igualdad natural de todos los hombres, afirmando que las desigualdades sociales tenían como único fundamento la historia. La igualdad de todos los hombres es la idea social de la Ilustración. En la Constitución americana, todos los hombres poseen el mismo valor y las mismas facultades civiles y políticas, todos poseen los mismos derechos civiles fundamentales ante el Estado. La institucionalización de esta igualdad de derechos fundamentales es presentada por autor como el mayor progreso reaistrado en la historia de la humanidad. Esta gran realización norteamericana no ha sido llevada a cabo sin fallos. Un 4 por 100 de los norteamericanos está excluido de esta igualdad. Existen hoy grupos en Estados Unidos que están despoiados de tales derechos fundamentales. Pero esto no niega la afirmación del aserto. De la misma manera que la igualdad tampoco significa la exclusión de la estratificación social (fundada en el prestigio e ingreso) ni de las clases sociales (la élite del poder del dinero), pues la existencia tanto de estratos sociales como de clases sociales, está dentro de un

contexto de sociedad democrática constitucional. Esta característica fundamental de la sociedad norteamericana no es un modo de ser adquirido de una vez para siempre, sin riesgo alguno de pérdida, sino que, precisamente, como después veremos, es la característica más débil y más expuesta al constante peligro de perecer en manos de una sociedad que quiere constituirse y estructurarse desde la ciencia.

Cuando una sociedad carece de rigidez en sus estructuras de tal manera que sus miembros pueden poseer una gran libertad real de movimientos para establecerse en distintas regiones y en distintos lugares de trabajo y, sobre todo, poseer la posibilidad de ascender la escala de los estratos y clases sociales definidas en ella, entonces queda eliminado uno de los mayores riesgos: la intensificación y vigorización profundas de los estratos y clases sociales. La gran fuerza motriz necesaria para el desarrollo del conflicto social político hacia las revoluciones violentas político-sociales se genera dentro de los encasillados irrompibles en los cuales los miembros de una sociedad experimentan la imposibilidad del cambio «in melius». Si se pregunta por la razón de la no existencia de socialismos en Estados Unidos había de buscarse en la gran movilidad social que posee la sociedad USA: en la existencia de una gran movilidad horizontal (migraciones internas del país) y movilidad vertical (posibilidad de ascenso social). El autor estudia estas dos movilidades de la sociedad USA con numerosas estadísticas en la mano. El resultado es positivo, colocando de este modo a Norteamérica en una situación de privilegio frente a los restantes países. También al final del estudio de esta característica el autor afirma algo sobre el destino de las distintas sociedades no norteamericanas; parece que se acercaran al modelô USA. Y, en consecuencia, había de preguntarse por el destino del socialismo a ámbito mundial en el futuro inmediato: no podrá existir el socialismo en ese futuro inmediato puesto que las distintas sociedades se desarrollan en el sentido de una gran movilidad social. Pero todo esto es sumamente discutible.

Y, por fin, la última característica definidora de la sociedad ÚSA presentada por el autor es el llamado conformismo. El problema del conformismo radica en la pregunta sobre la posibilidad de que en una sociedad como la de USA el individuo pueda experimentarse como ser personal y racional que rige y dirige sus actividades desde un control realizado desde sí mismo y en marcha hacia un sentido de su propia existencia, que es encontrado y elaborado por sí mismo. Pues en una sociedad como la de USA, en la que ya se ha alcanzado una socialización tan intensa, profunda y vasta, parece que no hubiera más posibilidad para el individuo que la de someterse a una standardización y uniformidad de artículo de fábrica. El individuo no sería más que un «recorte» casi arbitrario y minúsculo de una inmensa red de vectores de fuerzas que constituirían la trama del sistema social en el que queda atrapado e inmerso. El origen v sentido de estos vectores de fuerzas sociales no dependerían del individuo, sino que se le impondrían. El individuo miembro de esta sociedad habría perdido la autoridad de la tradición del hombre medieval, el propio control personal de la ética protestante v hov sería una marioneta en manos de las coordenadas de fuerzas del sistema social ai que pertenece. Pero para Dahrendorf el conformismo tiene dos significados: el uno es positivo, es el sentido de la marcha de las sociedades modernas: el otro es negativo v significaría «democracia sin libertad», en la que se moverían hombres iquales pero no libres. Y para Dahrendorf este segundo significado no es más que un peligro aún, no una realidad.

Vistos los elementos estructurales básicos de la sociedad USA. la pregunta fundamental que puede y debe hacerse sobre ella es si tiene algún destino, alguna meta que alcanzar en el futuro o si, por el contrario, la sociedad USA va ha cumplido su destino mediante la realización de los ideales y métodos de la racionalidad de la ilustración aplicada. Presentándose en primer plano la apariencia de inmovilismo de la sociedad USA, habría de concluirse que Norteamérica va no sabe hacia dónde camina v. en consecuencia, ya no está segura de que los demás países acepten su propio modelo de sociedad, pues ella misma se encuentra ante el muro de una sociedad de masas, de una democracia sin libertad. Incluso podría afirmarse que sus ideales de la Ilustración y de la ilustración aplicada habían terminado en un rotundo fracaso. El tipo de hombre estúpido, idio-

tizado, impermeabilizado, hermético, bárbaro v terriblemente peligroso que nos describió por una parte Ortega y el tipo humano positivo, lúcido y responsabilizado aue nos describen Guardini y von Balthasar no pueden dar la clave de la ambivalencia del tipo humano que se está gestando en nuestras sociedades modernas. Lo iusto v equilibrado del pensamiento del autor consiste en el reconocimiento de estas constantes ambivalencias de los fenómenos y fuerzas históricas que están plasmando al hombre de nuestro futuro inmediato. De aquí arranca la ausencia de calificaciones apocalípticas v catastrofales en Dahrendorf cuando se refiere al sentido v rumbo histórico de la Ilustración v de lo moderno, representado por las realizaciones de la sociedad USA.

El destino de USA es llevar hasta sus últimas consecuencias las racionalidad de la ilustración aplicada. El antiamericanismo, que tanto ha proliferado por los rincones de todos los paralelos del globo, no debe hacer retroceder en sus intentos a USA. De hecho todos los países europeos caminan rumbo a USA. Dahrendorf afirma que ambos continentes deben seguir el mismo destino y conjurarse para el pleno desarrollo de la ilustración aplicada. El antiamericanismo vigente hoy tiene su última razón en el profundo desagrado experimentado por el europeo que ha contemplado su propia imagen provectada en un futuro inmediato en el actual presente norteamericano.

Si exceptuamos a los devotos estúpidos e irresponsables adoradores de la técnica y la ciencia, incondicionales saboteadores de toda concepción espiritualista por una parte, y a los románticos pesimistas, débiles mentales aterrorizados ante lo espeluznante de una sociedad científicamente estructurada en conformidad con los cánones de las utopías al estilo de «Un mundo feliz», de Huxley, por otra, nos encontraríamos únicamente con los sensatos equilibrados a modo de Guardini, von Balthasar o von Weizsäcker o con el místico Ileno de luz, inconcebible su verdad por desmesuradamente bella a modo de Teilhard de Chardin. Ralf Dahrendorf es el hombre equilibrado, reconocedor humilde de las ambivalencias de los fenómenos histórico-sociológicos, desconocedor de los finales apocalípticos como de las maravillosas y espléndidas parusías. Y esta característica de la racionalidad científica de Dahrendorf, negadora de los extremos irracionales, es el destino señalado por él mismo para USA y Europa, que han de llevar hasta los últimos rincones de sus propias sociedades y de todos los restantes países.

Ya hemos leído en libros de Russell, escritos en los años veinte y treinta («Panorama científico». Revista de Occidente, Madrid. 1931, Parte Tercera: «Sociedad científica»), las características que podrían definir a una sociedad estructurada desde el poder, la mentalidad y los métodos de la ciencia y la técnica. Aquellas descripciones tan magistrales de tal sociedad no tenían para Russell el valor de «una profecía seria», sino que eran «una fantasía». En conformidad con los cánones de una tal sociedad científica declaraba entonces Russell que las dos sociedades reales que habían intentado seriamente llevar a la práctica tal sociedad eran Japón y URSS. En otro de sus libros posteriores afirma que el intento más serio y radical era el de la URSS y que aún no estamos en condiciones de juzgarle. Dahrendorf nada dice de la URSS y guarda los epítetos de Russell para USA. Afirma que ésta está llevando a cabo desde su mentalidad de la manipulabilidad del hombre y de la sociedad, apoyada en el poder y métodos de la ciencia y la técnica, una evolución social planificada. Sírvanos de ejemplo la utopía de Huxley: la construcción y estructuración básica y detallada del tejido total de una sociedad desde una motivación pragmática, científica también. El informe dado por la Casa Blanca en tiempos de Kennedy, «Streng thening the Behavioral Sciences». procedente de un «Behavioral Sciences Subparal», formado por las Universidades de Harvard y Massachusetts, está para Dahrendorf dentro del intento de la consecución de la manipulación científica de la sociedad.

Es el propio autor quien explicita todas las graves dificultades que se originan al pretender defender por una parte una sociedad planificada científicamente y por otra una sociedad en la que al mismo tiempo que haya que defender la igualdad tenga que conseguirse la libertad. No parece que haya contradicciones teóricas irrefutables respecto a este punto. Pero, a pesar de sus repetidas afirmaciones en las que declara que no pretende defender a USA, habría que condenar al autor por no dejar

bien establecida una distinción necesaria: una cosa son las conclusiones e hipótesis empíricamente confirmadas por los métodos de las ciencias sociológicas y otra cosa son las conclusiones que van más allá del control científico de la metodología de la sociología. El mismo Dahrendorf, en otro de sus libros llama a tales conclusiones «filosóficas», ni confirmables ni rechazables científicamente. En estas conclusiones e hipótesis rige el propio deseo de lo que nos gustaría que ocurriera o que fuera verdad, tan magistralmente analizado por Russell.

Confesando sinceramente mi coincidencia en los sentimientos y

deseos de Dahrendorf sobre el destino de Europa y USA, no puedo por menos de afirmar que el mayor defecto del libro que reseño es que el autor no haya hecho pública confesión de que sus asertos sobre el destino de Europa y USA y, por consiguiente, sobre el sentido del rumbo de la historia de las futuras sociedades, tal y como él lo describe, no es más que una de las muchas posibilidades, quizá tan razonable como cualquiera otra, pero no por esto quizá más probable que las restantes.

Enrique Sanjosé

Estudio del poder en el seno de un partido político (*)

El U. N. R., Unión para la Nueva República, ¿podrá asumir la ingente tarea de suceder al General De Gaulle? ¿Aceptará el pueblo francés que un partido, por muy gaullista que sea o se proclame, suceda un día al hombre que en dos ocasiones salvó a la República de la invasión o del caos? ¿Existe realmente el U. N. R. como ente autónomo, viable por sí mismo, s no es más que la prolongación dei poder del General y, por tanto, destinado a desaparecer con la desaparición del que le da vida? Estas y otras muchas preguntas de este calibre se las plantean todos aquellos a quienes la política actual francesa interesa; probablemente, aunque oficialmente es cosa que queda fuera del ámbito de su problemática, también los propios dirigentes del U. N. R.

Jean Charlot trata de contribuir con su tesis al esclarecimiento de múltiples premisas que nos permitan contestar a estas preguntas, o a algunas de ellas. Para ello intenta analizar lo más profundamente posible las estructuras del partido gaullista, con método e imparcialidad científicos, sin dejarse influenciar por antipatías o simpatías personales, sin dejarse llevar por la pasión, amiga o no, que invade a todos los que en Francia se intere-

^(*) JEAN CHARLOT: L'U. N. R. Cahiers de la Fondation Nationale des Sciences Politiques. Edit. Armad Colin. París, 1967. 362 págs.

san por la política en cuanto se trata de De Gaulle y, más aún, del partido que lo sostiene y que, día a día, se manifiesta más coherente, más duro y con más pretensiones de sucesión.

Si originariamente el autor de este estudio no pretende realizar más que un análisis estructural del U. N. R., de la organización interna del partido y del funcionamiento de sus diferentes órganos, tanto de dirección como de ejecución. pronto ve que su trabajo quedará coio si no desborda del programa oficialmente fijado, va que el U. N. R. es un partido históricamente ioven, del que, en definitiva, poco se ha escrito v trascendido al público, que deseará, o exigirá, explicaciones complementarias.

La tesis se divide esencialmente en cuatro partes: Una histórica, dos estructuralistas y una última, somera, de esbozo de las diferentes tendencias doctrinales:

1.º «La lucha por el poder», cuatro capítulos, pp. 27-111.

En ella vemos el proceso de génesis de esta Unión que, de simple movimiento de sostén al general De Gaulle, pasará a ser el partido de la mayoría. Génesis. desarrollo y consolidación nos son narrados con profusión de deta-Iles: La Unión para la Nueva República nace el miércoles 1 de octubre de 1958 en París, Avenida de Friedland, en el despacho del Ministro de Información, monsieur Jacques Soustelle. Desde este momento las diversas asociaciones que, desde antiqua o reciente fecha, militan por la vuelta del general De Gaulle, toman contactos y tratan de apropiarse, de manera más o menos abierta y hábil, la exclusiva de su representación.

Durante unos años, hasta mediados de 1962, vemos desarrollarse una áspera lucha de influencias, de ensayos de imposición de diferentes tesis sobre el papel y la política que incumbe al U. N. R.; vemos cómo los partidarios de una Argelia francesa van siendo poco a poco eliminados de los puestos clave, cuando no del partido, hasta culminar con la exclusión definitiva de Soustelle, uno de los promotores del movimiento, amigo y compañero y en más de una ocasión brazo derecho del General.

Pero esta lucha, leios de debilitarlos, les permite ir unificando paso a paso los diversos puntos de vista: de un simple conglomerado de antiquos «resistentes» ha hecho un conjunto pasablemente homogéneo de hombres políticos; de un grupo de hombres dispuestos a escalar los altos puestos de gobierno v a gobernar, ha hecho un partido que obedece al Gobierno, es decir, a toda decisión que emana del General, líder indiscutible e indicutido. El hecho de que De oficialmente Gaulle niegue U. N. R. la calidad de representante de su política no impide que ellos se sientan «de facto» el sostén incondicional e imprescindible. Como dirá el Secretario General en 1959: «C'est le Général Da Gaulle qui nous a faits; nous tirons de lui notre existence, notre pensée, notre unité. Mais si nous sommes sa chose, il n'est pas la nôtre: sa position d'arbitre l'empêchera toujours de s'enfermer dans les limites d'un parti, si fidèle soit-il.» Este será durante el pe-

ríodo de formación el drama culminante del U. N. R.: que si, pese a todas las dificultades, son ellos los que sostienen contra viento v marea la política de su inspirador, aún en circunstancias en que esta política puede serles dolorosa (véase el grave problema de conciencia creado a Michel Debré por el dilema entre sus opiniones sobre Argelia v su fidelidad al General). De Gaulle no los considera sino como un elemento más del país y no cuenta con ellos, o lo finge, más que con cualquiera otra formación política.

2.º «El reparto del poder», dos capítulos, pp. 115-184. Parte destinada al estudio de la estructura del partido.

«Il doit être bien établi aux yeux de tous que l'U. N. R. n'ouvre pas ses portes à n'importe qui. Etre membre de l'U. N. R. doit être à la fois un honneur et une promotion civique.» (Circular del Secretariado General a los responsables departamentales.)

A partir de este primer principio selectivo surge toda la política de organización interior del partido y de la asignación de responsabilidades y, pues, del poder de cada uno de sus miembros: Para ser admitido como miembro hay que tener un cierto pasado gaullista, y sólo mucho más tarde, en fecha reciente, se admitirá la entrada de «gaullistas nuevos», pero como simples números de base, raramente en puestos de responsabilidad; prácticamente incapacitados para llegar a altas funciones directivas.

La jerarquía se basa en la antigüedad y en la cantidad y calidad de servicios gaullistas: «Compagnon de la libération, médaillé de la résistance, etc.» El poder .se reparte en todos estos escalones de la jerarquía, muy estructurada y disciplinada, con responsa bilidades determinadas por los estatutos y asambleas generales. Sin embargo, la autoridad suprema de decisión, que originariamente correspondió al Comité central y al Secretario general, cima de la escala, va poco a poco pasando a manos del grupo compuesto por los diputados y, más concretamente, del grupo más restringido de los ministros. El U. N. R., que al principio sólo nació para favorecer la acción del general De Gaulle, va poco a poco cambiando y afirmando sus estructuras, a medida que la experiencia se lo enseña y que la autoridad de unos cuantos se manifiesta más firme y decidida.

3.º «Fuente del poder», cuatro capítulos, pp. 187-269. Funcionamiento del partido, de la dirección a la base.

Tal vez sea esta tercera la parte más interesante del trabajo en cuanto nos pone de manifiesto el funcionamiento de toda la estructura. El autor, en la medida de lo posible, trata de esclarecernos acerca de la realidad del ejercicio del poder. Para ello acudirá a múltiples entrevistas, algunas de ellas confidenciales, en las que su honradez de investigador conseguirá mucho más que todas las astucias del más osado periodista.

Muchas serán las dificultades de funcionamiento: Bajo una apariencia formal de independencia, De Gaulle, sin mezclarse en la vida del partido (cada vez más «su» partido), de manera directa o indirecta, diciéndolo claramente a al-

guno de los iefes del U. N. R. de su círculo íntimo, o haciendo que se llegue a saber que tal es su voluntad, tratará de imponer sus puntos de vista sobre todas las cuestiones fundamentales. Los dirigentes, que, siguiendo el criterio selectivo, han demostrado muy a menudo su afecto, devoción, fidelidad, lealtad hacia el General, han aceptado estos puntos de vista sin protestar, sin manifestar su personal disconformidad. Pero si en la cabeza encontramos una fidelidad a toda prueba, el tiempo no pasa en balde v. poco a poco, van tomando posiciones en puestos subalternos al principio, cada vez de mayor responsabilidad, hombres que tienen menos motivos para aceptar la palabra de De Gaulle como un oráculo inapelable. Por el momento, la cabeza de la pirámide, la oligarquía compuesta por compañeros de guerra y de tiempos difíciles, se mantiene en su puesto. Pero, ¿qué pasará cuando se vea sustituida por gentes que quieren meter baza en el iuego político de su país?

4.º «Naturaleza del U. N. R.», dos capítulos, pp. 273-305.

Mientras su principal función ha sido la de sostener, obedecer al general De Gaulle, el U. N. R. no ha necesitado ningún fondo doctrinal, si no es el pensamiento de su jefe espiritual, manifestado en sus Memorias, declaraciones y discursos. Pero he aquí que el tiempo pasa y que, ineluctablemente, un día llegará en que De Gaulle deberá desaparecer de la escena política. Hay, pues, que encontrar una base doctrinal que, partiendo del pensamiento del grande hom-

bre, tenga una viabilidad posterior.

Todas las ideas esbozadas, más o menos elaboradas, toman su punto de partida de «une certaine idée de la France et de sa grandeur», pilar de toda la política gaullista.

Podemos resumir las tendencias ideológicas concretizándolas en tres de los principales representantes:

Michel Debré considera que el objetivo principal que el U. N. R. debe ponerse por meta es «la passion de servir»; el poder, el gobierno, el estado debe tener como ambición suprema la de realizar con encarnizamiento un trabajo que lleve a la nación a una situación de orden, energía y unión con vistas a un gran futuro: a la ejecución de grandes cosas.

Louis Terrenoire estima que el gaullismo es la manera más eficaz de llegar al bien común; es «a la vez el respeto de las antiguas tradiciones... y... una tensión constante y voluntaria hacia el porvenir». Una especie de democracia cristiana.

René Capitant, con Louis Vallon, principales representantes de los llamados «gaullistas de izquierda». piensan que la libertad, el progreso, están en la democracia; pero en una democracia con tendencia realmente social. Para ellos, el gaullismo, en la medida en que ha restituido sus derechos a la soberanía popular, arrancándosela a la soberanía de los partidos, es una representación de la democracia; también hay en De Gaulle una tendencia realmente social... pero que no se aplica por el momento. De ahí sus esfuerzos por desviar las actividades del partido hacia una política más de izquierdas, que corresponde a la idea que ellos tienen de un estado de democracia social.

Entre estos esbozos de principios doctrinales deberá surgir el fundamento teórico-filosófico que tal vez permita a los gaullistas el sostener la batalla por el poder contra sus encarnizados enemigos, de izquierdas... y... de derechas

Conclusión: Jean Charlot, venciendo las dificultades que supone la ausencia de una documentación producto del tiempo (tiempo que el U. N. R. aún no tiene), ha realizado encuestas, entrevistas, sondeos, hasta poseer un material de primera mano que ha utilizado

con un criterio sano de independencia intelectual.

En el interior de su trabajo, y en apéndice, encontramos multitud de gráficos, organigramas, mapas, manifiestos y estatutos que pueden tener un real interés para el estudioso.

Pese a algunos pasajes difíciles por la acumulación de detalles, nombres y cifras, necesarios sin embargo, el libro, escrito en un francés claro y correcto, nos da una amplia visión de los problemas por los que ha pasado el U. N. R. y de las perspectivas que se le presentan en un futuro cercano.º

R. Ferrán

La cuestión alemana (*)

La abundancia de sucesos acaecidos desde 1945 nos Ileva a preguntarnos: ¿Nos hallamos ante un cambio de destino? ¿Ha entrado la cuestión alemana en una crisis decisiva de arreglo entre Oriente y Occidente? Las respuestas son difíciles y la carencia de una voluntad firme impide conocer el camino a seguir.

W. Hubatsch plantea el problema de la «cuestión alemana» en los siguientes términos: «¿Cómo puede el pueblo de mayor demografía de Europa llegar a ser una comunidad política, una nación, por tanto —tal y como se ha realizado en Francia, Inglaterra, Ru-

sia, Polonia, Italia, los países balcánicos, ibéricos y escandinavos—, sin que por ello peligren la paz y la libertad de las demás naciones europeas».

Las fuertes tensiones en nuestro tiempo han convertido la cuestión alemana, y la crisis de Berlín ligada a ella, en el problema capital de la política internacional y centro de las disputas de los dos grandes bloques internacionales. El problema alemán ha sido estudiado por el autor de este interesante libro en las dos vertientes, espacio y tiempo: en el espacio debe estar unido a la política europea y universal; en el tiempo, ha de concretarse «con el desarrollo general de las últimas décadas». Más que un análisis históri-

^(*) Walther Hubatsch y otros: La cuestión alemana. Editorial Herder, Barcelona, 401 págs.

co, esta obra cumple su objetivo de informar e introducir a los lectores en el estudio de un problema que a todos nos afecta.

Historia del Nacionalismo alemán.

A principios del siglo X comienza a perfilarse el objetivo político de los alemanes, que oscilaba entre una limitación v conformismo dentro de su territorio y una misión universal. La antiqua idea germana de hegemonía espiritual y política sobre el continente se ve contrarrestada desde el exterior por la voluntad de desintegración v disolución del Estado. En 1648 se celebra el primer congreso político internacional de las naciones europeas, y en él se arbitra por las potencias europeas una fórmula que condena el principio de la unidad de los pueblos germánicos. Surgieron así varios estados alemanes con su propia responsabilidad política. Los dos grandes estados alemanes, Prusia y Austria, lucharon por la hegemonía que se decidió a favor de Prusia en el sialo XIX.

En el proceso de formación del Estado alemán es necesario considerar los factores espirituales v culturales, junto a los factores estéticos, pedagógicos, filosóficos e históricos. El desconocimiento casi absoluto de estos factores por algunos historiadores europeos ha dificultado el conocimiento de la «cuestión alemana». La concepción de la acción de Fichte -conviene advertir que difiere esencialmente del Blanquismo-, la concepción del Estado nacional surgió tras un largo y complicado proceso mental en personalidades aisladas, confinadas en el horizonte limitado de una modesta vida provinciana. Goethe, Herder v Schiller, en Weimar; Kant, en Koenisberg; Fichte, Schelling y Hegel, en Jena; estos v otros hombres esencia v condensación del espíritu germánico, surgidos en momentos difíciles para la nación —querra de los treinta años, primero religiosa, más tarde política, invasión napoleónica— son los auténticos creadores de su espiritualidad. Ellos dieron forma a la nación, que a su vez da forma y vida al Estado También en los pequeños principados alemanes como en otros países continentales, el espíritu de la Revolución francesa llegó a captar a algunos intelectuales, los llamados Gebildete. El barón de Holbach, al igual que en España Martínez de la Rosa v los ilustrados de tiempos de Carlos III, vieron en París el ideal de la Humanidad. Sin los precursores espirituales anteriormente citados que presentaron en sus obras las energías populares como genuinamente nacionales. Alemania se hubiera «europeizado» por completo. De aquel extraordinario influio espiritual sólo quedaron en el Estado alemán tres cosas: el ideal cultural, la concepción ético-jurídica y el humanismo, caracteres que los diferenciaban del Estado concebido según la Declaración de los derechos del hombre de 1789. Dos espíritus tan opuestos como Kant v Federico el Grande coinciden en un punto: en la afirmación del «deber» como imperativo categórico de la humanidad, frente a los derechos inalienables, imprescindibles e inviolables que son el elemento fundamental del espíritu de la Revolución francesa. De esta forma, Alemania, con los derechos del hombre, la crítica de Kant, el Volkgeist de los románticos, y las Ordenanzas militares de Federico el Grande, sentó las bases del espíritu público moderno de una nación.

Walter Hubatsch olvida las bases ideológicas v espirituales que conduieron a la fundación del imperio alemán, el 18 de enero de 1871, v. por la Paz de Versalles, la anexión de las ricas e industrializadas Alsacia y Lorena. El imperio alemán, fundado en 1871, se debió a la hábil v sistemática política seguida por su canciller, Otto von Bismark, al enfrentarse con Francia por conseguir la supremacía europea. Pero si la participación de Bismark fue decisiva, no lo fue menos el gran desarrollo de las ciencias físicas y naturales, que determinó una organización completísima de la «Técnica», que influyó decisivamente en la organización social del pueblo, al crear un réalmen industrial «sui-géneris» propio del siglo XX. La «Universidad alemana» y la «fábrica alemana», es decir, las dos más importantes fábricas de la cultura espiritual v de la cultura económica de la nación con sus elementos integrantes, el «sabio», el «técnico», el «empresario» y el «obrero», contribuveron no sólo a determinar v a organizar las nuevas condiciones de la vida y de la cultura en Alemania, sino que, además, refluyeron como organizaciones y elementos de organización en la misma constitución viva del Estado. «Al crear un nuevo espíritu y un nuevo régimen industrial tenía que surgir necesariamente una nueva

estructura y una nueva forma. Y elestado como suprema estructura, como suprema organización, como suprema forma y como personalidad política, tenía que recibir forzosamente aquellas modificaciones necesarias para su adaptación al nuevo régimen» (Eloy Luis Andre: «La Cultura Alemana». Daniel Jorro, editor, 1916, pág. 73).

La organización de tipo corporativo con fines evidentemente económicos determinaron la organización económica del Estado. La «estratificación» se concretiza en organizaciones y servicios, como Ferrocarriles, Correos, Telégrafos, Teléfono, Seguros Obreros, Cajas de Ahorro, etc.

El Estado, además de representar la máxima instancia legislativa del nuevo régimen social, actuaba como un auténtico empresario industrial. El Estado estaba formado por los siguientes elementos directivos: la mentalidad de sus universidades, el espíritu público en sus múltiples organizaciones corporativas, el ingeniero, el industrial, el hombre de negocios. El canciller actuaba como ingeniero director de aquella enorme fábrica. El pueblo prestaba su esfuerzo y sus brazos para moverla; él la dirigía, pero siempre ateniéndose a la voluntad de la nación. Incluso el Kaiser, al que le correspondía la dignidad hereditaria del Emperador alemán v el mando supremo de las fuerzas alemanas de tierra y mar, en sus iniciativas actuaba siguiendo el camino marcado por el ideal del pueblo alemán.

La Etica, la Historia, la Ciencia, la Técnica y la Economía eran los miembros principales del organismo del Estado alemán cuya consti-

RECENSIONES

tución formaba una síntesis admirable de la estructura y de la función de cada una de dichas energías culturales. De estas síntesis y férrea inmembración arranca precisamente el poder de resistencia y el espíritu de acción del Estado alemán.

Terminada la primera guerra mundial esta poderosa concepción se derrumba estrepitosamente. Para Walther Hubatsch las luchas en el interior y la defensa de las fronteras contra bolcheviques v polacos, la inflación y el paro, los levantamientos y pugnas por causa de las reparaciones de querra. así como el conflicto del Ruhr que se desarrolla en los territorios del Rhin v Rhur, ocupados por Francia, condujeron al Reich alemán al borde del caos. La falta de visión y perspectiva de las potencias vencedoras provocó gravísimos conflictos en la política interior y exterior y un peligroso auge de las corrientes radicales en todo el territorio alemán. Al imperio le sucede la «República de Weimar», que es desmilitarizada, y tras inacabables y duros debates de política interior y mediante acuerdos con la Unión Soviética, en 1922 (Tratado de Rapallo), así como el de Locarno, en 1925, con las potencias occidentales, que da sequridades a las fronteras del Oeste, se le conceden ciertos derechos, tales como la admisión en la Sociedad de Naciones y otras medidas encaminadas a asegurar la subsistencia del imperio. La crisis dei año 1929 y el consiguiente paro provocó en 1933, fracasado el último intento de gobernar en contra de los partidos más fuertes, el acceso al poder del nacional-socialismo, dirigido por Adolfo Hitler

La Alemania dividida y el problema de la reunificación.

El Presidente Roosevelt v el Primer Ministro Churchill proclaman la «Carta del Atlántico» el 14 de agosto de 1941, declarando «... que ...esperan que después de la definitiva destrucción de la tiranía nazi se establezca una paz que dé a todas las naciones la posibilidad de vivir con seguridad dentro de sus propias fronteras y ofrezca la garantía de que todos los hombres, en todos los países del mundo, puedan vivir su vida libres de temor y necesidad». La «Carta del Atlántico», en su artículo 3, sostiene el derecho de todos los pueblos de elegir, mediante elecciones libres, su forma de gobierno, rechazando cualquier modificación territorial que no hava sido deseada por sus habitantes (art. 2). El propósito de los dos grandes dirigentes aliados era que el articulado de la Carta tuviese validez para vencedores y vencidos: sin embargo, señala Hubatsch, en la primavera de 1944 Churchill declara que «está excluida como fundamento jurídico para Alemania». Después de la «Conferencia de Teherán» (1943) declararon los Jefes de Gobierno de los EE. UU., del Reino Unido v de la Unión Soviética, su deseo de establecer la paz basada en la buena voluntad de la inmensa mavoría de los pueblos del mundo. Se redactó un proyecto en el que se determinaron las futuras zonas de ocupación de los tres aliados principales, y con ello las fronteras entre Alemania oriental y occidental.

En la «Conferencia de Yalta», de 4 a 11 de febrero de 1945, Roosevelt, Churchill y Stalin deciden apoyar y completar los planes establecidos en Teherán: «conforme al plan fijado de mutuo acuerdo las fuerzas combatientes de las tres potencias ocuparán cada una una zona especial. El plan prevé una administración coordinada y un control... se acordó invitar a Francia para ocuparse de una (cuarta) zona de ocupación.

»No es nuestro propósito aniquilar al pueblo alemán; pero sólo cuando se haya extinguido el nazismo y el militarismo tendrán los alemanes esperanzas de una vida digna y de un lugar en la comunidad de naciones.»

Del 7 al 8 de mayo de 1945 se firma la capitulación de las fuerzas armadas alemanas en Reims y Berlín-Karlshorst. El gran almirante Dönitz y su Gobierno ejecutivo es detenido el 23 de mayo.

El 5 de junio de 1945 los Gobiernos de las cuatro grandes potencias asumen los poderes supremos en Alemania. Alemania queda reducida a las fronteras que tenía el 31 de diciembre de 1937 y se delimitan las cuatro zonas de ocupación.

En esta época, Churchill había dado la voz de alarma temiendo que la penetración rusa hacia el corazón de Alemania se transformara en la «erección de un telón de acero entre nosotros y el Este». Los americanos entregan a los rusos las provincias de Sajonia y Turingia, presionados por los soviéticos que se niegan a participar en el Consejo de Control sin la entrega previa de estos territorios.

Los británicos, por orden del Presidente de los Estados Unidos, se retiran de Mecklemburgo. La considerable extensión territorial adquirida por la cuarta zona de ocupación permitirá, según Hubatsch, que se forme allí «un Estado» posteriormente. La «teoría soviética de los "dos Estados" tiene aquí su origen». Berlín gueda aislado dentro del área del poder soviético. Para no hacer excesivamente larga y confusa esta nota sobre el problema alemán vamos a detenernos en el concepto de derecho de autodeterminación.

En la idea de que la libertad es el supremo bien, tanto individual como de las naciones, se basa el derecho de autodeterminación de los pueblos.

La «Carta del Atlántico»; firmada por Roosevelt y Churchill, el 14 de agosto de 1941, los Estatutos fundacionales de las Naciones Unidas del 26 de iunio de 1945, el proyecto de Convención sobre la defensa de los Derechos del Hombre, del año 1951, y, por último, la resolución de la Asamblea gen 3ral de la O. N. U. del 15 de diciembre de 1960 proclaman enérgicamente el principio de la autodeterminación de los pueblos. Los principales dirigentes soviéticos. desde Lenin a Jruschof, pasando por Stalin, han mostrado su entusiasmo por el derecho de la autodeterminación, siempre que fuese oportuna. Jruschof, en respuesta a un discurso pronunciado en Berlín por el Presidente Kennedy, en junio de 1963, sobre la reunificación pacífica de Alemania, se niega a admitir una verdadera reunifica. ción alemana sobre la base del derecho de la autodeterminación. El

punto de vista soviético se basa en su pretensión de la existencia de los Estados Alemanes y en su deseo de «consolidar jurídicamente la situación creada» (pág. 38).

El derecho de la autodeterminación por parte del mundo occidental.

El derecho de la autodeterminación de los pueblos y su necesidad y exigencia, está íntimamente unido a la idea de que la libertad es el supremo bien, tanto de los individuos como de los grupos o naciones. Este viejo concepto diáfano y sencillo ha sido objeto de falsificaciones y deformaciones.

La «Carta del Atlántico» del año 1941, los Estatutos de las Naciones Unidas de 1945 (ver Carta de las Naciones Unidas, capítulo 1, artículo 1.º, párrafo 2) y la resolución de la Asamblea general de las Naciones Unidas del 15 de diciembre de 1960 fijan con toda claridad este principio de la autodeterminación de los pueblos. También ha sido aceptado por la Unión Soviética este principio, y los dirigentes soviéticos, desde Lenin a Kosiguin, se han mostrado firmes defensores del derecho de autodeterminación de los pueblos.

La soberanía alemana, escribe Carlo Schmidt en «Dast Parlament» de 19 de noviembre de 1962, no había desaparecido ni por el hundimiento del poder nacionalista, ni por la capitulación militar, ni al asumir y ejercer los aliados el mando supremo en Alemania. Lo único que había sucedido es que se había suspendido la posibilidad de hacer uso de ese derecho.

El autor pone especial hincapié en la proclama número 1 del Consejo de Control, de 30 de agosto de 1945, donde se habla de «Alemania en su totalidad». La pervivencia del Reich alemán ha sido subrayada y defendida por las potencias occidentales después de quedar constituida la República Federal Alemana.

Sin embargo, si bien es cierto que el documento número 1 de la recomendación de Londres posibilitó al pueblo alemán, de forma relativamente amplia, el hacer uso otra vez de su soberanía no lo es menos que las fuerzas de ocupación se reservaron importantes derechos fundamentales. Para el profesor Carlo Schmidt esta reserva motivó que, más tarde, el Consejo Parlamentario no denominase «constitución» a su elaboración legislativa, sino «Ley fundamental», como algo provisional «con la que se había organizado un Estado fragmentario, tanto en el aspecto territorial como en el contenido sustancial y que, por consiguiente, debía quedar incompleta».

La segunda razón que apunta Carlo Schmidt sobre la negativa del Conseio Parlamentario a elaborar una Constitución propiamente dicha, fue la debatida cuestión de las dos Alemanias. El problema tenía dos vertientes claramente definidas: ¿Debería constituirse en Alemania Occidental un Estado propiamente dicho hasta tanto no s e verificase la reunificación? ¿O deberían contentarse más bien los alemanes occidentales con poner una cubierta provisional, bais la que pudiera seguir viviendo en la parte libre de Alemania, hasta que a los alemanes les fuera dada la posibilidad de organizar su casa a gusto e independientemente de disposiciones extrañas?

La cuestión alemana, escribe el autor, es eminentemente política: al establecer en Alemania Occidental un Estado «definitivo» surgiría inmediatamente otro Estado separado al Este del Elba. La división alemana quedaría consumada no sólo como un hecho de política militar, sino como una realidad de derecho, consumada por los propios alemanes.

Independientemente del planteamiento anterior hay que añadir el hecho de que las dos Alemanias pueden organizar la parte del país correspondiente, pero jurídicamente carecen de fuerza legal para establecer una constitución válida para todo el pueblo.

Sólo la libre manifestación de toda una nación puede conducir a una constitución. Por consiguiente, según Schmidt, los representantes del Consejo Parlamentario no estaban investidos del derecho de hacer una constitución para toda Alemania, ya que su autoridad no había sido confirmada por un tercio del pueblo alemán.

Esta es la causa de que Alemania Occidental sea un Estado fragmentario. El preámbulo de la Ley Fundamental de la República Federal de Alemania es tajante al establecer que Alemania Occidental ha sido constituida «con el propósito de dar un nuevo ordenamiento a la vida política durante un período de transición». La Ley Federal se concibió en un principio como solución provisional que habría de ser sustituida por una constitución para toda Alemania—preámbulo y artículo 146 de la

Ley Fundamental—, pero en años posteriores se ha convertido en una «verdadera Constitución» de la parte libre del Reich alemán a lo largo del período de transición.

Guardando fidelidad al preámbulo de la Ley Fundamental, Alemania Occidental trata de modo incansable, desde 1949, de llegar a la reunificación, apoyándose en los pasos que en estos últimos años han dado las potencias occidentales, o tratando de conservar y mantener sus derechos por propia iniciativa (pág. 88). El Gobierno Federal, en un memorándum dirigido al Gobierno Soviético, en mayo de 1957, sobre la reunificación de Alemania, estableció que la unidad de Alemania debía crearse por medio de elecciones libres.

El derecho de autodeterminación según la interpretación marxistaleninista.

En la doctrina marxista la autodeterminación y sus modos de realización aparecen como una «parte esencial de la estrategia revolucionaria» del comunismo mundial, encaminado a erigir o a consolidar «un nuevo tipo de dominación» (Ver «La Unión Soviética y el derecho de autodeterminación de los pueblos». Editado por el Ministerio Federal para asuntos de toda Alemania). Marx y Engels admitieron el extraordinario valor del principio de autodeterminación, surgido en Occidente, implicándolo en la consecución de una lucha revolucionaria extendida a todos los continentes; Lenín v Stalin impregnaron el concepto de contenido ideológico necesario

para la política de expansión de la Unión Soviética.

La base de concepción comunista de la autodeterminación es la llamada «libertad de secesión». El monumento doctrinal que se ha levantado alrededor de este concepto es tan extremadamente flexible que permite ir adaptándose a los diferentes estadios posibles de evolución hacia la «victoria del socialismo en el mundo». Estas concepciones forman en conjunto la llamada doctrina de la «oportunidad de secesión», que en diversas ocasiones se puede utilizar para poner freno al «abuso del derecho a la autodeterminación». es decir, «para impedir que se apele a este derecho en perjuicio de los intereses del movimiento comunista mundial». Un tercer criterio es el de las «condiciones obietivas de la situación respectiva». que matiza las diferentes formas de aplicación del derecho de autodeterminación, teniendo en cuenta la situación socio-política en cada caso.

Un cuarto criterio es de los «portadores del derecho de auto-determinación», reconocien-do como tales, en virtud del punto de vista clasista comunista, únicamente a las clases trabajadoras, y, en la práctica, a la vanguardia de los mismos, es decir, al partido comunista.

A la «libertad de secesión» unen, como paso final a conseguir, a la realización del derecho a la autodeterminación, la «libertad de unión», con un fin eminentemente político superior y complementando a la doctrina comunista de la

«unidad completa e incondiciona: del proletariado».

Cerramos la presente nota con algunas consideraciones sobre la postura comunista ante la autodeterminación, apoyándonos en la autoridad del Ministerio Federal para asuntos de toda Alemania.

El verdadero problema de la autodeterminación radica para el comunismo en la manera de terminar con las barreras nacionales para alcanzar la «unión de los proletarios y todos los países» de la forma más limitada posible y que los intereses nacionales no representan para el proletariado, es decir, para el comunismo, valores absolutos y sólo pueden ser considerados en tanto que sirven para fomentar la evolución clasista y la consecuencia de lucha de clases. Por consiguiente, la política del comunismo en las «cuestiones nacionales» (término que utilizan los ideólogos soviéticos para calificar el concepto de autodeterminación) se basa en una hábil política de concesiones, compromisos no absolutos y limitados respecto a minorías o prejuicios nacionales.

«El derecho de autodeterminación de los pueblos —se lee en el folleto citado—, que en el pretendido derecho internacional de l bloque comunista es reconocido generalmente como derecho formal, viene, por tanto, a cumplir solamente una función en el seno de la estrategia revolucionaria mundial. Pero con el triunfo de la revolución mundial no tendría justificación alguna.»

José Sánchez Cano

¿Revolución cultural en China? (*) Los guardias rojos

Este libro se acabó de imprimir a finales del año 1.966 y por razón de su fecha y del tema que acomete puede afirmarse, sin lugar a dudas, que es un libro de la máxima actualidad. El grito de la portada tiene eco en la prensa de cada día.

Las guerras de Indochina y de Vietnam motivaron que los hombres de la información francesa se desplazaran al extremo Oriente para conocer de cerca los problemas palpitantes de aquellos países. Entre ellos un periodista ilustre, redactor de «L,Express» y de «Nouvel Observateur», K. S. Karol, que es el autor de este libro. Nacido en Polonia, hizo su bachillerato en Rusia y se licenció en Política en la Universidad de Rostov. Desde 1.953, en París, es redactor de prensa especializado en problemas del mundo comunista, es decir, sinólogo.

Un gran plano en «wade» sirve de grafismo para señalar la intensa ruta recorrida por este periodista en funciones de reportar a todo lo largo de la costa de Sur a Norte y con intensa profundidad hacia el corazón del continente asiático.

Sirve de pórtico o introducción al estudio que acomete un capítulo con la puesta al día de la actualidad más palpitante China y que, en consecuencia, titula «La hora de los guardias rojos».

«Yo tengo la impresión que en viejos moldes estalinianos se ha fundido un contenido que Stalin no habría aprobado de ninguna manera» (pág. 25).

El autor detecta desde su llegada una situación paradójica: el tipo del héroe que se propone a la admiración de las masas, y la ideología del Stalin. Y esta contradicción entre la ortodoxia doctrinal estaliniana y la vida práctica es un interrogante permanente a través de todo su libro.

Stalin, a través de un partido único y con una dura represión dictatorial, quería industrializar rápidamente a su inmenso país. Para ello no le importó enviar más de dos millones de soviéticos a campos de trabajos forzados. Mao, como Stalin, para hacer progresar a esa China subdesarrollada eligió el camino de la industrialización; también por las vías del sacrificio, para lograr la socialización del país.

Sin embargo, aun partiendo de los mismos principios, la vida y los fines del partido comunista chino son radicalmente diferentes a los del ruso (página 28). Para conseguir sus fines a los chinos no les importa desintegrar el estalinismo. Desde esta posición los chinos repiten un refrán popular

^(*) K. S. Karol: La Chine de Mao, l'autre communisme. Roberte Laffont, París, 1966. 483 págs.

ruso que dice: «desde lo alto de la torre del Kremlim no se puede ver todo). Es la quiebra del dogmatismo.

Mao, frente a la represión, se decidió por el camino de la crítica como un medio útil para fortalecer la doctrina marxista en China. Esta época crítica, conocida bajo el nombre de «las cien flores», ocupa el período 1957-1966. Para Mao la doctrina marxista no es la única planta cultivada en China.

En la primavera de 1966 los estudiantes de la universidad de Pekín comenzaron a redactar enormes carteles murales de protesta; la protesta iba dirigida contra las autoridades académicas, a las que tachaban de reaccionarias y a las que estimaban culpables de defender la antigua cultura. Así nace la revolución cultural China, que es una manera imperfecta de designar un proceso muy distinto y que los chinos no han querido formular como «revolución de la civilización». Lo que pretende Mao, la gran ambición de Mao, no es abrir las puertas de su gran imperio a los nuevos vientos de la modernidad cultural: Mao es más ambicioso en su revolución, y lo que quiere es no la modernidad de la cultura, sino intentar un vieio sueño de la historia del hombre que consiste en la tentativa utópica de reinventar una nueva forma de la sociedad humana y, si posible fuera, rehacer y remodelar la misma naturaleza anímica del hombre, según afirma sin pizca de error ese otro gran especialista de la historia que vivimos, hombre de prensa, que es Robert Guillain desde «Le Monde». (1).

El muralismo de la Universidad de Pekín es algo más profundo que una inquietud localista universitaria. Es nada menos que encender la antorcha de la gran revolución cultural preparada y dirigida por el propio presidente Mao. Mao, como presidente del partido comunista, ha centrado su esfuerzo en dominar el alma de la juventud como germen y centro de todo entusiasmo político, que se manifiesta a golpe de tambor y de timbal ante las oficinas de administración.

El ejemplo de los universitarios de Pekín se ha contagiado en todo el mundo universitario chino con la misma actitud: atacar a los docentes responsables del inmovilismo cultural.

A juicio del autor este movimiento llamado «revolución cultural» no tiene de cultural nada más que el pretexto del nombre: «su verdadero objetivo es desencadenar una amplia campaña de crítica de izquierda».

Cuando Mao, en agosto de 1966, presidió en Pekín el Comité Central del partido, puso de manifiesto que la revolución cultural es una especie de amplio debate nacional que permitirá a las masas comprobar la ortodoxia y la vocación política de los mandos, al mismo tiempo que facilita el aprendizaje político de la juventud. Frente al tradicionalismo de Confucio, Mao afirma que una revolución no se puede cumplir abundando en modos elegantes y

⁽¹⁾ Le Monde, 26 y 27 de enero de 1967.

RECENSIONES

delicados y derrochando dulzura, amabilidad, cortesía, moderación y grandeza de alma. Las masas tienen que definir lo que es justo y corregir lo que es erróneo, por ser éste el mejor camino para llegar a la unanimidad.

Razonar sobre los hechos, persuadir con razonamientos esta es la tarea a realizar en las asambleas en el movimiento de cultura popular. En estos diálogos se prohibe amenazar o aterrorizar a la minoría, lo que importa es convencer con los razonamientos, dijo Mao.

Lo malo es que las masas se mueven por pasiones y necesitan de la charanga y del entusiasmo y nada hay más difícil para las masas que actuar dentro del puro y frío racionalismo.

En 1966 Mao, ante más de un millón de jóvenes, ha implantado en China aquella vieja institución rusa de «los guardias rojos», que se han tirado a la calle para luchar contra la burguesía y racionalizar el país. Pese a las normas, los guardias rojos usan una dialéctica mucho más enérgica que la recomendada, «los guardias rojos» son grupos de combate, organizacion es revolucionarias, legalizadas dentro de la dictadura del proletariado.

A juicio del autor de este libro, la revolución de «los guardias rojos» significa una intensificación del igualitarismo y una exaltación del militantismo. La consigna de Mao, «educar por la persuasión», significa aceptar la herencia china, luchar contra las supersticiones y defender a ultranza un igualitarismo que Stalin jamás defendió. Por ello tal vez la última diferencia de la revolución cultural china con el régimen soviético es que las concepciones políticas de Mas son muy diferentes de las de Stalin y que la enorme fe del pueblo chino pone en manos de Mao unas armas que Stalin jamás tuvo.

En su viaie a China Karol fue acompañado por un fotógrafo célebre que ya conocía de antes este viejo continente: Marc Riboud y de él son las 32 páginas de fotografías, en blanco y negro, llenas de intención y contenido sociopolítico que siguen en el libro a este primer capítulo de tanto interés, dedicado a la revolución cultural. Algunas de estas fotografías han dado en la prensa la vuelta al mundo. Por cierto que el pie de una de estas fotografías, una vieja fotografía de Liu Shao-Chi, el presidente actual de la república, tiene el pie cambiado y aunque en la página 483 se denuncia la errata, tal vez merezca una nueva rectificación porque si Mao ha tenido siempre esta fotografía dentro de su casa y en lugar preferente, hoy los especialistas en materia de comunismo chino, encabezan la doble columna de dirigentes y oponentes de la revolución cultural con los nombres de Mao Tse Toung y Liu Shao-Chi, respectivamente.

Para la comprensión del fenómeno chino ese gran sinólogo que es Karol insiste en distinguir los conceptos civilización y cultura. China es un pueblo de civilización milenaria, «célebre por su retinamiento y su sentido de las realizaciones técnicas». (pág. 49). Así es toda China, excepto Shanghai. Shanghai es hoy un símbolo en la historia de la China moder-

na. Con él se expresa la capacidad de adaptación de China a la civilización de Occidente. La doctrina de Confucio respondía a la mentalidad de una sociedad agrícola, pero la China moderna se encuentra identificada, más que en la doctrina de Confucio, en las industrias, en los navíos mercantes y en los barcos de Shanghai.

Analiza Karol la historia de China para subrayar su constante histórica, su capacidad asimiladora de conquistadores. La invasión de los Manchus se convierte en un triunfo chino, porque es Manchuria la que se hace china al tiempo que China no se manchuriza.

Una nueva dominación no invasora, sino comercial, es la que alerta al pueblo chino frente al hombre blanco: «Con estos conquistadores de nuevo estilo china lucha dando la batalla en su propio terreno, esto es, en producción y en el comercio». Lo que se trata ahora de asimilar no son a los extranieros, sino a la fuerza que tienen nen virtud de los métodos económicos modernos. Para la batalla al capitalismo de occidente, China no estaba preparada. Para la creación de un capitalismo chino era preciso conseguir un mercado unificado y un Estado fuerte. China comenzó por formar intelectuales v técnicos a nivel no inferior a sus colegas europeos.

Karol relata el intento chino de crear un capitalismo a imagen de! americano y la gran decepción que para China significa el tratado de Versalles. Pero poco después China conocía el triunfo de la revolución rusa y por primera vez un país europeo le invitó a una gran tarea: «Al liberaros del yugo ex-

tranjero, vosotros contribuiréis a la liberación de todos los pueblos, incluso a los de América y Europa» (página 43). Los primeros en responder a esta llamada fueron los intelectuales y entre ellos destaca desde el principio un gran idealista del marxismo: Mao Tse Toung.

La cuestión ahora era de método: cómo transformar China. En las zonas industriales la inteligencia se vinculó a la clase proletaria. Pero el proletariado que ha hecho la revolución ha sido el de los campos y no el obrero industrial, que fue el eje de la revolución rusa. Esta es la nueva experiencia histórica de la revolución, la violación de la lógica de la historia que profetizaron Marx y Lenin. Los chinos creen que «la revolución china servirá de modelo a las revoluciones que un día surgirán en los países subdesarrollados de Asia y América latina. Es, pues, esencial estudiar sus mecanismos profundos (pág. 55).

Analiza el problema del compromiso de los hombres respecto al partido que fundan, y considera que es muy frecuente que tales fundadores sean después más o menos reincidentes en una actitud tránsfuga política. Por estas razones también los maoistas borran de la historia del partido comunista chino a aquellos hombres que fueron revolucionarios y que a su juicio después se aburguesaron. Por ello es frecuente ver como a una persona aunque fue calificada de mártir o de buen comunista, después se la califica de indeseable o traidor.

Mao, en prueba de su preferencia por el sector rural del proletariado, ha fundado en Cantón el

RECENSIONES

Museo de los Movimientos Revolucionarios Rústicos, donde se han formado muchos cuadros de mando. A todos les inculcó Mao que la misión del partido comunista es acaudillar un movimiento irresistible que libere de la miseria a los hombres del campo. Esta revuelta permanente de los proletarios rurales es manifiesta desde 1950. En este museo hay enormes gráficos murales que indican el crecimiento de las asociaciones rurales en cifras de millones de personas enroladas en la Armada Nacional de Liberación.

Analiza Karol la guerra entre China y Japón y los problemas especiales que plantea la guerra en los grandes espacios. Estudia después los problemas sociales y económicos de China y los requisitos necesarios para la creación de un Estado chino moderno.

Mao, en su programa político sobre la Dictadura Democrática del Pueblo, publicada tres meses antes de la proclamación de la república popular, con la victoria en mayo de 1949, explica que su régimen se funda en la alianza de la clase obrera con los obreros del campo, la pequeña burguesía y la burguesía nacional. La república de Mac tiene por emblema una bandera roja con cinco estrellas, una en el centro, la más grande, significa el partido comunista y las otras cuatro más pequeñas, rutilando a su alrededor, simbolizan estas cuatro clases. En el mensaje a estas cuatro clases antiimperialistas, dice Mac: «nosotros hemos inventado una bandera de la revolución que da a los chinos un Estado unificado y moderno. Todos los patriotas deben contribuir a nuestra tarea».

Pero, añade el autor, que después de haber transcurrido ya dieciséis años, muchos chinos desconocen la significación de las estrellas en su bandera.

En 1956 Mao publica dos ensayos críticos sobre la Experiencia de la Dictadura del Proletariado. donde se manifiesta el vínculo ideológico con Stalin y el enfrentamiento con Kruschev. En la historia de China siempre habrá un capítulo de estudio comparativo entre las experiencias de Stalin v de Mao sobre la revolución comunista. Karol afirma que a la muerte de Mao se producirá el mismo escenario que a la muerte de Stalin: los que tomen el relevo de la vieja guardía serán menos mesiánicos y menos fanáticos por la causa de un comunismo asiatico. Con estas palabras el autor subraya la inquietud y la problemática que nacen del temor a que no exista una sucesión pacífica a la muerte de Mao (pág. 15).

El capítulo tercero está especialmente dedicado al estudio de la ideología comunista en los medios rurales que supone una base humana que cifra unos 600 ó 700 millones de hombres que son el 80 por 100 o el 85 por 100 de la población total, o como dice Karol, «Ciento veinte millones de familias de unas cinco personas viven en el campo». En estos ambientes en los murales con frecuencia existen consignas que invitan al desarrollo de la educación científica como medio de lucha contra la supersti ción.

La educación es el arma de la revolución china (pág. 205). La conciencia política de los trabaja-

RECENSIONES

dores se forma cada día al enfrentarse ante problemas concretos con los reacionarios en las comunas.

Según Mao los buenos deseos de toda revolución están siempre acechados por los demonios, que son no sólo los antiguos demonios como la arrogancia, el egoismo, la falta de valentía de los inferiores. el conformismo o la resignación. Porque hay nuevos demonios como son la tentación de los privilegiados, que se manifiesta en los funcionarios que apetecen una vida más fácil, y que se manifiesta por la aparición de apetitos de consumo aristocrático: «China debe luchar contra todos estos demonios y este enorme braceo se llama la luchas de clases».

El capítulo siguiente, el cuarto, analiza lo que se ha dado en llamar el correcto pensamiento político aplicable a las ciudades. Es un largo capítulo que se inicia con el tema de la unidad nacional china. China, ya se sabe, es un país esencialmente rural y solamente tiene diez ciudades con más de un millón de habitantes, pero esta China urbana forma por si sola todo un enorme país complejo y variado (pág. 222). De ahí la importancia de la unificación.

Todas las ciudades chinas —se dice— evolucionan y caminan sobre dos piernas, una que les da el gobierno y otra que se fabrican ellas mismas; esta es la política del gobierno de Mao. La pierna gubernamental es evidentemente la industria pesada (pág. 236).

El capítulo quinto se dedica a la cultura del proletariado y comienza denunciando los sucesos de agosto de 1966, fecha en la cual «los guardias rojos» atacaron a los monumentos del pasado, a los nombres poéticos de la calle de Pekín y a las obras de arte antiguo, señales inequívocas, mediante las cuales la élite intelectual china se sublevaba contra la antigua civilización. Chen Tuhsiu invitaba a la juventud china a la destrucción radical del pasado y juzgaba útil y necesario insultar públicamente a Confucio, dando a la revolución cultural un significado verdaderamente extraño. Para los culturalistas revolucionarios China es una página en blanco.

La nueva cultura proletaria que los maoístas han concebido, va contra los hombres salidos de la burguesía o de la pequeña burguesía, porque les estima débiles de carácter y la juventud revolucionaria quiere actuar sobre el cuerpo social de China con la frialdad de un cirujano (pág. 265). Por eso ya se afirma en las Narraciones de la Armada Roja China, en 1961, que estos intelectuales burgueses son los que se retiraron del partido en 1927.

Los intelectuales en China se han quejado, no por problemas materiales económicos, sino por el dirigismo total que define incluso el estilo de vida. Los intelectuales recaban el derecho a una actitud crítica porque no son alondras cantadoras de alabanzas (pág. 262) Desde esta crisis de 1942 está en tela de juicio el rol a desempeñar por los intelectuales en la sociedad comunista. Mao ha ordenado a los intelectuales ser humildes delante del puebio, como lo es el buey delante del niño (pág. 283) y a que toda obra de arte se refleje el sentimiento de clase. Afirma que el arte no político no ha existido ni existirá jamás, que el proletariado debe tener un arte revolucionario inspirado en la sabiduría popular y que le ayude a cumplir su misión histórica

La rebeldía de los intelectuales nace del papel que el Partido se irroga como función propia en las cuestiones relativas a educación y cultura popular. El Partido dice representar la expresión más alta de la conciencia proletaria de su ideología, de la cultura. Y es el único iuez sobre el carácter proletario e no que tenga o deie de tener cada obra de arte, así como el encargado de juzgar su utilidad v su calidad (pág. 263). Y añade: «el Partido tiene el derecho v el deber de criticar a los creadores, pero el Partido por definición no está sometido a crítica, porque criticar al Partido es criticar al proletariado y, por lo tanto, es ofender al pueblo».

Estos son los presupuestos de la chinización del partido comunista. Esta concepción del arte utilitario y la condena de la tesis burguesa del arte por el arte, fue la doctrina de Stalin durante los 30 años en Rusia, como también lo es el concepto del partido como encarnación del proletariado y guardia de los valores espirituales anterior a las «Conversaciones de Yenan», de Mao.

Mao es un creyente en la fuerza y eficacia de la persuasión. El piensa que la cultura florecerá una vez que se haya insertado en las masas y dice que prefiere «curar las enfermedades ideológicas que matar a los enfermos». Así, incitados por Mao, los intelectuales iniciaron la campaña de crítica, autocrítica y rectificación de errores.

Quienes se opusieron a esta línea fueron acusados de trotskistas.

Desde 1942, que es cuando aparecen las «Conversaciones de Yenan», han evolucionado las cosas En 1949 se crea en Pekín la Federación Nacional de Literatura v de Arte para dilucidar el rol de la cultura en la sociedad de masas y las relaciones entre los intelectuales v dirigentes del partido v ante esta problemática se producen diferencias en el partido. Cuando en 1953 muere Stalin ya se iniciaba en China la lucha contra las costumbres antiquas con la oposición de los intelectuales, llamados individualistas o conservadores, describiéndose en las páginas 285 y siquientes las oscilaciones habidas en este movimiento popular y la escisión entre marxista, hegelianos v patriotas.

El capítulo sexto se ocupa del aspecto internacional de la revolución china, problema que es abordado desde el ángulo de la escalada militar americana al sureste asiático, perfilándose especialmente las relaciones actuales entre Pekín y Moscú.

Termina el libro con unas páginas sobre cronología de la historia del comunismo chino desde 1915 hasta agosto de 1966, con la cadena de destituciones de responsables culturales y la fijación en la XI sesión del Comité Central de las grandes líneas de la revolución cultural y la aparición en el mitin de Pekín de «los guardias rojos».

Otros cuatro anexos más y después el índice por autores.

Son 466 páginas de texto, a través de las cuales al interés del te-

RECENSIONES

ma se une la fluidez del escritor para hacer de este libro una lectura amena, que es facilitada por la inclusión de fotografías ya dichas, por la calidad del papel y la tipografía empleada.

Lástima tan sólo que la pequeña cronología no esté al principio de!

libro y aparezca por sorpresa, después de haberlo leído, llena de datos que hubieran sido muy útiles en esa primera y casi siempre única lectura.

Esteban Mestre Martínez

El Nacionalismo (*)

Vivimos en una época en que se condena y al mismo tiempo fomenta el nacionalismo, como si se pretendiera borrar una de las más importantes páginas de la Historia europea y universal, por un lado, y llenarla con otra de características parecidas, por otro. Porque el clásico nacionalismo europeo no parece tener justificación ninguna para que exista en sus más diversas manifestaciones a la hora de arandes tendencias y programas integracionistas regionales y supranacionales. Sin embargo, el nacionalismo del «Tercer Mundo» aparece, de repente, como algo sano y positivo. Este debería sustituir al nacionalismo clásico. En último término, y hay que admitirlo, el nacionalismo sique siendo una de las fuerzas motrices en el desarrollo de los pueblos. Por ello conviene comprender su naturaleza en lugar de condenarlo o fomentar nuevas formas de su manifestación política y económica. Porque el nacionalismo es un fenómeno cuyo estudio corresponde

buch Verlag, 333 y 170 págs.

a la psicología, sólo que ésta no es suficiente para abarcar todo el fondo del problema, según se había pensado hasta hace poco. El argumento de Lemberg resulta ser completamente actualizado por el aspecto histórico, sociológico y pedagógico-político.

La condena del nacionalismo en Europa se debe a las dos guerras mundiales del siglo XX, provocadas por tendencias exageradamente nacionalistas, racistas o fanáticas. La reacción: el nacionalismo significará primitivismo. atraso. hasta enfermedad. En cambio, el «nuevo mundo» intenta integrarse en naciones, delimitar sus competencias, alcanzar el nivel del Viejo Mundo, al que pertenecen va también los Estados Unidos de América, e incluso adelantarse. Mientras que en Europa y los Estados Unidos de América, el nacionalismo es «reacción», aquí significa «progreso». Es sólo una de tantas contradiciones que acusa el fenómeno en consideración. La Unión Soviética forma parte, desde el punto de vista europeo-tradicional, al Viejo Mundo, sin embargo, económica y socialmente es un país del mundo en desarrollo. Su ideología es, de antemano, de carácter

^(*) Eugen Lemberg: Nationalismus. 1: Psychologie und Geschichte; II: Soziologie und politische Padogogik. Reinbek bei Hamburg. Rowohlt Taschen-

supranacional, pero se exterioriza como fe en una misión nacional. como una nación llamada a indicar el camino de la nueva sociedad, justificando por lo tanto, sus pretensiones imperialistas. Se habla del nacionalismo soviético, basado en el imperialismo puramente ruso. Y puesto que Stalin construía el primer país socialista del mundo, se adelantó a Hitler en el sentido de que es, propiamente dicho el inventor del nacionalsocialismo (soviético-ruso). El famoso «american way of life» es otra forma de nacionalismo, fomentado por el propio aobierno estadounidense al servicio de los «intereses americanos», en virtud de una fe en su propia misión entre los pueblos. La interpretación del nacionalismo y de su función depende de una situación u otra. Los nuevos países pretenden combinar nacionalismo con socialismo, para que tampoco en este caso se queden atrás Hegel v Feuerbach, v todos sus discípulos, tanto idealistas como materialistas.

El nacionalismo es un fenómeno histórico y como tal ha de ser incluido, automáticamente, en consideraciones sociológicas del mismo. En la antigüedad, el nacionalismo se llamaba universalismo: seguido de cristianismo, la nación se forma a base de la estructura tribal de la sociedad.... v el desarrollo continúa hasta nuestros días. El «Estado territorial» emana del «pueblo estatal», lo que a continuación se llamaría Estado nacional —en oposición al Estado multinacional ... Sin embargo, el Estado necesita justificarse y lo hace mediante una ideología. Surgen absolutismo v democracia, una vez

concluido el proceso de maduración de la sociedad burguesa. El racionalismo, por su parte, reacciona contra el nacionalismo. Es el nacimiento de la nación del Estado «territorial», que en el siglo XX intentan aplicar este proceso algunos Estados multinacionales en la Europa Central y Oriental: la Unión Soviética, Checoslovaquia o Yugoslavia, para no citar más que a países existentes... en Europa.

Otros factores que influyeron grandemente en la formación de la nación eran idioma, cultura e ideas, v en este sentido hav que considerar el despertar nacional de los pueblos europeos. Existen diferencias conceptuales, por cierto, por ejemplo, entre la Europa Occidental y la Europa Central y Oriental. De ahí los problemas actuales de nacionalidad. El romanticismo fue el factor integrante del proceso de formación de las naciones. Se establece una cadena de elementos nuevos: realismo, intentos de desintegración y, como consecuencia, absolutización de la nación que culmina en el nacionalsocialismo.

En las Rusias, tanto zarista como comunista, este proceso acusa unos rasgos propios, pero simultáneamente comunes a otros pueblos, hasta que el internacionalismo del marxismo-leninismo vaya tomando formas explícitamente nacionalistas bajo la dictadura de Stalin. Actualmente no extraña que dentro del bloque ruso-soviético surjan nuevas formas de nacionalismo y que, por lo tanto, se hable de comunismos nacionales, trátese o no de corrientes «revisionistas», desde el punto de vista del ma-

terialismo dialéctico. La naturaleza de las cosas resulta ser mucho más dinámica que el revolucionarismo del Kremlin. Completemos esta idea: el nacionalismo no se manifiesta por todas las partes al mismo tiempo y en formas idénticas; influyen enormemente el factor espacio y tiempo, condiciones sociales y económicas, ideas e ideologías, tradiciones y momentos psicológicos interindividuales, etc... Los soviets, por ejemplo, intentan contrarrestar la invasión de nuevos nacionalismos dentro y fuera de sus fronteras por medio de «redescubrimientos interpretativos» del marxismo-leninismo, esperando poder proseguir con el proceso de asimilación de elementos no rusos. El factor medio se impone a pesar de toda clase de «ideas nuevas y su interpretación». La política comunista de nacionalidades en la Unión Soviética no tiene otro fin que el de hacer «más inadvertido» el proceso de asimilación y, por consiguiente, de integración de los pueblos no rusos en una gran nación rusa. Algo parecido ocurriría en Checoslovaquia: los eslovacos se chequizarían; en Yugoslavia: serían servizados ios croatas y eslovenos, llegándose, de esta manera, a nuevas naciones que a su vez tendrían que experimentar un proceso de rusificación total y completa, proceso que abarcaría también a los pueblos de la órbita comunista en la actualidad más o menos nacionales: Polonia, Hungría, Bulgaria, Rumania, etc... Porque hoy día ya es difícil hablar de una nación lituana, estoniana o letona, aunque existan aún repúblicas del mismo nombre. Todos los pueblos ya son,

pura y simplemente, soviéticos. El idioma ruso es el que abre las puertas hacia el futuro...

El factor medio predomina también en el caso de los Estados Unidos o del Canadá. Todos los ciudadanos de los Estados Unidos son «americanos», a pesar de hablar el alemán, español, eslovaco, polaco o ruso, italiano o chino. Es sólo cuestión del tiempo. En la tercera generación, el proceso de americanización se completa y todos hablan sólo el americanoinglés.

Este es el aspecto sociológico del problema, al que el autor dedica más atención en la segunda parte de su libro.

La Historia y la Sociología tienen en nuestro caso, por objeto al nacionalismo. Sin embargo, las dos disciplinas pueden llegar a ciertas conclusiones comunes y positivas para la ciencia en general, pero no siempre ocurre eso. El esfuerzo realizado por Lemberg responde a este imperativo y creemos que ha contribuido al esclarecimiento de este problema clave para la humanidad con bastante acierto a través de un procedimiento dialéctico, inevitable en un análisis de tal envergadura. Primero, Lemberg presta atención a la localización conceptual del problema del nacionalismo, basándose en psicología, sobre todo en la psicología individual. Segundo, el aspecto histórico del nacionalismo se centra en el ambiente europeo, pero sin prescindir de su influencia que ejerció y sigue ejerciendo fuera de su marco «viejo-continental». Tercero, el intento de una teoría sociológica del nacionalismo -teniendo en cuenta también

cuestiones ideológicas— culmina en unas observaciones sociológicas de los grandes grupos nacionales o paranacionales. Cuarto, el autor recoge algunas probabilidades de perspectivas que tal teoría pueda abrir paso a un posterior tratamiento del nacionalismo de parte de la política y pedagogía, formación política. Si es posible probar que el nacionalismo es una fueza que en el desarrollo del mundo desembeña funciones bien determinadas entonces sería también factible descubrir las circunstancias en que el individuo y los grupos reaccionan de una manero y no otra al entrar en contacto con él. Al mismo tiempo se harían tangibles los factores que provocan la aparición del nacionalismo, así como su fuerza v sus formas de manifestación.

La formación política y la política como tal, se enfrentan con un problema de gran alcance, va que la educación del individuo para con el comportamiento en la sociedad y la acción política de liderazgo v formación de grandes grupos están siempre obligadas a tener presente este hecho, si es que se pretende, sinceramente, llegar a resultados positivos. Porque es imprescindible: antes conocer que practicar... Es el postulado del progreso que hasta ahora han experimentado todas las ramas científicas.

Ahora bien, cabe preguntarse si el nacionalismo tiende a fraccionar las estructuras sociales existentes o, al revés, a absorber grupos pequeños a favor de entidades cada vez más grandes. Este es el enigma que no podrá ser contestado, con seguridad, aún durante bas-

tante tiempo. Lo poco que sabemos hasta ahora sobre el nacionalismo no permite sacar conclusiones definitivas, como ocurre, p. ei., con la explosión demográfica en el mundo. No obstante, la segunda alternativa se vislumbra como la más probable. El mundo empequeñece. Por otra parte, tampoco se descarta la posibilidad de nacimiento de nuevos nacionalismos en el seno de grandes agrupaciones regionales, internacionales v supranacionales. El hombre es capaz, todavía siempre, de reaccionar a su manera —individual v colectivamente - v esta realidad nos conduce a no prestar demasiada confianza en la eficacia de integracionismos económicos y políticos. aunque sí es preciso que vavan estructurándose conforme al desarrollo de las sociedades nacionales v de la sociedad internacional de pueblos.

En conclusión: Eugen Lembera abre nuevos caminos a la investigación del nacionalismo, que es un factor de primer orden en la vida de los pueblos. Muchos de ellos han desaparecido a través de la Historia, otro se han confirmado gracias a su nacionalismo contra las tendencias de asimilación o absorción. En la actualidad somos testigos de nuevas formas de nacionalismo en el mundo en desarrollo. En efecto, el nacionalismo sique siendo la fuerza motriz de la vida humana, quizá porque los politólogos no le hayan prestado la atención que de por sí merece en sus tratados, y porque los sociólogos ni siguiera llegaron a «descubrirlo» como objeto de sus trabaios.

S. Gleidura

Abundancia ¿para qué? (*)

David Riesman ha recogido en un volumen una serie de ensayos, algunos elaborados en colaboración con otros autores, uno de cuyos ensayos, quizá el más representativo de la problemática que, en general, contemplan todos, da el título al libro.

Se trata de analizar las implicaciones de la abundancia, de la opulencia, del consumo en masa, como acertada y gráficamente denominó Rostow a la última etapa de su esquema, discutible por otra parte, del desarrollo económico. Son cuestiones planteadas fundamentalmente desde la perspectiva de la sociedad típica del superdesarrollo, de la sociedad norteamericana, pero que no carecen de interés para cualquier sociedad tanto porque la abundancia es su meta deseable, cuanto porque siempre hay zonas o minorías que tocan ya estos problemas.

En los trece ensayos de que se compone el libro se dibujan unos temas básicos sobre los que monta el autor su visión de las cuestiones que comporta el pleno desarrollo económico. El ocio, el empleo del tiempo libre es, quizá, uno de los aspectos más sugestivos en el estudio de las sociedades opulentas. En el ensayo «Ocio y trabajo en la sociedad preindustrial» se explora la paradójica distribución del ocio y el trabajo, de manera que

los que tienen el trabajo más incitante suelen tener menos ocio. mientras que aquellos cuyo trabajo es aburrido tienen mucho más ocio del que pueden aguantar sus vidas. En otro ensayo: «Trabajo y ocio, ¿fusión o polaridad?» se explora este tema con referencia ai trabajador fabril en cuanto al cambio de su situación en los cien años últimos y, especialmente, como existe ahora en las industrias sindicalizadas y relativamente bien pagadas. Riesman Ilega a la conclusión, en contra de sociólogos como Goodman, Fromn y Wright Mills, de que el trabajador industrial no está tan enajenado como aquéllos le describen: toman mucho más el mundo por cosa sabida, están psicológicamente más «adaptados» y políticamente son menos emprendedores de lo que podría anunciar el concepto de enajenación. Estos trabajadores gozan los frutos hedonísticos del «sistema» y sufren sus privaciones menos de lo que con frecuencia suponen los observadores intelectuales, y su resentimiento está mezclado con esperanza y buen humor suficientes para hacer improbable una indignación concentrada. Tienen tanto más interés los estudios sobre el ocio cuanto que, como observa el autor, está muy extendida la idea de que no es un asunto serio del todo, de que no es un tema sólido para la investigación, pese a que normalmente se está de acuerdo en que nuestras actitudes generales están moldeadas en gran parte por nuestro

^(*) DAVID RIESMAN: Abundancia ¿para qué? Fondo de Cultura Económica. Colección "Tiempo Presente", 1965. 436 páginas.

RECENSIONES

ocio, nuestra sociabilidad y nuestra conducta como consumidores. En «Algunas cuestiones sobre el futuro del ocio» se analiza la administración social del ocio para el trabajador industrial y para los individuos del estrato profesional y directivo. El desconcierto ante una situación de ocio por reducción de la jornada laboral, la falta de preparación, y cierto prejuicio puritano contra el ocio, hacen que el mismo sea prácticamente desaprovechado o empleado paradólicamente en un pluriempleo. Ello lleva a la conclusión de que no se producirán cambios importantes en la organización del ocio sin que se produzcan cambios en toda la sociedad: en su funcionamiento, sus formas políticas y su estilo cultural.

Los cambios en las relaciones entre el trabajo y el ocio influyen en el desarrollo de las ciudadesdormitorio, en la emigración dei centro de la ciudad de cada vez más gente de la clase media y hasta de clase trabajadora. La influencia del suburbio, entendido en este sentido, es otro de los grandes temas de las sociedades opulentas. que es agudamente tratado en «La desarticulación suburbana» y en «Huída y búsqueda en los suburbios nuevos». Para Riesman los suburbios representan una liberación y una diseminación de energías y potencialidades humanas, mientras que, en una vida larga, inevitablemente acosada por la soledad y las pérdidas, la densidad y los servicios de la ciudad ofrecen horizontes más amplios y mayores oportunidades. Esta versión pesimista del valor del suburbio justificaría la crítica de Gans, para quien, agudamente, el ataque lanzado contra los suburbios por intelectuales de crianza urbana es con frecuencia un ataque disfrazado contra los valores del mundo no intelectual, en particular contra los de la clase media baja, valores que son más visibles en los suburbios nuevos que en las viviendas atestadas de la ciudad.

El uso masivo del automóvil es. evidentemente, el signo más visible, aunque no el más definitivo, de la abundancia. La visión del autor es aquí también la del amante de la ciudad que teme verla estrangulada por los autos particulares. Pese a que el automóvil hizo posibles muchas cosas en nuestra propia vida y en la de nuestros amigos, y en cierto grado compensó la descentralización hacia los suburbios y las afueras de la ciudad, no puede compartir se la fascinación por los autos, que forma parte del folklore norteamericano, especialmente entre los hombres. Pero lo malo es que el auto no es simplemente un juquete ni-un pasatiempo; es el creador de un conjunto de instituciones dinámicas e intratables que virtualmente están fuera del control social. Esto es cierto del conductor individual que sólo está atento a la corriente del tráfico para que su conducta no sea sancionada. Y es cierto para los conductores como clase, que actúan como una camarilla en toda la cultura.

En «Algunas continuidades y discontinuidades en la educación de las mujeres» se examina lo que fueron las oportunidades y los azares de la abundancia para mujeres con estudios de colegio uni-

versitario y el cambio de su situación desde el movimiento feminista de tiempos pasados.

Del conjunto de ensayos que componen el libro se desprende un evidente temor al despilfarro de las oportunidades de mejora individual y social que deparará el desarrollo económico y una alarma ante la falta de preparación frente a las posibilidades de la abundancia, lo que lleva a Riesman a ofrecer una visión sumamente crítica, si bien no desalentadora, de la sociedad norteamericana contemporánea, a través de una serie de temas que hace altamente sugestiva la lectura del libro.

Antonio F. Fábrega

La ciencia de la comunicación humana (*)

Este volumen que presentamos es una compilación de once temas, realizada por W. Schramm con ocasión de una invitación hecha por la «Voz de América» con e! fin de presentar a los oyentes la situación en que se encuentran las investigaciones actuales en este tema tan interesante y decisivo dentro de las relaciones humanas en nuestra actual sociedad de masas. Indudablemente que el volumen no es un libro que trate el asunto de la comunicación humana dentro de nuestra actual sociedad de un modo sistemático y exaustivo. Ni aún puede afirmarse que sean tratados todos los temas fundamentales referentes a tan complejo asunto. Podría afirmarse que no tiene la intención de tal sistematización y estructuración, sino, sencillamente, abrir un poco arbitrariamente el abanico de los problemas referentes a la comunicación humana y estudiados por esta ciencia. Y desde este punto

de vista el volumen resulta francamente instructivo e interesante. Su mayor mérito, en mi opinión, consiste en haber logrado dar idea al lector de cómo se trabaia actualmente en la investigación de estos diferentes temas tratados. El lector puede apreciar la complejidad y dificultades inherentes a esta ciencia, que en muchas de sus ramas es muy joven, dadas las exigencias actuales de la metodología científica al respecto. El mérito mayor de este volumen constituye, sin embargo, quizá la máxima dificultad para el lector medio. El modo de exposición utilizado por todos los ponentes es el de conjugar las conclusiones a las que la ciencia ha llegado en cada uno de los temas tratados juntamente con los métodos utilizados para llegar a tales conclusiones. En todas las comunicaciones se respira la honradez, la sobriedad y el control propios de todo investigador científico nato.

En la primera comunicación del volumen nos encontramos con la respuesta a algunas preguntas tundamentales pertenecientes a la

^(*) WILBUR SCHRAMM: La ciencia de la comunicación humana. Roble. México, 1966. 162 págs.

ciencia de la comunicación humana. Esta ciencia es novísima y aún no se ha convertido en una disciplina académica como lo son la economía o la física. Pero desde hace treinta años se han venido echando los cimientos más esenciales que la están constituyendo en verdadera ciencia. Su objeto consiste en el estudio de todas las formas en que se efectúa el intercambio de las ideas; trata de la palabra hablada, de la señal, el gesto, la imagen, la exhibición, impresión, radiodifusión, película; es decir, trata de todos los signos y símbolos mediante los que se transmite significado y valor. Como se puede apreciar, fundamentalmente es un problema de filosofía del lenguaje. Pero realmente la filosofía del lenguaje no es aquí más que una base no perteneciente en sentido estricto a la ciencia de la comunicación humana. Una cosa es filosofía y otra muy distinta ciencia, aunque, naturalmente, exista entre ambas una estrecha relación y conexión. Schramm en esta comunicación da por descartada la cuestión de la diferenciación entre ambas disciplinas y no se ocupa más que de designar el obieto de la ciencia de la comunicación humana e indicando los problemas inherentes al obieto tratado científicamente.

La comunicación es un hecho que consta de un circuito cerrado: se origina en un transmisor, que emite un mensaje a un receptor. Toda la ciencia de la comunicación humana versará acerca de cómo el transmisor ha de elaborar el mensaje que pretende que llegue al receptor de modo que el mensaje cumpla los motivos e in-

tencionalidades existentes en el transmisor. El mensaie consiste simplemente en una señal o signo en el que va un significado. El receptor ha de entender este significado a través del signo o señal elaborada por el transmisor. Principio básico de la teoría de la comunicación humana es «que los signos sólo tienen el significado que la experiencia del individuo le permite leer en ellos». Esto quiere decir que el receptor ha de ser considerado como algo que se constituye desde su propio «marco de referencia». Una persona sólo entiende un signo desde su propio y peculiar modo de ser de su personal marco de referencia. que no es más que el conjunto orgánico de experiencias y significados. Y de esta manera ya tenemos en la mano el origen de la incomprensión y de las dificultades de toda comunicación: consiste en la diferenciación entre los diversos marcos de referencia de los distintos receptores y transmi-

En consecuencia, el objeto de la investigación científica de la comunicación es estudiar cómo se puede ser efectivo en la comunicación, cómo ser comprendido, cómo ser claro, cómo usa la gente los medios de comunicación, cómo pueden entenderse entre sí las comunidades nacionales, cómo usar los medios de masas con la mayor eficacia; en general: cómo trabaia el proceso básico de la comunicación. Schramm no se limita en su comunicación a designar cuál sea el obieto de esta novísima ciencia, sino que señala quiénes han sido los «padres fundadores»: Paul Lazarsfeld, sociólogo educado en Viena y emigrado a USA en 1932; Kurt Lewin, psicólogo de la Escuela Gestalt, educado en Viena y emigrado a USA en 1930; Harold Lasswel, político científico, educado en la Universidad de Chicago; Carl Hovland, psicólogo, educado en Yale.

Después de esta comunicación en Schramm, siguen dos comunicaciones: la una de estructura estrictamente psicológica y la otra de estructura estrictamente semántica. León Festinger nos habla de «disonancia cognoscitiva». Se trata de lo siguiente: Todo individuo tiene pretensión y realiza un esfuerzo constante por ser consecuente. Cuando se manifiesta una inconsecuencia entre el saber y lo que realmente se hace, entonces se intenta reducir la incomodidad producida por esta «disonancia cognoscitiva». Festinger formula así su tesis general: la información u opinión que produzca a la abstención de una decisión o acción es disonante con el hecho de la decisión o acción. Cuando exista esta disonancia, el individuo tratará de «reducirla» cambiando sus acciones o sus creencias y opiniones. Si puede cambiar de acción el cambio de opinión será inmediato. Es así como este proceso meramente psicológico, que puede llamarse reducción de la disonancia, explica el comportamiento, frecuentemente absurdo, de la gente que pretende justificar sus acciones inconsecuentes.

La comunicación de Charles E. Osgood, titulada por él mismo «una exploración en el espacio semántico», expone la difícil cuestión de llegar a presentar unos módulos científicos mediante los

cuales pueda medirse de modo científico el significado de los signos y símbolos en los que está el mensaje que el transmisor envía al receptor. Ha de tenerse en cuenta que la investigación de Osgood no es una investigación epistemológica filosófica, sino de índole estrictamente científica, de eficiencia estrictamente pragmática.

Podríamos afirmar que todo el volumen contiene cuatro partes netamente marcadas. La primera, las tres comunicaciones a las que ya nos hemos referido, en la que se ponen las bases de la nueva ciencia de la comunicación. En la segunda parte se trata de investigar esta ciencia como elemento de persuasión: sería la nueva retórica científica. Una retórica que ya posee todos los medios y resortes que le entregan las investigaciones más modernas de todas las ciencias preferentemente psicológicas. También Aristóteles basó su retórica, como arte de persuasión, en la psicología, pero en una psicología carente de toda la información que hoy nos suministra. Nathan Maccoby dilucida el objeto y los métodos de los que dispone esta nueva retórica científica. Irving L. Janis estudia la personalidad como factor en la susceptibilidad a la persuasión: las reacciones a la persuasión están determinadas no sólo por quien dice y por lo que se dice, sino también por las características sociales y de personalidad del individuo a quien se dice. En la tercera parte, los efectos producidos por la comunicación en el seno de la misma comunidad y en el modo de ser de los individuos. La cuarta parte trata de llegar a unas consecuen-

RECENSIONES

cias concretas en lo referente a tres temas de llegar a unas consecuencias concretas en lo referente a tres temas concretos: la televisión y los niños, la comunicación y los votantes y el caso de la instrucción programada.

En la cuestión referente a los efectos que la comunicación de masas puede producir v de hecho produce en la colectividad v en las personas, se establece como conclusión de que son las personas las afectadas, más bien que la colectividad en cuanto tal. En realidad se pretende decir que la colectividad queda afectada por los medios de masas a través y mediante el efecto producido en los individuos. Joseph T. Klapper, partiendo de este supuesto establece tres principios: las personas, sujetos de la comunicación de masas. poseen un conjunto de opiniones y un conjunto de comportamientos ya adquiridos por otros medios anteriores: de aquí que lo que se comunica mediante los medios de masas sea percibido e interpretado a través de los procesos selectivos del individuo, en conformidad con sus intereses y marcos de referencia. En segundo lugar, en muchos casos la comunicación de los medios de masas sirve para reforzar inclusive los puntos de vista opuestos del individuo. Lo cual no obsta, sin embargo, el que los medios de masas, en tercer lugar, pueda producir algún cambio en la actitud y comportamiento del auditorio. Elihu Katz nos muestra cómo se consique mediante los medios de masas el introducir un nuevo producto, una nueva idea, e incluso un nuevo comportamiento. Esta cuestión es de la mayor

importancia, puesto que está incluida la cuestión de la dinámica social: el estudio de aquellos resortes o de aquellos factores que determinan el proceso o procesos del cambio social. Pero en esta línea Paul F. Lazarsfeld nos muestra que el cambio social se realiza a través de los influyentes y de los líderes de opinión existentes en una comunidad determinada.

El volumen se cierra con tres estudios sobre los efectos de la televisión en los niños, el efecto de la comunicación sobre el comportamiento de los votantes en las urnas y la instrucción programada. En estos tres estudios se manifiestan los principios y supuestos y conclusiones presentadas en todas las comunicaciones anteriores descritas.

Esta ciencia de la comunicación humana, tal y como se está desarrollando en USA, produce en el europeo dos reacciones distintas: declararla interesante o negarla la efectividad v eficacia que llegará a tener en un futuro no muy leiano. Como ciencia se la llegará a admitir, pero el europeo no está aún dispuesto a que el poder que de ella adquirirá el hombre sea utilizado. Pues en última instancia se trata de la posibilidad de llegar a conseguir la manipulación de la sociedad, es decir, la posibilidad de convertir esta ciencia en ingeniería social: provectar y elaborar sociedades. Como dice Dahrendorf, la actitud del norteamericano es muy distinta del europeo, está decidido a embarcarse en la aventura de la manipulación no va sólo del mundo material, sino también del mundo social.

Enrique Sanjosé

Noticias de libros

GEORGES VERPRAET: Metiers de l'information moderne. Editions Neret, París, 1965, 173 págs.

La cubierta de este libro nos da el título incompleto, ya que después aparece completo: «Metier et visages de l'information moderne». Y por su propio nombre designa el libro ese gran periodista, director de *Le Figaro*, que es Louis Gabriel Robinet, quien le hace el prólogo al autor.

Louis Gabriel Robinet y Georges Verpraet son los dos periodistas que entienden la profesión como una llamada vocacional, y desde ese plano realista de entrega justifican la oportunidad y conveniencia de mediante este libro dar a conocer oficio tan difícil como delicado. Ya advierte el prologuista que hoy día el periodista lo es, no sólo de la prensa escrita, sino de la prensa audiovisual, del mismo modo que hoy el público de periodistas no es sólo el que compra periódicos, sino también el que gira un botón o contempla una pantalla, situaciones de disfrute que pueden tener lugar sin que la audiencia conozca ni poco ni mucho cómo nace, cómo se gesta, cómo se realiza el camino y la historia de la información desde su origen hasta su difusión.

En las primeras páginas hay un poco de nostalgia y tal vez de experiencia vivida, cuando escribe sobre la llamada vocacional al periodismo, de cómo la juventud francesa se siente atraída o vocada a esta profesión. Distingue el autor en-

tre el periodismo y periodista profesional. Periodista ya no es «el señor que escribe en los periódicos», según decía Larousse, sino el que ejerce la profesión de periodista, es decir, aquel que tiene por ocupación principal, regular y retribuida, el ejercicio de su profesión en una publicación diaria o periódica —editada en Francia— o en una agencia francesa de información y que de esto obtiene la fuente principal de ingresos para hacer frente a los gastos de su existencia.

Solamente con querer ser periodista no es bastante para llegar a serlo, hacen falta además ciertas cualidades en embrión; el periodismo requiere actitudes precisas: una curiosidad insaciable, un grado elevado de comprensión del mundo y de los seres, una gran memoria visual y auditiva, velocidad de reflejos, vivacidad de espíritu, etc., y especialmente, un triple sentido del tiempo de la actualidad y del público.

Y esto para toda clase de periodistas, no sólo para los de prensa, sino también para los de Agencias. Radio, Televisión, variantes de la profesión que en Francia reclutan cada una de ellas más de 1.000 personas dedicadas profesionalmente al periodismo. Relata el autor a doble página en síntesis los 25 grandes acontecimientos de la historia de

la información, desde el nacimiento de la imprenta en 1436, hasta la televisión en color en 1965.

Hace un especial análisis lleno de interés de la organización administrativa de una empresa periodística, de su engranaje humano, en especial del redactor jefe y de los servicios político, de extranjero, de información general, etc. Define al reportero como los ojos y los oídos del lector, y añade una nota emocional al publicar una lista de reporteros muertos en actos de servicio en el campo del honor de la actualidad. Razona sobre las dificultades técnicas de la puesta en página de las noticias, y publica un interesante organigrama del periódico diario tipo.

Un especial capítulo dedica al estatuto profesional del periodista, tema que acoge bajo un pensamiento de Bernard Voyenne: «Los periodistas se encuentran exactamente en la frontera entre la condición liberal y la condición de empleados».

Bajo el título «La Francia de los periódicos» analiza el grado de información de la prensa diaria en París y en provincia a través de los diarios de la mañana, los de la tarde, los semanarios y las revistas, dando interesantes datos sobre prensa, prensa femenina, prensa infantil, y estudia los periódicos bilingües, así como los especiales problemas que plantea la prensa policopiada.

Analiza los «grupos» y hace relación de los 12 grandes grupos más poderosos de la prensa francesa: Seguidamente, detalla la tirada de los más importantes periódicos. El capítulo 4 lo dedica a los periódicos hablados, poniendo al lado de los periodistas de pluma a los periodistas de libros. Preside el capítulo un pensamiento de Louis Merlin: «La radio dice de hora en hora lo que pasa y el periódico cada día por qué pasa».

El capítulo siguiente lo dedica a la televisión, y la importancia de este medio de comunicación social y entiende, con E. Lalou, que la televisión es un nuevo alfabeto, un medio de conocimiento y de revolución actual tan importante como la imprenta.

En el capítulo 6 se estudia el cine como instrumento de información y, en consecuencia, la prensa filmada.

Se analizan después las agencias de información y los reporteros gráficos, dedicándose el capítulo último a la deontología profesional de la información y a la moral del periodista, planteándose la espinosa cuestión de la necesidad de que el periodista vocacional encuentre trabajo en un periódico que sea conforme a su mentalidad, en evitación de dolorosos silencios o de manifestaciones que contrarían a la propia conciencia.

Termina el libro con unos datos prácticos sobre el trámite para hacer una carrera de periodista, enumerando los principales centros de información de estos hombres de la información.

Se puede incluso, leyendo las páginas finales, conocer los sueldos de hoy en Francia en esta profesión. Una importante bibliografía sobre periodismo, puede encontrarla el lector, al final de este libro.

Esteban Mestre Martinez

NOTICIAS DE LIBROS

MANUEL VILLEGAS LÓPEZ: El cine en la sociedad de masas. Arte y comunicación. Ediciones Alfaguara, S. L., Madrid y Barcelona, 1966, 184 págs.

Dentro de su colección «Hombres, hechos e ideas», se nos presenta este volumen que constituye realmente un análisis del cine como nuevo arte, casi más bien como el auténtico arte genuino de los tiempos actuales, nacido, como indica el autor, de los caracteres fundamentales de nuestro tiempo: las masas, las máquinas y la universalidad.

La cultura ha tenido a lo largo de la historia diferentes formas de expresión que, en parte, la han condicionado. Hubo en principio la cultura oral, reducida en su manifestación a los maestros rodeados de sus discípulos predilectos; más tarde apareció la forma escrita, que crea una auténtica grafocracia y mantiene su concepto unido, como privilegio, a los ociosos capaces de de pensar y especular. Cada etapa ha creado las condiciones de la siguiente, ha influido en ella y, en cierta medida, ha persistido mediante su adaptación.

Modernamente ha aparecido todo un conjunto de medios de expresión y comunicación de masas, que dan lugar al nacimiento del predominio de la imagen y el sonido y que representan un medio de ampliación de la cultura extraordinario; ésta ha adquirido, merced a las máquinas, proporciones gigantescas y por encima de la cultura clásica ha nacido la cultura utilitaria y audiovisual, que ha terminado con la misma como forma de privilegio y ha creado también un lenguaje nuevo, una forma de expresión innovadora.

Pero de todas esas formas de expresión, la primera fue el cine, que revela la existencia de unas masas activas y presentes, para las que nace una cultura y un arte que hacen definir a Villegas el cine como «un arte universal, hecho a máquina, para las masas». Y ese cine, que fue considerado en principio como lo más fácil y la escoria de las llamadas artes clásicas, está adquiriendo, con los nuevos medios de comunicación de masas surgidos posteriormente y dentro de su línea expresiva, su verdadero valor de «adelantado de una nueva época en la cultura y el arte», que afronta la nueva etapa de una efectiva comunicación con las masas.

Dentro de este esquema general. el autor del libro lleva a cabo un verdadero estudio del cine en su doble faceta de medio de comunicación de masas y de arte fedatario en la misma existencia de esas masas, que influyen y son influidas por los nuevos medios de cultura colectiva y universalizada, condicionada por el hecho conjunto de unas masas, su cultura y su arte. En la primera parte del libro Manuel Villegas analiza los límites del cine. estudiando el mito cinematográfico y su carácter de expresión artística de la época en que nace y vive, y sobre la que a su vez incide.

En la segunda parte se contempla el fenómeno cinematográfico mediante la consideración del público al que va dirigido y sus características y condicionamientos. En la tercera y última parte el autor considera la mutua influencia del cine sobre las masas y de éstas sobre aquél, cuya vida aparece siempre interferida por la industria, el co-

NOTICIAS DE LIBROS

mercio, la moral, la política, la censura, etc., siendo en todo caso un hecho necesariamente inserto en la vida moderna. El libro constituye, en definitiva, un serio análisis del cine como medio de expresión de unas condiciones existentes actual-

mente, sobre las que, a su vez, influye. Se completa con una lista bibliográfica, índice alfabético de nombres y ocho láminas fuera de texto.

Manuel Cerro González

ELISABETH GERIN: Televisión amiga. Prólogo de Lucien Guibourge. Versión castellana de J. Más Godayol. Adaptación, notas y críticas de los programas de TVE, Baget Herms. Barcelona, Nova Terra, 1965, 241 págs., 1 h. (Col. Navidad, 7.)

Dedica su obra la autora a los padres de familia, maestros y educadores, animadores de movimientos familiares y juveniles y a los que «sin conocer bien lo que es, critican, temen y aman la televisión».

Los problemas que la presencia del televisor plantea en los millones de hogares en los que hoy se ha convertido en un elemento más no sólo de mera información, sino de formación, de distracción, de cultura, los analiza y examina Elisabeth Gerin en las dos grandes partes en que divide el libro: «Conozcamos la TV.» y «El niño y la TV.»

Significativos son los títulos de los tres capítulos que integran la primera parte: «El mundo ante nuestros ojos», «La TV. entra en el hogar», «La televisión: un arte nuevo».

De acuerdo con el esquema que estos tres titulos señalan, Mme. Gerin esboza en el primero una breve historia de la TV. desde su creación y su expansión por el mundo, con datos relativos al funcionamiento y características de las televisiones nacionales, aparición de la Eurovisión, el lugar que la TV. ocupa en los hábitos de vida y en el compor-

tamiento de la población, la creación de los tele-clubs con el doble objetivo de permitir al mayor número posible el uso de la TV. en todo aquello que tiene de formativo y enriquecedor, y educar al telespectador, la posición de la Iglesia ante la enorme influencia de la TV. sobre las masas, etc.

Muchas e interesantes encuestas se han realizado sobre el papel que el televisor desempeña en la vida del individuo y en la del hogar, y de ellas, Mme. Gerin ha destacado aquellos datos que la sirven para determinar cómo y por qué se instala un televisor, quién y por qué lo compra, quién ve la emisión, y cuándo; las motivaciones que llevan a un padre de familia a la adquisición de un receptor, la elección de lugar para su colocación una vez adquirido, los cambios que su introducción en el hogar aporta en la organización de la vida familiar, el tiempo que se dedica a su contemplación, el difícil acuerdo en la elección de las emisiones, etc.

La TV. como arte nuevo es estudiada en el tercero de los capítulos de la primera parte en su relación con otras formas de expresión y de información: TV. y Radio, TV. y Cine, TV. y Teatro, TV. y lectura, analizando sus elementos comunes y destacando sus importantes diferencias, que hacen de este medio un medio específico de difusión de información y de cultura.

Cómo se ejerce la influencia de la TV. en la vida del niño, en qué medida y en qué forma son tema de la segunda parte de la obra —«El niño y la TV»— que la autora divide en dos partes: «La TV. en la vida de los jóvenes» y «Consejos prácticos para el uso de la TV.»

El balance de esta influencia puede ser positivo o negativo, pero lo que es innegable es su importancia. Médicos y sicólogos se han planteado el problema de la repercusión de la actitud del niño ante el televisor: su fatiga visual, tensión nerviosa y postura inadecuada, así como de su influencia en relación con el trabajo del escolar y de forma general con la vida intelectual de los jóvenes. Reproches y conclusiones positivas no han llegado a un acuerdo en la opinión de los que de un modo u otro se ocupan de los problemas infantiles y juveniles: mientras unos destacan la pasividad del niño, su pérdida de tiempo, la adquisición de conocimientos apresurados y superficiales, otros señalan su ayuda en la aportación de nuevos conocimientos, en el enriquecimiento de su imaginación y memoria.

En sus consejos prácticos, Mme.

Gerin insiste en la importancia de la elección de los programas, en la intervención del telespectador en la elaboración de estos programas con sus críticas o sus apoyos a los productores y directores. Los padres deben tener en cuenta en la elección de los programas, no sólo la edad del niño, sino su carácter y gustos, evitando las emisiones sensacionalistas, las que puedan llevar confusionismo al espíritu infantil, a la vez que procurar impedir su fatiga física o intelectual, «racionándo-les» sus emisiones.

En «Apéndice» se publica un diccionario de términos referidos a los que hacen las emisiones —escenógrafo, realizador, «sponsor», etc.—, otro terminológico, y un artículo sobre TV. escolar, TV. industrial y encuestas y sondeos en Francia, más unas breves notas sobre las instituciones que en aquel país han estudiado la influencia de la TV, en la vida del niño y del grupo familiar: Action Catholique Générale Féménine, Bureau International Catholique de l'Enfance, Culture et Télévisión, etc. y otros organismos que deben ser conocidos en materia de televisión.

Con el título «Día a día. ante el aparato de televisión» se publica un análisis crítico de todas y cada una de las emisiones que ocupaban los espacios de la TV. española en el momento de publicación de esta obra.

Mercedes Agulló y Cobo

NOTICIAS DE LIBROS

JESUS MARÍA VÁZQUEZ, O. P.: Los niños y la televisión. Servicio de Formación de TVE., Madrid, 1965, 123 págs.

La televisión ha penetrado en el mundo de los niños, siendo este hecho irrefutable. Desde ese momento, los educadores, sociólogos, moralistas y tutores de los niños deben llegar a una concepción exacta de lo que la televisión representa como factor de influencia sobre las poblaciones infantiles y púberes.

Es indudable el papel de los tuto res en la recepción de los programas de televisión, pero también los dirigentes que producen la televisión para menores deben estar conscientes de que un programa para este tipo de telespectadores significa un conocimiento adecuado de la potencia emocional de los diversos grupos de edades.

En España, como dice el autor, no se disponía de datos a escala nacional de las audiencias infantiles. Las encuestas extranjeras a lo sumo marcan un método de investigación, ya que sus conclusiones, en la mayoría de los casos, no tienen indices de comparatividad con nuestro medio.

El elemento empleado para la recogida de la información ha sido el cuestionario inserto en la revista «Mundo Cristiano» de agosto de 1964.

En la encuesta citada, se tomaron los datos personales de la población encuestada —sexo, edad, zona geográfica en que viven y profesión del cabeza de familia—, la posesión de televisión, lugares donde van a ver la televisión los que no la tienen, etcétera.

Podemos decir que en esta última pregunta, los sexos conservan parecida representación, aunque en los chicos aparezca una ligera tendencia hacia los «cafés», que es explicable en parte dadas las características todavía existentes en cuanto al comportamiento de los sexos.

Se recogen los programas que más gustan a los encuestados, dándose la particularidad de que los encuadrados bajo la rúbrica de «infantiles» no presentan, contra lo que pudiera esperarse, una neta preferencia por parte de los muchachos, tanto en chicos como en chicas. Este resultado debe hacer reflexionar a quienes tienen encomendada la confección de estos programas.

Son nueve los tipos de programas elegidos, incluyendo bajo la rúbrica de «otros» los que no han podido ser clasificados en las nueve rúbricas citadas

A continuación se examinan los tipos de programas que menos agradan a los encuestados: donde se acusa el sentido de rechazo patente es en los programas «didácticos». Los porcentajes de rechazo son los más altos que aparecen en todos los programas.

Trata después de los aspectos psicológicos, socioculturales de los programas.

Por último expone la relación entre las aficiones y audiencias de los encuestados, no pudiendo decirse que el grupo de menores encuestados haya hecho de la televisión el

NOTICIAS DE LIBROS

único y preferente medio de evasión. Las preferencias por otras actividades, tales como deporte, relaciones sociales, cine, lecturas, radio, etcétera, ocupan lugares representativos. Aunque se refleja que son los niños y adolescentes los más adictos a la pequeña pantalla.

José Luis Mirelis

ROGER BARTON: Media in Advertising. (Los medios de comunicación social en la publicidad.) New York, Melgraw-Hill C.º, 1964, IX-559 págs.

La finalidad principal de este libro es triple: 1.º) Orientar a los anunciantes en el terreno de la publicidad, indicando los medios más eficaces para una determinada propaganda comercial; 2.º) proporcionar a los estudiantes de publicidad y «marketing» el conocimiento necesario para usar, de modo inteligente, los medios que puedan servir de vehículo a la publicidad; 3.º) ayudar a «los vendedores de espacio y tiempo» a comprender lo que desean los anunciantes y las agencias de publicidad para poder resolver mejor los problemas que esta clase de propaganda plantea y conocer lo que piensan y cómo proceden.

Además de un completo estudio de todos los medios de comunicación (Prensa, TV., Radio, propaganda por correo), el autor observa y analiza las tendencias modernas. como la automatización aplicada a la selección de medios, y discute el empleo de ordenadores electrónicos en los mismos. Otro tema de importancia y actualidad es el de la publicidad internacional, objeto, asimismo, de estudio en este volumen. La cuestión tan debatida ahora en Estados Unidos, de la medida de la audiencia que recibe el impacto de la publicidad, merece también una sección especial.

El libro, escrito con excelente método didáctico, se divide en los siguientes capítulos:

1) Aplicaciones de la publicidad; 2) Planificación de los medios: 3) Investigación sobre éstos: 4) Los periódicos; 5) Los lectores de «magazines» y de publicaciones agrícolas: 6) Publicaciones donde se puede anunciar con provecho: 7) Televisión: 8) Radio: 9) Publicidad al aire libre (carteles, postes, etc.): 10) Publicidad por correo y otros medios especiales; 11) Publicidad internacional: 12) Aplicación de la automatización a la selección de los medios: 13) Servicios que miden las audiencias y los gastos de propaganda comercial: 14) Ejemplos prácticos de utilización de los medios: 15) Organización y actuación de la función de los medios entre los anunciantes: 16) Las mismas cuestiones respecto a las Agencias de publicidad; 17) Relaciones entre los anunciantes, las Agencias y los medios.

Como apéndices, figuran dos trabajos muy interesantes. El primero de ellos es un glosario de los términos empleados en publicidad (especialmente, en la «compra» de espacio o de tiempo). El segundo es una relación de las asociaciones y agencias de publicidad y de anunciantes así como de los medios (Asocia-

ciones de editores de periódicos y de cadenas de Radio y TV.), de las entidades que investigan la extensión y eficacia de los medios.

El autor de este importante libro dirige una revista especializada en la misma materia que trata («Media-scope») y se ha dedicado personalmente a la publicidad y a la investigación sobre los efectos de la misma. Además es conferenciante fijo de la Escuela Superior de Comercio de la Universidad de Columbia, desde 1947. Ha publicado otro libro, «Advertising Agency Operations and Management» y ha contribuido con varios artículos sobre

publicidad a la Enciclopedia Británica.

Todo el volumen puede interesar a los estudiantes y técnicos en asuntos de propaganda comercial. Para los administradores de periódicos serán de gran utilidad los capítulos 4, 5 y 6, así como los 7 y 8 proporcionarán ideas a los especialistas en publicidad en TV. y Radio.

Multitud de gráficos y tablas estadísticas acentúan el carácter práctico de este manual de propaganda moderna, prologado por el especialista norteamericano Walter E. Bothof.

M.a de la Natividad Jiménez Salas

ANDRÉE SANTINI: L'Aide de l'Etat à la Presse. París, 1966, P. U. F., 96 + VIII págs.

«La ayuda del Estado a la prensa» es un término nuevo y hasta casi diríamos chocante; un término que hasta ahora nadie se había atrevido a utilizar, por un extraño pudor sin razón de existencia y que el profesor Santini viene a romper al ser este el título del libro que ahora reseñamos y que con prólogo del profesor Colliard da a la luz su tesis doctoral en la Facultad de Derecho y Ciencias Económicas de la Universidad de la Sorbona. Una tesis bien planteada, escrita en un estilo periodístico de gran reportaje e imprescindible para toda aquella persona que quiera comprender el estado y desarrollo de la actual prensa de un país, Francia, que partiendo de los supuestos de libertad de expresión proclamados por su historia constitucional y sus tradiciones políticas se encuentra, como tantos

otros países, en el camino de la antítesis de esa misma historia y tradiciones. La libertad proclamada ha sufrido un proceso de mediatización y no por parte del poder político precisamente, gran temor del liberalismo clásico, encontrándose una trama económica que la oprime y le hará volver sus ojos hacia su enemigo tradicional, el poder político, para recabar de éste los medios que le permitan una subsistencia medianamente independiente y competitiva, alegando para ello el carácter de servicio público que su labor presta a la comunidad.

El estudio y análisis de esta ayuda constituye el objeto de la tesis, si bien centrada exclusivamente en Francia y planteada por el autor en dos grandes epígrafes: A) La magnitud y criterios de la ayuda; B) Los beneficiarios de la misma.

- A) La ayuda y sus formas. ¿En que consiste la ayuda del Gobierno francés a la prensa y que viene a representar alrededor de 2.000 millones de A. F., es decir, algo asi como los dos tercios de la ayuda nacional a los ferrocarriles? Repasando los textos legales, Santini ha encontrado tres tipos de ayuda, que son los siguientes:
- 1) Fiscal, a través de las exoneraciones de patente, tasa local y T. C. A., o bien de favores especiales como son el reembolso del 15 por 100 de las compras de material y la exoneración de los fondos dedicados a la adquisición de nuevos materiales. Todo ello representa alrededor de los 1.500 millones de N. F.
- 2) Postal, con las reducciones reglamentarias del 50 por 100 de las conferencias y comunicaciones interurbanas, el precio especial para el alquiler de las líneas, el 50 por 100 de reducción en el precio de los telegramas y alquiler de teletipos, el 50 por 100 de reducción en el transporte con arreglo a la tarifa G. V. 32 y una tarifa postal especial.
- 3) Técnica, centrada muy especialmente alrededor del suministro de papel a los órganos de expresión y de una partida de ayuda para la difusión de las publicaciones en el extranjero, que supone 6.200.000 francos.
- B) Los beneficios de la ayuda. ¿Quién se beneficia de la anterior enumerada ayuda? ¿Qué criterios se siguen para su aplicación? A la respuesta de estas dos preguntas está dedicada la segunda parte de la tesis en la que se estudian los dos tipos de criterios para la aplicación de aquélla y el organismo encargado de determinarla.

- 1) Criterios fiscales: determinados en base al Decreto de 13 de julio de 1934, que establece las condiciones que debe reunir una publicación para acogerse a tales beneficios y que son los siguientes:
- a) Tener un carácter de interés general en cuanto a la difusión del pensamiento, bien sea información, educación, instrucción o recreo del público.
- b) Satisfacer las obligaciones de la Ley sobre la prensa.
- c) Aparecer por lo menos una vez al mes y de forma regular.
- d) Ser vendida al público o a los órganos de prensa en un precio marcado o por abono, pero nunca de forma gratuita.
- e) Tener como máximo los dos tercios de su superficie dedicados a la publicidad o los anuncios.
- f) No estar asimilados, a pesar de su experiencia de periódicos, prospectos, catálogos, almanaques, carteleras de espectáculos, etc.

No obstante, es de tener en cuenta que la Ley establece además, y a título excepcional, estas ventajas a las publicaciones de antiguos combatientes y a las sindicales, aun cuando no reúnan los anteriores resitos.

2) Criterios postales. Estos están determinados de acuerdo con los artículos 90 y 91 de la Ley de Finanzas de 16 de abril de 1930, modificada por el artículo 32 de la de 8 de septiembre de 1950, reservándose por ellas beneficios a todas aquellas publicaciones editadas «en un principio de interés general por su instrucción, información y educación del público» y debiendo reunir además los siguientes requisitos:

- a) Aparecer por lo menos una vez al semestre.
- b) Satisfacer las obligaciones de la ley sobre la prensa.
- c) Estar registrados previamente en la Dirección de Correos.
- d) Poseer un certificado de inscripción expedido por la Comisión Paritaria de Publicaciones y Agencias de Prensa.

Además está prevista la aplicación y como régimen especial y excepcional de los beneficios a las publicaciones escolares, siempre que sean dirigidas y editadas por la autoridad académica.

Hasta aqui llega el legislador; pero, como señala Santini, evidentes lagunas hemos de apreciar en su labor, y muy especialmente la de que aquél no haya tenido en cuenta ni directa ni indirectamente los criterios morales o sociales y se haya limitado a sostener un principio de generalidad indiferenciada con las solas excepciones que ha recogido la ley.

Vista la ayuda y las condiciones para su aplicación, el siguiente paso debería ser el estudio de la entidad o entidades que determinen los criterios de ejecución. ¿Quién ejerce esa función en Francia? La respuesta a esta cuestión ha llevado al autor a dos consideraciones: la primera de ellas a estudiar la diversidad de pareceres entre los diferentes organismos de la Administración para la adjudicación de los beneficios a las empresas de información y prensa, y la segunda, como consecuencia de la anterior situación, al análisis de la recién creada Comisión Paritaria de Publicaciones y Agencias de Prensa. Comisión que en la actualidad detenta las prerrogativas de adjudicación y que ha

venido en parte a salvar la multiplicidad de criterios existentes con anterioridad a su creación, estando formada en 1960 por los siguientes representantes: uno del Ministerio de Información, dos del de Finanzas, uno del de Correos y Telecomunicaciones, uno de Asuntos Exteriores, uno de Justicia, uno de Industria y Comercio, uno de Ultramar, siete de las Empresas periodísticas, tres de Agencia y Prensa y un miembro del Consejo de Estado, actuando este último como Presidente y el del Ministerio de Información como Secretario General. ¿Ha terminado con ella el problema? El autor se muestra pesimista. Santini jurista piensa en la vitalidad y presencia efectiva que el Derecho ha de tener en la realidad y ante una realidad que evoluciona con rapidez hoy llega a sobrepasar a la norma jurídica, desfasando el binomio norma-realidad en favor de esta última. Ante su consideración aparece toda esa gama de nuevos medios y órganos que han nacido en el panorama francés de los últimos años y entre ellos una considerable prensa técnica y las llamadas revistas sonoras, nuevos medios de los que el Derecho no tiene conocimiento, pero al que el Estado no debe impedir su progreso, sino bien al contrario, fomentarlos impulsándolos. Sólo una publicación de este tipo y tras una intensa y dura lucha, ha conseguido del Ministerio de Finanzas y como excepción particular (Special Sonore) por Orden de 23 de diciembre de 1960 la aplicación del artículo 105 de la Ley de Finanzas. Aun a pesar de ello, Santini nos mostrará cuán beneficioso ha sido el papel jugado por la Comisión y muy especialmente los frutos

de la tutela del Consejo de Estado. Todo lo conseguido ha sido gracias a ella, siendo de destacar su papel en el logro del Estatuto para las «magazines sonores».

¿Qué podríamos obtener a modo de conclusión? Existe un hecho: la ayuda del Gobierno francés a la prensa representa ni más ni menos que la cantidad de 1.814.387.744 A. F. y esta cifra es, a juicio de muchos, una provocación. Todos la discuten. De un lado los periodistas; de otro los funcionarios. La exención fiscal es casi total. Ahora bien: sería necesario encontrar soluciones a estas preguntas: ¿Por qué se ayuda a empresas rentables? ¿Por qué el contribuyente tiene que enriquecer a los grandes puntos capitalistas? De hecho estas empresas dejarían de ser rentables sin la ayuda, pero ¿son verdaderas empresas públicas? ¿No se está protegiendo a la prensa especializada en el corazón y el crimen y haciendo de ello un negocio? ¿Se podría dar un paso entonces a un criterio selectivo? ¿Esta distinción entre buenos y malos no abrirá la puerta a la comisión de los grandes abusos? ¿No sería un arma aprovechar por el Gobierno contra sus rivales políticos? ¿Dejaría de ser la libertad un todo? ¿Qué solución puede o podría existir? Quizá la única sea que debe seguir la ayuda, pero sólo en función de que la prensa favorece la formación del ciudadano; por esa razón muchos abusos deben ser tolerados, o se debe correr el riesgo de que se cometa.

Con esta tesis concluye el libro, al que el autor ha añadido una sumaria bibliografía y un anexo legal y documental en el que recoge el más importante material por él utilizado.

José Antonio Carmona

Domenico De Gregorio: Metodología del Periodismo. Vers. esp. por José María Desantes. Prefacio de Francisco Fatterello, Madrid, Rialp, 1966, 128 págs. 1 h. (Libros de Periodismo Rialp. Serie Manuales y libros técnicos, 5).

El sujeto activo, el medio, el objeto, el sujeto receptor y la libertad de Prensa, son los títulos de las cinco partes en que el doctor De Gregorio divide su obra.

De acuerdo con este esquema, la obra se ocupa, en primer lugar, del periodista, su preparación y especialización, dentro del periódico, según sus funciones y cometidos: Director, subdirector, redactor-jefe, etcétera; su responsabilidad (juridica, social, política) y su libertad, etcétera.

En el siguiente capítulo, dedicado al medio, De Gregorio determina la finalidad y funciones —informativas, políticas y sociales— de los periódicos, a los que clasifica de acuerdo con su periodicidad, género, difusión y formato. Cualquier periódico para funcionar requiere tres órganos fundamentales: Direcciónredacción, Administración y Tipografía. Aparte de las publicaciones periódicas, que proporcionan las noticias de modo directo, asisten los medios indirectos de difusión de no-

ticias que son: Agencias de Prensa, Oficinas de Prensa y Conferencias de Prensa.

En el capítulo dedicado al objeto, la materia prima del periódico, hace el autor una amplia división del contenido del periódico en noticias e ideas. La noticia en su proceso de elaboración pasa por cuatro fases: recogida de los datos, transmisión al periódico, selección y elaboración y publicación.

Las fuentes de que se surte el periódico de noticias pueden ser exclusivas (informadores, redactores, enviados, reporteros propios) o generales (medios indirectos). medios de transmisión de noticias usuales son: medios postales, teléfono, radioteléfono o radiotelégrafo, telefoto, teletipo, sistema facsimil Seleccionada la noticia, se pasa a su elaboración: elaboración del contenido, orden de exposición, elaboración formal, etc. Su distribución en una u otra página del periódico y en un lugar u otro de la página puede tener valor decisivo para la noticia que sea más o menos leída. por lo que la confección es elemento esencial, Existen cuatro tipos fundamentales de confección: simétrico. contrastante, diagonal e irregular.

El sujeto receptor es el lector del periódico y de él se ocupa De Gregorio en el capítulo siguiente. Los estudios acerca de los lectores se han ocupado de su número, calidad, costumbres y preferencias. Dedica especial atención a la encuesta realizada en 1949 por Wilbur Schramm. con un periódico vespertino de Illinois y las que se han hecho en torno a la «legibilidad» y «comprensibilidad» del texto periodístico.

Tema del capítulo último de la obra es el siempre debatido tema de la libertad de Prensa, que estudia en sus vertientes jurídica, en el plano internacional, libertad activa y pasiva, económica, etc., y en el que analiza también el problema cada vez más frecuente que plantea la concentración de empresas periodísticas. Ante el peligro en que considera se halla la Prensa de perder la libertad y rechazado el remedio del dirigismo «de la prensa» y no pareciéndole muy eficaz la «teoría de la responsabilidad social» que propugna Schramm, considera que la única solución estará en el progreso de los medios técnicos que pueda reducir a cantidades irrisorias el coste económico de la difusión de las noticias y de las ideas, si bien, tal vez, conseguida la libertad económica, los políticos limiten de nuevo su libertad jurídica y un nuevo ciclo habrá dado comienzo.

Mercedes Agulló Cobos

J. EDWARD GERALD: The Social Responsibility of the Press. The University of Minnesota Press, Minneapolis, 1964, 214 págs.

Se trata de la segunda edición de este libro. La primera data de 1962. En el prólogo, el autor (Profesor de Periodismo de la Universidad de Minnesota) manifiesta que ha podido reunir y organizar el material de su obra gracias a la Escuela Superior de Periodismo de su Universidad y que su fuente de información ha sido «The National Newspaper Survey», sostenida e n parte por la citada escuela.

Con rigor científico, el profesor Gerald divide su estudio en las siguientes secciones: 1) Definición de la sociedad y afirmación de que cualquier medio de comunicación es importante para la misma; 2) Revisión de la política tradicional del autogobierno de la comunidad social y de la parte que tienen en él, teóricamente, los medios de información y comunicación; 3) Revisión de la Prensa como negocio, incluyendo en el Periodismo sus formas radiofónicas y televisivas; 4) Descripción de la Prensa bajo el aspecto financiero e industrial considerando los progresos llevados a cabo en el campo de la tipografía y de la electrónica; 5) Análisis del ambiente en que se desenvuelven los propietarios de los medios informativos, a fin de que el lector pueda valorar la relación que existe entre las circunstancias en que se mueve el empresario de periódicos y el contenido de éstos; 6) Una explicación de lo que es el mercado de la información y del arte popular, como fundamento para juzgar el espíritu actual de crítica hacia la Prensa, la Radio y la Televisión; 7) Un examen de la estructura moderna de la población y de la industria. que ha perjudicado a la moral de la comunidad social, obligando a los técnicos de la información a rehacer los lazos morales mediante instituciones sociales que o no se comprenden del todo o no se manejan con facilidad; 8) Una revisión del criticismo contemporáneo sobre el contenido y el efecto de la comunicación social masiva. Por último, el autor especula sobre una nueva forma de organización que pueda discutir y ampliar las normas éticas del Periodismo y que sea también

capaz de fortalecer los medios de comunicación a fin de que éstos puedan, a un tiempo, satisfacer las exigencias de la nueva ética colectiva y del antiguo sistema de autogobierno de la comunidad social.

Esta parte del libro es la que ofrece mayor interés, ya que el autor, al recapitular sus ideas y sus datos en estas páginas, discurre sobre el tema concreto de las influencias que actúan sobre la opinión pública.

El desarrollo de los medios de comunicación trae consigo, en Norteamérica, la formación de grandes unidades de tipo económico-industrial. Y, como resultado de ello, el medio que había sido estructurado para la tarea intelectual de proveer de noticias y de exponer opiniones se convierte en una fábrica destinada a la producción de propaganda comercial para la masa. Los medios modernos americanos suministran información y entretenimiento con el propósito esencial de conseguir y conservar un público de habituales lectores, oyentes o televidentes cuya atención pueda ser vendida a los anunciantes. En un diario, por ejemplo, los servicios de reporterismo, redacción, así como las páginas dedicadas a editoriales o colaboraciones, representan, desde el punto de vista financiero, una pequeña parte del todo. Y, sin embargo, la función de informar y orientar al lector es lo que la sociedad necesita para su autogobierno. Las noticias constituyen la esencia del Periodismo y la Constitución norteamericana protege a la Prensa de la interferencia del Gobierno en este terreno.

Al adquirir la publicidad el lugar más importante en los periódicos, se han cambiado los papeles entre la información y la propaganda comercial y se ha creado una situación confusa en el control de la exactitud v de la interpretación de las noticias. No es la primera vez que se da esta confusión, pero sí es la primera ocasión en que se ha producido de un modo natural, por el cambio experimentado en la estructura económica de los medios de información. La presentación objetiva de las noticias depende ahora de la habilidad de los periodistas. que tienen en cuenta los grupos importantes de la sociedad nacional e internacional.

La reserva de las fuentes de información es, en principio, análoga al secreto profesional de los abogados, médicos y sacerdotes. Como es imposible que las Agencias de noticias supervisen el trabajo de todos sus corresponsales, los periodistas tienen que comprobar y corregir su labor unos con otros y, cuando lo hacen asi, deben forjar y poner en práctica un sistema de autocontrol basado en la ética profesional, El hecho de que se encuentren colocados en un negocio que se dedica principalmente a la venta de bienes de consumo y de servicios, no modifica para nada la línea de su responsabilidad (ni la de los empresarios del negocio) hacía la sociedad.

La ética es, pues, «un límite puesto al negocio». Pero ¿cabe una estructura ética dentro de una firma comercial individual, dentro de la industria de los medios de comunicación, que conceda una protección adecuada a las necesidades de la comunidad?

Esto sólo puede lograrse con un elevado grado de entrenamiento y disciplina en las Redacciones de la

Prensa (escrita, hablada o televisada); un nivel de profesionalismo en los periodistas, una colaboración entre propietarios y directores que ahora apenas existe en los Estados Unidos

Para conseguir todo esto, el autor estima que un Consejo de Prensa puede servir de gran avuda. Los ingleses, con un sistema de Prensa casi idéntico al de Norteamérica. instituyeron un Consejo General de Prensa en 1953. Se trata, como es sabido, de un organismo independiente compuesto por veinticinco miembros procedentes de las organizaciones de empresarios, directores y periodistas, con jurisdicción de carácter nacional. Quince miembros representan a los directores y periodistas y veinte a los propietarios de periódicos. Los consejeros son elegidos por los grupos a que pertenecen para un mandato de tres años de duración.

Los fines del Consejo británico son: defender la actual libertad de Prensa; mantener el nivel profesional y comercial lo más alto posible; revisar los problemas del acceso a las fuentes de información; ayudar a la educación para el Periodismo; promover una relación funcional adecuada entre todos los sectores de la profesión; estimular los trabajos de investigación; estudiar la concentración y el monopolio de la Prensa; publicar informes sobre su actividad y sus investigaciones.

El autor no oculta sus dudas sobre la falta de libertad de información de la Prensa «libre y responsable» de Norteamérica. ¿Remediaría esta situación un organismo semejante al Consejo de Prensa británico? ¿Querría algún partido político de los Estados Unidos modi-

NOTICIAS DE LIBROS

ficar la primera enmienda constitucional para reformar el sistema actual de la Prensa? El espíritu de ética profesional de los periodistas americanos debe ser una poderosa defensa para la Opinión Pública, mientras se inicia una posible reforma jurídica de la información.

Jefferson decía que cuando el pueblo tiene libertad para leer y entender, todo marchará bien. Pero hablaba cuando América del Norte era una sociedad de estructura agraria y sobraba tiempo y espacio. Ahora, hay motivos para dudar de

que el pueblo es libre, como lo era Jefferson, y de que lo que lee y ve le traiga comprensión y control de los elementos fundamentales de la libertad política, termina el Profesor Gerald.

Este libro, enriquecido con abundantes notas y con la edición de un completo índice, puede servir de orientación para enfocar mejor los urgentes problemas que se presentan en el campo de la información moderna en relación con la opinión pública.

M.ª de la Natividad Jiménez Salas

Heinz Dietrich Fischer: Die grossen Zeitungen. Porträts der Weltpresse. Munich, 1966, 306 págs., 11 × 18.

De los siete mil diarios que se publican en todo el mundo solamente unos pocos logran traspasar los límites nacionales. La causa está, principalmente, en las elevadas exigencias de calidad y de inversión financiera que lleva consigo un periódico importante. Para que un diario pueda considerarse como tal necesita reunir las siguientes condiciones: abundancia de informaciones y comentarios sobre política, economía y cultura; editoriales bien fundamentados y formadores de opinión; valentía de la Redacción en buscar noticias interesantes y en comentarlas en orden al bien común; numerosos y competentes colaboradores: dedicar amplio espacio a los acontecimientos mundiales y tratarlos sin provincianismos; calidad de estilo en toda clase de artículos de excelente impresión y confección y titulación ecuánime, sin sensacionalismos; una larga tradición liberal y, también, independencia política y económica. Y para que se le considere periódico mundial ha de tener además difusión internacional, con resonancia habitual en el mundo.

El científico alemán de Periodismo --actualmente en el Instituto de Publicística de la Universidad de Münster- H. D. Fischer ha seleccionado, siguiendo los criterios antedichos, trece periódicos representativos, uno por país, excepto en Alemania que presenta dos. Ha escogido no los de mayor tirada, sino aquellos más formativos de la opinión y que son más leídos en el extranjero. Los presenta por orden cronológico de fundación, dedicando a cada uno de ellos amplios capítulos independientes. Narra el desarrollo histórico partiendo del programa expuesto en sus respectivos primeros números y sigue su trayectoria hasta el momento presente.

Los diarios mundiales estudiados son: «Berlingske Tidende» (1749,

NOTICIAS DE LIBROS

Copenhague, tirada actual: 176,000 ejemplares); «Neue Zürcher Zeitung» (1780, Zürich, 82.000); «The Times» (1785, Londres, 258.000); «Die Presse» (1848, Viena, 43.000); «The New York Times» (1851, Nueva York, 729.000); «La Prensa» (1869, Buenos Aires, 265.000); «Corriere della Sera» (1876, Milán, 528.000); «Svenska Dagbladet» (1884, Estocolmo, 153.000); «Pravda» (1912, Moscu, 7.000.000); «Le Monde» (1944. Paris, 282.000); «Die Welt» (1946, Hamburgo, 296.000); «Jen-min Jihpao» (1948,Pekín, 2.000.000), y «Frankfurter Allgemeine Zeitung» (1949, Frankfurt del Main, 282.000). Al lado de periódicos tan antiguos como el «Berlingske Tidende» -cuyo nombre procede del impresor Ernst Heinrich Berling, que obtuvo hace más de dos siglos la licencia para editarlo- el «Neue Zürcher Zeitung» ---famoso por la objetividad de sus opiniones- y el «Times» londinense, cuatro fundados después de la Segunda Guerra Mundial: el francés «Le Monde» -sucesor de «Le Temps»—, el chino «Jen-min Jih-pao» (significa «Periódico popular») y los alemanes «Die Welt» y «Faz». El «Welt» fue permitido por las autoridades inglesas de ocupación de la zona de Hamburgo y apa-

reció con la tónica del británico «Times»; el «Frankfurter Allgemeine Zeitung» continuó el buen clasicismo alemán y todavía conserva la letra gótica en los titulares de sus comentarios. Destaca el autor que el casi centenario «La Prensa», dé Buenos Aires, es el campeón de la libertad de expresión en América del Sur y que por la seriedad de su información y por las obras benéficas y educacionales que costea, alcanza categoría de institución nacional. En cuanto a «Pravda» y «Jen-min Jih-pao» es de suponer que el autor haya hecho excepción acerca de su independencia y liberalismo, ya que ambos son órganos centrales de sus respectivos partidos comunistas estatales. Creemos que en la lista falta el japonés «Asahi Shimbun», el de mayor tirada del mundo y que, además, reúne las condiciones requeridas.

Quedaría más completo este interesante libro si al final de cada períódico se hiciese constar de modo sistemático las características técnicas actuales de formato, número de páginas, procedimiento de impresión, etc., y también un facsimil de sus primeras planas, ya que carece totalmente de ilustraciones.

Pilar Sanz de la Villa

7

ROSALYNDE AINSLIE: The Press in Africa: Communications Past & Present. Gollancz Ltd., Londres, 1966, 256 págs.

Después del libro de Helen Kitchen, editado en 1956, ha habido que esperar una década para ver aparecer otro estudio sobre la prensa africana, pero esta vez abordando someramente otros medios modernos de comunicación social,

como la radio y la televisión. La autora se apresura a manifestar que no se trata de un libro escrito por un «experto» ni se pretende tampoco agotar el tema, lo que sería bastante difícil si se tiene en cuenta la discontinuidad de los medios —especialmente en lo que se refiere a la prensa propiamente dicha—, la falta de estadísticas e informes y la complejidad de los varios sistemas de comunicación vigentes en cada país africano.

Un estudio de esta naturaleza pondrá necesariamente de relieve la «satelización cultural» de Africa a partir del siglo xix, como ha dicho uno de sus críticos, revelando también la dependencia técnica y económica -en muchos casos- de los medios modernos de comunicación africanos, y a este respecto reconoce que «hasta que Africa no posea el completo control de sus propias comunicaciones no se ganará la batalla por la independencia total..., ya que quien controla las comunicaciones controla algo más que unos medios para transmitir mensajes: tiene el poder de crear, para su audiencia, una imagen del mundo y, más importante aún, una imagen de sí mismo».

La creación de una prensa escrita remonta a 1800 en Suráfrica con la «Gazette», de Cape-Town, y a 1801 en Sierra Leona con la «Royal Gazette and Sierra Leona Advertiser», pero en el Africa francófona sólo en 1885-6 aparecerán los primeros periódicos senegaleses («Le Réveil du Sénégalais» y «Le Petit Sénégalais»), siendo la prensa en estos territorios -hoy Estadosmucho menos desarrollada, sin haber llegado a estar dotada de empresas africanas, como la nigeriana, del pionero de la prensa moderna autócnota, Namdi Azikiwe «Zik», ni de imperios periodísticos de la envergadura del grupo «Argus» que, vinculado a grandes intereses mineros (como la «Central Mining Selection» o la «Anglo-American Corporation»), controla casi toda la gran prensa sudafricana y rodesiana.

En lo que se refiere a la radio y a la televisión, estima —y en esto están de acuerdo unánimemente «expertos» y «no expertos»— que la primera tiene, y seguirá teniendo, debido a su impacto psicológico sobre las masas africanas, un papel importantísimo en el desarrollo de las sociedades africanas, que gozan del triste privilegio de tener los índices de analfabetización más altos del mundo. En cuanto a la televisión, considera que sólo podrá tener una función educativa, ya que sería una irresponsabilidad invertir en equipos televisivos tan costosos cuando no existen aún las condiciones favorables que la harían eficaz como medio de comunicación social, dándose la paradoja que un país en que estas condiciones prevalecen -Sudáfrica— haya optado por prescindir de ella.

¿Hasta qué punto es cierto que «Africa es el continente que amordaza la prensa»? Lo que es evidente es que, por motivos políticos, los Gobiernos de estos nuevos países se muestran reticentes a permitir una prensa privada que escape a su control directo e influya el reducido público lector; la coyuntura interna actual impide el florecimiento de una prensa libre (las excepciones más notables a esta regla serian quizá la prensa del Congo-Kinshasa, Costa de Marfil, Nigeria, Madagascar y Senegal). Las constituciones reconocen generalmente la libertad de prensa, pero las disposiciones legales la reducen considerablemente. Pero no es siempre el Gobierno el único obstáculo: compañías mineras (como la «Lonrho» en Zambia) o agencias de prensa y publicidad (como «Havas», en el Africa francófona) pueden representar también serias trabas a la libertad efectiva de la prensa, y donde las empresas periodísticas son por lo general deficitarias, los subsidios gubernamentales o privados extranjeros pueden condicionarla de una u otra manera.

En sus últimas páginas hay algunas reflexiones de interés, como la que citamos a continuación: «Hay, después de todo, un círculo que se debe romper. Los medios modernos de comunicación social no podrán florecer hasta que no se logre un nuevo nivel de alfabetización y educación de masas, pero los programas de educación de masas necesitan el empleo de estos medios para ser llevados a cabo. El desarrollo económico es necesario para proveer el capital necesario para la

expansión de la educación y de los medios de comunicación, pero el desarrollo económico puede acelerarse sólo cuando se hayan establecido las comunicaciones y el nivel educacional mejorado. Un "nuevo" país debe empezar por algo: por las comunicaciones.»

Un análisis histórico y presente de la prensa africana supone un acopio de datos —algunos bastante recientes— nada fáciles de obtener. El mérito de la autora no consiste en haberlo logrado solamente, sino en presentar, por primera vez después de la independencia, un panorama objetivo, si bien no siempre guiado de criterios analíticos apropiados, de la prensa africana. Por ello suponemos que es una manera indirecta de alentar a los «especialistas» para que se ocupen de la prensa del tercer mundo...

Luis Beltrán

O. C. D. E. Le Tourisme dans les pays de l'O. C. D. E. L'Organisation de Cooperation et de développement Economiques. Paris, 1965, 152 págs.

Este gran acontecimiento de los tiempos modernos que es el turismo, es ya no sólo un hecho de importancia social, política o económica, sino también una nueva disciplina que tiende a ser autónoma y con rango científico.

Una de las primeras publicaciones con carácter sistemático y criterio científico es el contenido de la que ahora damos noticia.

Bajo el nombre «El turismo en los países de la O. C. D. E.» se estudia por el Comité de Turismo de esta Organización la evolución del turismo en sus países miembros durante el año 1964 y primeros meses de 1965.

En el prólogo de esta publicación se pone muy en claro que este Comité ha adoptado la definición de «Turista extranjero» recomendada por el Comité de Expertos Estadisticos de la Sociedad de Naciones de 1937: «Se considera turista extranjero a toda persona que se desplaza durante veinticuatro horas o más de un país a otro distinto del que tiene fijado su domicilio habitual.»

Seguidamente se afirma «que esta definición puede ser aplicada al plano nacional y entenderse en consecuencia por turista a toda persona que se traslada de un lugar a otro, al menos, por veinticuatro horas».

Esta definición de turismo interior, asi nacida, se corresponde con la definición que del referido turismo interior se ha formulado en el anexo a nuestro Plan de Desarrollo Económico y Social relativo al turismo (Capítulo II-2.0.0).

Se hacen estas consideraciones porque los resultados a los que se llega en este trabajo fundamentan su validez a nivel internacional en la necesidad de homogeneizar las cifras y como requisito previo la formulación de conceptos básicos con sentido univoco, cuestión esencial para la certeza en las cifras de la estadística turistica.

En primer término se da una visión de conjunto sobre la evolución del movimiento turístico internacional en los países miembros, estudiando por separado lo relativo al turismo intereuropeo, de una parte, y entre los países de Norteamérica y Japón, de otra; sin perjuicio de analizar la interacción entre los dos bloques geográficos.

La dimensión económica del turismo se analiza en el capítulo segundo, donde se pondera la importancia de esta faceta en cuanto a pagos internacionales, pues supone un 20 por 100 de las divisas de Italia y hasta un 40 por 100 en el caso de España, ambos casos en su dimensión positiva a diferencia de lo que ocurre en Estados Unidos y en Alemania que son países donde los gastos por turismo internacional son superiores a los ingresos.

Se dedica un capítulo especial al turismo nacional en los países miembros.

La doble relación entre turismo y nivel de vida es también analizada: de cómo el turismo acelera la mejora de la infraestructura de las comunicaciones, al tiempo que la perfección de los servicios aéreos, navales y terrestres de transportes provoca un turismo mejor y más denso.

Como la expansión del turismo plantea muchos problemas, el Comité de la O. C. D. E. ha decidido tener informados a los gobiernos para planificar la política hotelera de transportes, de mano de obra turística, de enseñanza sindical, etc.

En su octava conclusión se subraya y recuerda que el aspecto económico de turismo no debe hacernos olvidar los aspectos social y cultural, especialmente porque el turismo va a jugar un gran papel en la utilización del ocio, razón esta porola que se debe desarrollar el turismo social y el turismo de los jóvenes a través de las fronteras.

Y finalmente recomienda una estrecha relación entre los diversos países, especialmente entre estos dos bloques: los que están desarrollados y los que no lo están, en materia turística.

Se subraya el aumento de camas disponibles en la hostelería española, que ha crecido en un 15 por 100, porcentaje que es mucho mayor si se tienen en cuenta los nuevos métodos adoptados de cooperación con los particulares.

Se subraya que España tiene un enorme desarrollo turístico y que a tal fin se dedicaron cuantiosas sumas por el Plan de Desarrollo, siendo también España quien va en cabeza con una tasa de crecimiento del 17 por 100 en la dimensión viajerokilómetro; el parque de automóviles

ha aumentado con un indice muy alto, del que es partida notable los coches utilitarios.

La simplificación de trámite y documentos aduaneros es también un éxito del Comité de Turismo de la O. C. D. E.

Unos cuadros estadísticos concre-

tan los datos bilaterales y de conjunto, respecto a los países de la O. C. D. E., analizándose la duración media de los viajes y la calidad de los viajeros en razón de los gastos como reflejo de un «status» socio-económico.

Esteban Mestre

H. GERTH y C. WRIGTH MILLS: Carácter y estructura social. Editorial Paidos, Buenos Aires, Biblioteca de Psicología Social y Sociología, 438 págs.

Dice Robert K. Merton en el prefacio a este libro que su objetivo principal es el presentar de una manera sistemática un enfoque generalmente muy olvidado en los estudios de psicología social, esto es, que las instituciones políticas, económicas, militares, religiosas y familiares, así como sus transformaciones históricas, están relacionadas con el carácter y la personalidad, con la vida privada al igual que con la vida pública de los que viven en la sociedad. Este libro podría, en consecuencia, considerarse como una psicología de las instituciones sociales orientada históricamente.

El propósito general de los autores, paladinamente declarado en su prólogo, es estudiar las personalidades de los hombres con relación a los tipos de estructuras históricosociales. Tratan de analizar la conducta y el carácter, comprendiendo las motivaciones de los hombres que ocupan diferentes posiciones en distintas estructuras sociales. Y desean comprender cómo las doctrinas y los símbolos contribuyen a las motivaciones requeridas para el desempeño de determinados roles, por personas que están en estructuras institucionales.

En cualquier caso, en el libro están presentes las dos tradiciones básicas de la psicología social: la freudiana y la marxista, como grandes perspectivas, como grandes cuerpos de trabajo, lo que obliga a considerar, respectivamente, no sólo a Freud y a Marx, sino también a Mead y Max Weber. Dichas perspectivas, la del carácter y la de la estructura social, deben ser coordinadas, y así se hace en el ibro que se comenta, por cualquier investigación teórica moderna en el terreno de la psicología social.

El libro está estructurado en cuatro partes, de las que la primera es una introducción en la que se expone en forma preliminar los componentes principales de la estructura del carácter y de la estructura social.

En la segunda parte se analiza la concepción de estructura de carácter, descomponiéndola en sus elementos, discutiendo cada uno de ellos, e indicando cómo están relacionados entre sí de diferentes maneras. En relación con esto se presta atención particular a los problemas de motivación y al desarrollo de la estructura del carácter como un todo.

En la tercera parte, la más importante, se estudia propiamente la estructura social. En un primer capítulo se examinan los mecanismos generales por los cuales se relacionan las personas y las instituciones. aclarando la psicología de las instituciones y la sociología de las personas y llegando a la conclusión de que los resultados psicológicos de las relaciones sociales a menudo proporcionan las motivaciones necesarias y suficientes para la conducta personal, y, puesto que las relaciones sociales se dan en sociedades, para comprender el ser humano singular, se debe desarrollar una visión general de las instituciones y estructuras sociales. Consecuentemente, en los capítulos siguientes se describen los órdenes y esferas institucionales que han caracterizado, en diversas épocas, las actividades política y económica, militar y religiosa, familiar y educativa, prestando particular atención a los controles sociales que suelen prevalecer en cada uno de estos órdenes o esferas institucionales, y a los tipos de personas que tienden a seleccionar y formar. En otro capítulo se estudia la estratificación social a través de lo que los autores denominan «dimensiones de estratificación» (ocupación, clase, status y poder), cada uno de los cuales proporciona una norma para clasificar a la gente de acuerdo con la oportunidad especifica que tiene cada persona de obtener un determinado valor, permitiendo todas en conjunto, explicar amplitud de estas diferentes oportunidades. Finalmente se examinan diversas formas en que las instituciones se pueden integrar para formar estructuras sociales dinámicas.

La cuarta y última parte comienza con la colaboración de un modelo de cambio histórico-social a partir de la idea de estructura social desarrollada con anterioridad. Para los autores, cambio social es todo lo que puede ocurrir, en el curso del tiempo, a los roles, a las instituciones o a los órdenes que constituyen una estructura social: su surgimiento, su crecimiento y su decadencia. Dentro del modelo de cambio social pueden situarse fuerzas dinámicas, como el liderazgo y las diversas formas de conducta colectiva. El liderazgo es, en términos amplios, una relación entre el líder y el seguidor, en la cual el líder influye más de lo que es influido: a causa del líder los seguidores actúan o sienten en forma diferente de lo que ocurriria de otro modo. Junto al liderazgo, las diversas conductas colectivas están en la entraña de los cambios sociales. Como formas de conductas colectivas estudian Gerth y Mills, los agregados, muchedumbres y públicos; los movimientos, partidos y grupos de presión; la revolución y la contrarrevolución; y los movimientos y partidos anticapitalistas. Pero ninguno de estos fenómenos puede comprenderse sin una referencia pertinente a la estructura social que constituye su contexto, ja que, después de todo, la conducta colectiva es la conducta de la misma gente que, en su vida común y cotidiana, cumple con la rutina de instituciones más o menos estables. Se concluye el libro con una consideración general de las tendencias mundiales que parecen actualmente de muchisima importancia en la modelación de los tipos de carácter que prevalecen en las estructuras sociales modernas. Se está produ-

ciendo un gran proceso de fusión social y cultural, que sólo se puede comparar con la difusión del helenismo en el Mediterráneo oriental después de Alejandro, o con la fusión, en los estratos urbanos gobernantes de fines de la antigüedad, de los legados de Atenas y Roma bajo los Césares. Militar, política y eco-

nómicamente, vivimos un proceso de lucha por el mundo, que tiene un significado psicológico enorme: somos testigos y participamos en una contienda histórica que decidirá los tipos de hombres y mujeres que existirán en la tierra.

A. F. Fábrega

T. B. BOTTOMORE: Classes in Modern Society. Ed. George Allen & Unwin Ltd., Londres, 1965, 82 págs.

Bottomore es -nos pudiéramos permitir llamarlo asi- un «ensayista» de los aspectos político-sociales y económicos de la sociedad basada en la industrialización. Profesor de Sociología; por lo tanto, conocedor de la mecánica del análisis de los fenómenos que constituyen el contenido del último siglo de la vida humana, ante todo, en el hemisferior norte del planeta. El autor maneja con extremada objetividad un material de observación y estudios propios, que respalda con una bibliografía que reseña títulos de maestros indiscutidos en la materia, como Lukacs, Sorel, Aron, Max Weber, Mallet y otros en sólo ochenta y tantas páginas.

«Classes in Modern Society» no es, en modo alguno, un «libro de programación», sino un resumen concentrado de una serie de estudios sobre temas como: «La naturaleza de la clase social»; «Las clases en la sociedad industrialializada»; «Clase social, política. cultura», etc., y que se basa en un ensayo que el autor publicó en 1.955 bajo el mismo título y de cuyas conclusiones generales se aparta en la edición de 1965, porque —como él mismo lo reconoce en la introducción—

deseaba «discutir de un modo más amplio las varias teorías sociológicas del concepto de «clase», incluír en el estudio más material relativo a las diferencias existentes en la interpretación del concepto de clase y tener en cuenta los cambios registrados en las condiciones sociales y políticas de las sociedades industrializadas durante el pasado decenio». Su objetividad le hace confesar que «este nuevo examen de los problemas me ha llevado a conclusiones que difieren, en varios puntos, de las que he expresado en 1955...»

Bottomore nos ofrece con su libro una especie de «Vademecum» a través del intrincado laberinto de los problemas sociológicos de la Sociedad industrial y de la «conceptuación teórica» de los mismos. Quiere ser, en realidad, una introducción clara al estudio de los mencionados problemas. Parte el autor, en su «rememoración histórica», del «concepto familiar» de la clase en estructuras sociales dominadas por el enfrentamiento entre estructuras «asentadas» y el impulso demoledor de nuevas corrientes, para pasar después al análisis del papel desempeñado por las teorías de Marx en antitesis con las «revisiones críticas» a las cuales, dichas teorias, han sido sometidas a lo largo de lo que va de siglo. Su «idea motor» es que por variar las estructuras sociales varía también la descripción del concepto de clase, según su interpretación, en varias zonas del mundo. Somete a una aguda crítica las «variaciones» y «transformaciones» del concepto de clase a partir de Hegel-Marx para pasar a estudiar después la interpretación teórica y la manifestación práctica del concepto de clase dentro de las dos formas de «sociedad» que han resultado de la evolución industrial de una gran parte de la Humanidad: la capitalista y la socialista (Estados comunistas).

Para Bottomore está fuera de discusión que la evolución de las posibilidades técnicas-industriales y económicas, en general, ha engendrado situaciones nuevas, que han dejado muy atrás -y en un papel anacrónico- aquel binomio del siglo pasado que fue punto de partida y «justificación» de las teorías de Marx: o sea, «el capitalismo liberal» y el «proletariado». (En relacon esta situación recurre Bottomore al testimonio del gran sociólogo polaco Stanislaw Ossowski; Djilas, el escritor yugoslavo, etc. para indicar «las revisiones sucesivas» a las cuales ha sido sometido el concepto de clase en los Estados comunistas, precisamente.) Esta evolución ha tenido por resultado -notorio en los años que vivimosdel empleo del concepto de clase, v todas sus implicaciones, en las esferas de la política social y de la política como tal. de las estructuras sociales existentes. Hoy por hoy, los conflictos industriales han sido institucionalizados y, has-

ta cierto punto, aislados de la esfera puramente política, v. aun cuando esto pudiera aparecer como una exageración, tiene un contenido de verdad, va que en la actualidad los interesados políticos han superado su ligazón con el interés de la lucha de clases... registrándose cierta moderación en las antagónicas posturas de la hostilidad inter-clases... siendo así que las soluciones políticas, dictadas por motivos de emergencia, se han distanciado, hasta cierto punto de problemas y cuestiones que caracterizan el interés de clase. El desarrollo de la Ciencia y de la Tecnología: el emporio económico; la elevación del nivel de vida; las congestiones urbanas piden hoy en día antes que nada, soluciones socio-políticas... v son casi idénticos aspectos de todos los países industrializados. Los cambios sociales que acompañan el surgimiento de la nueva clase trabajadora, como un climax político en el cual la confrontación violenta tradicional entre clases es un acontecimiento raro, han sido interpretados, por muchos sociólogos, en el sentido de que atravesamos una fase crucial de un proceso que se encamina hacia la completa asimilación de la clase trabajadora en la estructura social preexistente, es decir, como un comienzo del fin de la ideología; de una decadencia de las doctrinas socialistas que persiguen. con sus agudas críticas hacia situaciones sociales al día, una alternativa social, o sea, una Sociedad diferente (págs. 69 y 70). Recurriendo unas conclusiones de Serge Mallet, el autor explica «la apatía y la falta de entusiasmo por fines colectivos» en la clase trabajadora, por el hecho de que «el trabajador, como tal elemento de producción, sigue siendo dominado y constrito, mientras que él mismo, en su papel de consumidor, ha experimentado una nueva libertad y una nueva independencia...»

El estudio de Bottomore concentra sus conclusiones en una frase pregnante: «... el fin será la realización paulatina del auténtico ideal de una sociedad como la que con-

cibió Marx: la sociedad sin clases» (pág. 76).

Los cambios registrados en las sociedades industrialazadas —vistas como estructura social—, así como las nuevas experiencias que sacuden a los países subdesarrollados, apuntan, según Bottomore, no hacia una «sociedad de clases», sino hacia una «sociedad jerarquizada», en un futuro no muy distante.

Juan D. C. Coterlán

RENE König. Oliver Brachfeld y otros: Probleme der Mittelschichten in den Entwicklungs'aendern. Westdeutscher Verlag, Colonia y Opladen, 1964, 186 págs.

El contenido de esta publicación -en realidad una revista editada por el «Westdeutscher Verlag» para el Instituto fuer Mittelstandforschung (Instituto de Investigación de las Estructuras/clases sociales medias) de Colonia bajo la dirección de Rene König (número 12) está distribuido, a lo largo de sus 186 páginas, en varios artículos, precedidos por la Introducción de Rene König, quien enuncia el propósito de esta serie de estudios a saber: «...no es 'el factor económico el que nos interesa por el momento, sino el social, ya que la intensificación de la producción económica debe considerarse como consecuencia de una cada vez más amplia diferenciación social...».

Los artículos-estudios son: «Las estructuras (clase) sociales medias en Yugoslavia» (Radomir Lukic); «Algunos resultados de la investigación de los problemas de las estructuras (clase) sociales medias en Turquia», (Hilmi Ziya Ülken»; «Las estructuras (clase) sociales medias

en España» (Francisco Murillo); «Problemas de las estructuras (clase) sociales medias en Sudamérica, ilustrado por el ejemplo de Venezuela» (Oliver Brachfeld); «Las estructuras (lases) sociales medias en los recién constituidos Estados de Africa Occidental» (Wolfgang Teuscher); y «El papel de las estructuras (clase) sociales medias en el desarrollo económico» (Ahmed Muddathir), presentado como «epílogo» de la revista.

Radomir Lukic, en su estudio monográfico de los aspectos social politicos y económicos de la Yugoslavia actual, rechaza la terminología anticuada de «clase media», y adopta el término más amplio alemán de «Mittelschicht», o sea, «estrato» o «estructura social» media, que, según el autor, se sitúa entre «la clase explotadora» y la «clase de los explotados» y que los organismos oficiales yugoslavos conceptúan, ante todo, como «grupos estadísticos y no como agrupaciones auténticamente sociales, aun cuando lo fue-

ran en alto grado...» Lukic, partiendo de tales observaciones, analiza la «posición actual de los pequeños campesinos, artesanos, empleados y profesiones libres», como «todo» que forma «la estructura (clase) social media» de Yugoslavia, subdividiéndola, a su vez, en varios «estratos», según la capacidad de producción y la aportación así como la repercusión en la sociedad vugoslava de las posibilidades de cada «estrato», y llega a la conclusión de que esta «estructura social media» constituye el 50 por 100 de la población yugoslava. La tesis «socialista» del autor es evidente, lo que no impide el que intentara «emancipar» «la estructura social media» yugoslava y «concederle» un importante papel socialpolítico en su calidad de «aliado de la clase trabajadora, bajo cuya dirección se encuentra...» Para Lukic, debido, precisamente, a esta «alianza» con la «clase trabajadora» (que es «la encargada de construir el socialismo y, por tanto, representa el máximo factor político» en Yugoslavia), la «estructura (clase) social media», particularmente el «estrato» campesino, pueden influir poderosamente en el desarrollo social yugoslavo.

El Profesor de Estambul Hilmi Ziya tilken ilustra sus consideraciones con una serie de datos estadísticos, referentes a una serie de ejemplos temáticos, como lo son: «La ciudad de Manisa», «La población de Sivrihisar», «La provincia de Hatay», «La provincia de Elazig» (antigua Harput), «La ciudad de Malatya», para pasar después a un profundo análisis de «La agricultura en Turquia», «La artesanía en Estambul» y, finalmente, «El coste de vida y los ingresos de algunos grupos socia-

les medios». La conclusión del Profesor tilken es que la «europeización» del pueblo turco, en la actual fase de «desarrollo», pudiera entranar ciertos peligros si no se tienen en cuenta las «condiciones culturales tradicionales» del pueblo turco.

Francisco Murillo examina y analiza el problema de «la estructura (clase) social media española», comengando con los «antecedentes» históricos, pasando por la imagen de la España del sigo xix, para abordar a continuación, y con una impresionante cantidad de datos estadísticos y bibliográficos, «La actual estructura de la Sociedad Española»; «La división geográfica y la distribución geográfica de la estructura (clase) social media»; «La producción»; «Densidad demográfica»; «Ingresos»; «El analfabetismo»; «El índice de natalidad»; «La mujer en el trabajo»; «La juventud al margen del trabajo»; «Situaciones políticas y religiosas»; «La antigua y la nueva clase media»; «La conciencia de clase»; «Los cambios registrados por la estructura demográfica». La mayoría de los datos estadísticos procede de publicaciones oficiales del Estado español. comprendidas entre 1950 y 1957.

Las conclusiones de Francisco Murillo son las siguientes:

- «La clase media, para cuya definición hay que tener en cuenta las medidas de valoración de la Sociedad española, representa en España una parte relativamente pequeña de la totalidad de la población.»
- 2) «Debido a la existencia de un numeroso proletariado campesino en el Sur de la Península, es alli en donde la «clase media» es prácticamente inexistente.»

- 3) «Es mayor el porcentaje de la clase media en las provincias industrializadas, aun cuando allí nos encontramos con la existencia de un numeroso proletariado industrial.»
- 4) «El mayor porcentaje de clase media se encuentra en provincias de relativa importancia, poco industrializadas y donde la tierra está mejor dividida.»
- 5) «Como consecuencia de las actuales condiciones económicas ha surgido una nueva clase media, aún no asimilada por la antigua.»
- 6) «Aun cuando no parece evidente la regresión de la antigua clase media, es de suponer que su estado de subcultura no podrá resistir ante los valores, formas de vivir y manera de ser de la nueva clase media.»
- 7) «Debido a que las transformaciones económicas han sido desiguales en el territorio español... se agudiza el contraste entre el Norte y el Sur de España.»

Tanto Oliver Brachfeld como Wolfgang Teuscher trabajan sobre «material virgen», al considerar el estado actual y las posibilidades futuras de la Sociedad y de sus estructuraciones en Sudamérica y en Africa, respectivamente.

Para la situación de la «clase intermedia» (como la denomina Brachfeld) en Sudamérica ha encontrado el autor una calificación adecuada, al hablar de «la clase intermedia» histórica, o sea, la que resultó de la descendencia de los conquistadores españoles, y de la «nueva», que surgió de la emancipación económica, política y cultural de las poblaciones indígenas mezcladas con europeos, principalmente hispanos. Para Brachfeld, el futuro de la «clase intermedia» en Sudamérica la constituirá el resultado de un pro-

ceso selectivo del mismo proceso de mestizaje. Sus conclusiones son optimistas en lo que se refiere a las posibles dimensiones, función social-económica y política de la «clase intermedia» sudamericana, en evidente contraste, no obstante, con el primitivismo de la mayor parte de la población, cuyo grado subdesarrollado justifica la clasificación de los países sudamericanos en la categoría de «pueblos subdesarrollados.»

Wolfgang Teuscher, en cambio, enfoca «históricamente» la situación de las estructuras (clases) sociales medias» en Africa occidental, partiendo del hecho de que en la mayoría de ellos las «instituciones coloniales» siguen formando «el esquema básico» de la sociedad. En contraste con tal situación. emancipación social-política de la población autóctona no lleva el mismo paso que la emancipación política. Y menos aún, por el momento. la cultural. El problema central de los nuevos Estados africanos occidentales consiste, precisamente, en la necesidad de forjarse «una estructura social media» que le falta y que pudiera constituir un puente entre la inmensa mayoría de la población no urbana y los conglomerados urbanos mixtos, en plena transformación, y que a la par que viven de la ayuda que le conceden otros países industrializados, lucha por mantenerse en una posición política que absorbe la mayoría de sus recursos y desvía su interés inmediato de la emancipación del resto del país.

«El papel de las estructuras sociales medias en la evolución económica», de Ahmed Muddathir, representa, de hecho, lo que quiso ser, es

decir, un acertado epilogo, sobre todo para los países subdesarrollados africanos e iberoamericanos. Sus observaciones sobre la inestabilidad política, la subsiguiente inestabilidad económica, un acrecentado impulso nacionalista («el nacionalismo positivo» no es sino «un agresivo nacionalismo») por no admitir aún el concepto de la diferenciación ra-

cista, el vacío social en el cual se mueven las clases dirigentes, así como las influencias «interesadas» de otros complejos geográficos y políticos son una auténtica lección en el más alto sentido académico sobre el tema del subdesarrollo en Africa e Iberoamérica.

Juan D. C. Coterlán

James S. Coleman: Adolescents and the School. Basic Books, Nueva York, 1965, 121 pags.

Tradicionalmente ---se hace notar en el prefacio del libro--- la sociedad ha ignorado los problemas de la educación y la ha dejado en manos de un profesorado insuficientemente pagado y atendido. Esta actitud ha sido, pues, la constante histórica en el proceso educativo. Incluso en sociedades en las que se amó a la pedagogía como en la de la Grecia clásica, se prestó poca atención a las características de las escuelas para niños y su profesorado. Parte de la causa por la que la sociedad no ha prestado el interés debido a la educación es consecuencia del hecho de que las escuelas han ocupado una posición marginal para aquellos que regían la acción social. Así los problemas importantes de la sociedad que los chicos y chicas tenían que conocer eran aprendidos dentro de la familia, ya que el papel que la sociedad concede a las escuelas es de custodia y cuidado de los niños, mientras los adultos se ocupan de negocios importantes.

Es evidente que la educación por sí misma es un asunto importante; para aquellas sociedades que quieran sobrevivir será uno de sus problemas fundamentales. La humanización y democratización de la sociedad tendrá como resultado que los niños no podrán, por mucho tiempo, aprender dentro del seno familiar lo que les es necesario para vivir en sociedad. El papel de los padres como agentes de socialización perderá importancia, para ganarlo la sociedad como conjunto.

Coleman, en este libro, trata de poner en claro los problemas fundamentales de la educación americana, haciendo hincapié en que es preciso resolverlos como meta para la propia sociedad. Así, por ejemplo, los objetivos de la educación secundaria no han estado claros, como se pone en evidencia en el capitulo I, en el cual, brevemente, se señala el tortuoso sendero que la misma ha seguido en los Estados Unidos: para agravar el problema se señala que su «clientela» tampoco ha sido claramente precisada: adolescencia y edad adulta se han mezclado sin límites precisos.

Quizá la parte más importante de la educación se centra en el análisis, desde dentro, del mundo de la adolescencia. Este mundo, cada día, y en casi todas las sociedades, se está convirtiendo en un mundo anarte donde los problemas de los adolescentes son pobremente comprendidos por los adultos, y los adultos, a su vez, muy mal entendidos nor los adolescentes. Una vista del mundo de la adolescencia revela la clase de limitación, presiones y exigencias a las que ésta se encuentra sometida. Esto sugiere la clase de frustraciones que padece el adolescente como consecuencia de la estructura de las instituciones que se hacen cargo de su educación y que ignoran sus problemas. Los capítulos II v III analizan este aspecto de la educación. La información acerca de la relación de la economía v la educación se analiza en el capítulo IV. Se trata en los capítulos V y VI lo que los adolescentes deben aprender con miras a poder subsistir en el mundo moderno, y cómo la educación está influida por la propia estructura social, ya que es un reflejo de la sociedad, y al mismo tiempo se estudia cómo la sociedad puede ser influida a su vez por un tipo u otro de educación.

El interés de este ensayo radica, fundamentalmente, en la visión de conjunto que nos da el complicado mundo de la enseñanza secundaria en América y cómo este mundo, aún en sus intentos de cambio, se enencuentra mediatizado por las teorías pedagógicas —claramente discutibles— de Dewey.

Francisco de la Puerta

L'Enseignement: Une confrontation internationale. Textos reunidos y presentados por Emmet John Hughes. Nouveaux Horizons, 1966, 276 págs.

La Conferencia internacional organizada por la fundación Vassar College para celebrar el centenario del establecimiento de la enseñanza superior en el centro de Poughkeepie. Estado de Nueva York, constituyó un suceso importante por los temas abordados y la calidad y cantidad de los participantes. Intervinieron en las sesiones cuarenta especialistas, que representaban a veinte países de todas los continentes. El tema central de las conversaciones fue: La enseñanza en el mundo de hov v en el de mañana. Las conclusiones de aquellos encuentros han sido recogidas y publicadas por John Hughes en el pequeño libro que comentamos.

La lectura de las comunicaciones permite deducir que sus autores, sin excepción, estaban preocupados por las nuevas tendencias, los nuevos valores y sus repercusiones en la enseñanza. Los ponentes abordan desde cuestiones prácticas a problemas filosóficos abstractos, pasando por la pacificación internacional; el control de natalidad; la salud mental: la enseñanza de la Historia; los «tabús» de las tribus en Africa; la delincuencia juvenil en América, y la formación de jóvenes agricultores. Sin embargo, a lo largo del libro domina la idea de que nos encontramos en una época crítica de la historia de la humanidad. Pecisando lo anterior, creemos que los ponentes trataron de reflexionar y encontrar un punto coincidente entre el Este y el Oeste que permita la solución de los tres grandes problemas que estamos viviendo: las transformaciones económicas y sociales, las relaciones políticas, y la posición del individuo en la sociedad.

No se trata, pues, de un amplio programa de acción y ni mucho menos de un examen metódico de los grandes problemas que afectan a todos los países del mundo, sino de concretarse, partiendo de los principios generales, y llegar a soluciones totales en el terreno de la enseñanza.

Para esta tarea se requiere, en primer lugar, un reconocimiento de lo intelectual, y una exploración paciente y sin pausa de las fronteras de lo conocido y lo desconocido. Un profundo examen del mañana próximo permitirá sondear los abismos a franquear.

La inteligencia humana, escribe Hughes en el esquema de la discusión, encuentra a menudo dificultades de percibir la evidencia. La evidente complejidad del mundo moderno exige una confrontación de pareceres entre las enseñanzas y los educadores. El peligro de un enfrentamiento entre el Este y el Oeste se agrava por las tensiones internas y la aparición de nuevos pueblos no alienados a ninguno de los dos grandes bloques. Sólo la educación puede hacer posible una disminución de la tensión, mediante encuentros benéficos y fecundos que no degeneren en conflictos estériles. Para los nuevos Estados surgidos en las últimas décadas no existe ningún medio viable de adquirir y conservar una verdadera libertad y una verdadera dignidad «en la comunidad mundial si la formación de sus dirigentes y la educación de sus pueblos no está asegurada». Sin educación, estos pueblos no podrán adquirir los conocimientos técnicos necesarios para el aumento de productividad de una moderna sociedad de masas. «¿Sin educación, concluye Hughes, cómo pueden ellos definir con aciertos concretos sus aspiraciones más allá de la satisfacción inmediata de sus deseos materiales de cada día?»

La revolución tecnológica, señaló Barbara Ward, sin equivalente en la historia de la humanidad, engloba a todas las sociedades humanas sin excepción en la misma transformación profunda. «Todos, ensamblados en el Este o en el Oeste, comunistas o no comunistas, cualquiera que sea nuestra formación, nuestra forma de cultura o nuestra historia, nos encontramos inmersos en un movimiento que nos arrastra en la sociedad moderna, fundada sobre la ciencia y la tecnología. Así pues, los problemas están marcados por un carácter de universalidad sin precedenes.» La comunidad de intereses de todas las partes del mundo hace que la educación en algunos sectores de ellos presenten una importancia vital para todos.

Este problema universal y sin precedentes no puede ser resuelto esporádicamente, dado que el ritmo mismo de las transformaciones revolucionarias que caracterizan nuestra época es tal que las respuestas de hoy se revelan ineficaces para mañana.

Entre los temas más característicos que aborda este libro figuran los siguientes: «La revolución social en Nigeria»; «Enseñanza y Economía»; «Conciencia y coexistencia»; «Comunicaciones y enseñanza»; «El individuo y la sociedad», y «La enseñanza del mañana».

José Sánchez Cano

LADISLAV CERYCH: Former des hommes. L'aide à l'éducation dans le tiers monde. París, Plon, 1965, 284 págs.

Ciertamente, como dice Cerych, no está demostrado que la expansión de la educación deba necesariamente preceder a la expansión económica (algunos ejemplos históricos -concretamente, el de Gran Bretaña- evidencian lo contrario). Ahora bien, parece que las exigencias del desarrollo acelerado imponen, al menos, una simultaneidad entre las dos (los casos del Japón y de la U. R. S. S. así lo prueban). Con todo, un hecho resulta indiscutible: existe una estrecha unión entre un nivel elevado del desarrollo económico y un nivel elevado de educación.

* * *

Pues bien, el fin de la obra aquí registrada es trazar las líneas generales de una coherente política de ayuda exterior a la educación, definir las condiciones que han de hacerla más eficaz y determinar los medios para la coordinación internacional de esa ayuda.

En esa dirección, y dentro de la introducción, el primer capítulo de este volumen va encaminado a establecer la envergadura de las necesidades globales de los países subdesarrollados en materia de educación. Ello se lleva a cabo a través de los detalles de los Planes de Karachi, Addis Abeba y Santiago de Chile (necesidades y recomendaciones en tal orden de cosas).

Una vez señaladas las necesidades educativas de los pueblos subdesarrollados, se pasa —y en el marco de la parte introductora— al análisis de las razones de una ayuda ex-

terior a la educación. Una respuesta dada por el autor se recoge seguidamente: la ayuda a la educación es una condición de eficacia de todas las otras formas de asistencia al desarrollo.

Cerca de 100 páginas (pp. 51-143) comprende la segunda parte del volumen reseñado, consagradas al enfoque del papel de la ayuda exterior en los diferentes sectores de la educación: enseñanza primaria, enseñanza secundaria, enseñanza superior, enseñanza rural y enseñanza de la mujer, y educación extraescolar (lucha contra el analfabetismo y formación profesional).

Ahora bien, junto al problema de los niveles de educación, hay la cuestión del contenido de la educación. Pues bien, en esta parte, el autor se enfrenta con tal asunto. Interesante valoración, como lo revelan las reflexiones sobre el falso dilema educación técnica-educación general.

Pone fin a esta parte un apartado relativo a la ayuda a la planificación de la educación y a la ayuda a la investigación.

La tercera parte —69 páginas—tiene por objeto poner de relieve las formas y los medios de la ayuda exterior a la educación: problemas previos de clasificación (¿ayuda a proyectos específicos o a programas de conjunto?, ¿asistencia para financiar inversiones o gastos corrientes?, ¿asistencia a título gratuito o a título de préstamo?); envío de docentes (criterio favorable al envío a sectores clave —por ejemplo, profesores de profesores—; gran interés de la fórmula de los Peace Corps,

cuyas peculiaridades son desmenuzadas; estudios en el extranjero (defectos y peligros —como el desarraigo— y justificación de los estudios de un número limitado de personas); equipamiento pedagógico y nueva tecnología de la educación (problema de los manuales, radio y televisión escolares) y envío de expertos (exigencia de preparación previa y de misiones de duración bastante larga).

Ahora bien, ante la multiplicidad de las fuentes de ayuda a la educación —que, si bien es un feliz hecho, presenta problemas cuya solución puede ser decisiva para una distribución más eficaz de la ayuda—, se impone la organización de tal asistencia: tema de la cuarta parte del libro comentado.

Con este objetivo, un par de capítulos se ocupan de las clases de ayuda pública -bilateral y multilateral— y de la ayuda privada (pros y contras e importancia), y de la coordinación y la colaboración entre los donantes, impuestas por la mentada multiplicidad de las fuentes de ayuda a la educación y la consiguiente desorganización actual. Coordinación, en el sentir de Cerych, deseable y posible. Y conviene notar que, a su juicio, la organización más calificada para el papel de coordinador no es la U. N. E. S. C. O., sino la O. C. D. E., y, en particular, su Comité de ayuda al desarrollo (vid. pp. 245-246). Parejamente, el autor se muestra favorable a la aplicación del sistema del consorcio para la ayuda a la educación: un número limitado de naciones agrupadas a fin de emprender en común determinadas tareas o proyectos específicos en un país subdesarrollado o en una región en vía de desarrollo. En conclusión, Cerych elabora una doctrina de *la estrategia de la ayuda exterior a la educación*. Y creemos que vale la pena meditar sobre los elementos de esta construcción de Cerych.

La obra se completa con una bibliografía de obras básicas en torno a la cuestión estudiada. Aparte, en esta ruta, son de mencionar las abundantes —y útiles— tablas insertas en el texto.

* * *

En resumen, la obra da una visión de conjunto del problema de la ayuda exterior en la esfera de la educación. Y con una particularidad: se esfuerza por sugerir en cada punto una solución concreta.

Obra, por otro lado, muy trabajada.

El punto de partida del volumen reseñado era un Seminario restringido —y las orientaciones emanadas de él-, organizado en Bellagio -en el verano de 1962— por el Instituto Atlántico, y en el que participaban una docena de expertos de varios Estados occidentales. A la elaboración de este libro han contribuido. asimismo, los consejos de expertos de organizaciones internacionles y de gobiernos nacionales, de especialistas de Universidades europeas y americanas y los comentarios y las sugerencias de unos doscientos especialistas (tanto de los países desarrollados como de los subdesarrollados).

Por otra parte, el doctor Cerych, nacido en Checoslovaquia, estudiante en Praga y en Ginebra, ha sido—sucesivamente— periodista, profesor en el Colegio de Europa de Brujas, investigador en el Instituto

Atlántico y consejero del Instituto Internacional de planificación de la educación.

Verdaderamente tiene razón el autor cuando asegura —en las últimas lineas de su estudio— que, en el terreno de la ayuda exterior a la educación —como en tantos otros terrenos—, no existen fórmulas simples ni recetas mágicas.

Ahora bien, si, en este asunto, no cabe pensar en echar mano de fórmulas simplistas o de recursos mágicos, no hay duda de que cualquier mente consciente comprenderá el realismo de la directriz aconsejada por Cerych: únicamente un extenso

y continuo esfuerzo de racionalización de los métodos aplicados permitirá progresar hacia el objetivo —reconocido por todas partes— del desarrollo económico social a través del desarrollo de los recursos humanos.

Por supuesto, hemos de reconocer que la empresa es de gran envergadura. Pero hemos de reconocer, paralelamente, que una de las claves del progreso y de la paz del mundo se encierra en el desarrollo del potencial humano por medio de la educación.

Leandro Rubio Garcia

JOSEPH H. FICHTER S.: Las relaciones sociales en una Parroquia Urbana. Edit. Nova Terra, Barcelona, 1966, 232 págs.

El conflicto que ha existido siempre entre ciencia y religión se manifiesta en el campo de la sociología al tratar de delimitar si ésta ha de estudiar los grupos e instituciones religiosas con los mismos instrumentos metodológicos con que estudia los grupos e instituciones familiares, económicos, etc. Esto es, si el papel de la religión ha de estudiarse como uno más de una serie de roles sociales que las personas juegan en la sociedad y, que como a tal puede ser estudiado y analizado como los demás roles. En el punto medio de las discusiones entre científicos «religionistas» se encuentra Parsons, para el que se produciría una situación de conflicto cuando una objeción religiosa amenazara convertir en superflua la investigación empírica del científico. De hecho, la teoría contemporánea parece tender a limitarse a los hechos de la vida social: que la cultura se manifiesta a

través de múltiples instituciones en las que el ser humano juega múltiples roles.

El libro del P. Fichter intenta precisamente desmontar suposiciones erróneas y demostrar la importancia de los métodos de análisis sociológico tanto en el campo de la religión como en cualquier otro campo, además de hacer ver que el sociólogo puede, con competencia, analizar los grupos religiosos. Para ello, empieza examinando la Parroquia, no sólo como un grupo cuya única finalidad es la práctica de la religión y el culto a Dios, sino como un complejo de relaciones humanas inmerso en la problemática de la sociedad moderna.

La sociología de la Parroquia es un campo de conocimiento que se encuentra todavía en un estadio inicial debido a la insuficiencia e inadecuación de los datos que se pueden lograr a través de la investigación y, sobre todo, a falta de auténticas hipótesis y teorías.

Podriamos señalar tres planos en los que la teoría y la investigación pueden combinarse para el ulterior desarrollo de la sociología de la parroquia. En el primero y más abstracto está la «especulación general sobre un esquema conceptual». En el plano inferior están las hipótesis que van apareciendo durante la rutina cotidiana de investigación. Y entre ambos se hallan lo que Merton llamó «las teorías intermedias». En su mayor parte la investigación fundamental y la teoría expuesta en algunos capítulos del presente libro pertenecen al primer plano.

Basándose en datos obtenidos de una investigación realizada sobre las Parroquias urbanas, Fichter llega a la conclusión de que los hechos sociales de la vida de la parroquia indican que los feligreses urbanos no constituyen un grupo formalmente organizado, sino más bien una unidad social, que puede ser considerada como un universo estadístico, un agregado social o una categoria. De ahi pasa a realizar un análisis más detallado de las diversas categorías de feligreses. Y estudia sucesivamente el liderato seglar con relación a los feligreses que participan más activamente en la vida de la parroquia; la solidaridad con relación a los feligreses que practican normalmente y que son la gran masa de seglares católicos; refiere la consistencia instituciona. a los católicos marginales y, finalmente, estudia la defección del catolicismo al hablar de los católicos «durmientes». Partiendo del hecho de la solidaridad, llega a la conclusión de que la comunidad de funciones y de intereses es un factor de cohesión mucho más poderoso que la propia comunidad de fe. Y aunque la parroquia ciudadana. como agregado social, no concuerda con la definición de un grupo social solidario, sin embargo, dentro de la parroquia existen subgrupos religiosos que con frecuencia pueden ser considerados como modelo de solidaridad social.

A continuación analiza Fichter la participación religiosa en términos sociológicos, estudiando el efecto negativo que ejerce la movilidad urbana sobre la integración social en la parroquia y las correlaciones que existen entre la posición social y a vida religiosa. El estudio de las parroquias urbanas revela que el laico puede ser ayudado en su comportamiento religioso a través de una reforma y una reestructuración del cuadro de las clases sociales y de las funciones. Y sienta la hipótesis de que la parroquia local es el agente más importante para estabilizar y recristianizar la sociedad y la cultura urbana americanas.

El estudio sociológico de las instituciones y grupos religiosos es una aventura relativamente nueva entre los científicos sociales católicos en los EE. UU. El padre Fichter analiza tres tipos de asociaciones seglares: el parroquial, el de interés y el vocacional, y llega a la conclusión de que los católicos se asocian con otros grupos no sólo porque son miembros de una misma parroquia, sino porque les ligan intereses supraparroquiales con unos y una vocación no parroquial con otros. Esto está intimamente ligado con el esquema conceptual desde el que contempla la estructura total de la Iglesia y posición de la parroquia dentro de ella. La Iglesia, como estructura so-

cial, es al mismo tiempo estática y dinámica. Para comprender ambos aspectos le parece importante al P. Fichter que la investigación y el análisis sean conducidos de tal manera que se pueda desentrañar la red de relaciones sociales que en-

vuelven a los seglares católicos en el ámbito de la Iglesia. Finalmente, señala algunas pistas para la investigación sociológica que han de proyectar nueva luz sobre la sociología de la parroquia.

Tomás Navarro

WILLIAM W. BIDDLE; LOUREIDE J. BIDDLE: The Community Development Process. The Rediscovery of Local Initiative. New York, Holt, Rinehart and Wiston, Inc., 1965, XI + 334 pags.

La idea de que los hombres pueden superarse y ocupar puestos de responsabilidad en la sociedad, va adquiriendo nuevos impulsos. Actitudes esperanzadoras surgen por doquier, basadas en la obra iniciada por los programas de reorganización y progreso de la comunidad que, apoyados por considerables recursos económicos, tanto públicos como privados, están ya en marcha dispuestos a acabar, de una vez para siempre, con la ignorancia, la pobreza, la falta de educación, de salud y de viviendas, y tantos otros males que aquejan a nuestra sociedad. Los reformadores, dotados de un alto espíritu, encuentran en su trabajo numerosas dificultades y, en la mayoría de los casos, un ambiente hostil que hace sumamente penosa su labor. No obstante, siguen su camino conscientes de la misión que les ha sido encomendada, y de las posibilidades del hombre para iniciar el camino de su regeneración. Para llevar a cabo su tarea, estos reformadores sociales deben convencer a las personas con las cuales han de tratar, de que nada se puede hacer si no se cuenta con su decidida colaboración, si ellos no están plenamente convencidos de

que lo que se pretende realizar ha de redundar en bien de todos y cada uno de los miembros que constituyen la comunidad. La tarea no resulta nada fácil, pero los resultados alcanzados hasta la fecha son altamente satisfactorios y permiten abrigar las más fundadas esperanzas en cuanto al futuro.

Los programas de desarrollo comunitario, tanto de carácter oficial como privado, tienden a crear las necesarias condiciones de progreso económico, social y educativo para toda la Comunidad, contando con la aportación colectiva de todos sus miembros y aprovechando la iniciativa de los individuos que la componen. Por todo ello, la primera tarea a realizar es la de seleccionar las personas que puedan llevar adelante tales programas dentro de las respectivas localidades, creándos e los necesarios Comités sociales, que habrán de suscitar la racional participación de todos y cada uno de los individuos que integran una determinada población o zona, implicándoles en la empresa común de perfeccionamiento y desarrollo de la comunidad, contando con sus propios recursos.

El desarrollo comunitario ha ad-

quirido una enorme expansión, no sólo en los Estados Unidos, sino en el mundo entero y son ya numerosas las obras publicadas en torno a dicho problema. El lector interesado por estos temas hallará en el libro que comentamos una valiosa infor. mación para comprender perfectamente las condiciones en que se desarrolla la vida en las distintas comunidades americanas. El libro representa un importante hito en lo que se refiere al estudio del problema del desarrollo de la comunidad, considerado como fenómeno aislado y con caracteres propios.

Los que utilizan la expresión «desarrollo comunitario», lo hacen por diversas razones; unos son partidarios de la comunidad, cualquiera que ésta sea; otros, por el contrario, se pronuncian en del desarrollo, ya que ello implica la evolución hacia las metas fijadas. Pero este entusiasmo encuentra serias dificultades al enfrentarse con la realidad. No se llega, por lo general, a un acuerdo perfecto sobre qué tipo de comunidad ha de ser objeto de desarrollo y esta confusión refleja el hecho real de que el ciudadano ordinario, el hombre de la calle, ha perdido, poco a poco, el sentido de la comunidad y la experiencia de la misma. En nuestras sociedades actuales, el hombre ya no mantiene con sus vecinos aquellas relaciones sociales que fueran de desear y se mantiene un poco al margen de los problemas comunes. Por ello, el ambiente en que han de desenvolverse los reformadores sociales es sumamente difícil y hace más dura su labor.

En cuanto a los objetivos del desarrollo de la comunidad, se encuentran ya en las enseñanzas cristia-

nas y en la tradición democrática. En el capítulo 4 se hace una prolija enumeración de los mismos. Las relaciones del desarrollo de la comunidad con otras ciencias, particularmente con la Sociología, la Antropología y la Psicología social, son minuciosamente estudiadas en el capítulo 12. La mayor parte de los reformadores o promotores del desarrollo comunitario no proceden del campo científico, pues la especialización en cualquiera de las materias indicadas constituiría má; bien una rémora en su trabajo por el simple hecho de que los especialistas en Sociología, Antropología o Psicología social no tratarian de ponerse en contacto con los miembros de una determinada comunidad para conocer sus necesidades, sino, más bien, para recoger los datos suficientes que les permitieran escribir una Monografía y aumentar de este modo su reputación.

Si bien es cierto que la metodología del desarrollo comunitario disciplinado deriva su impulso de las ciencias psicológico-sociológicas, en lo que se refiere al estudio de la conducta y el comportamiento de los hombres viven en comunidad, no lo es menos que cuenta con un campo propio de acción y que posee una disciplina particular dictada no por la precisa y pura in vestigación, sino por los mismos individuos que toman parte en la misma y en razón de las necesidades descubiertas merced a este proceso de desarrollo de la comunidad.

La obra comienza ofreciendonos una perspectiva del fenómeno objeto de estudio: los seres humanos implicados en un proceso de evolución y desarrollo elegidos por ellos

mismos. Específicamente nos presenta dos casos distintos en los que se ha llevado a cabo el programa de desarrollo comunitario: uno en un condado minero situado en las montañas, en los Apalaches, y otro en una localidad industrial del Norte. Las experiencias continúan en la actualidad y, tanto en la primera localidad, Day County, como en la segunda, Hanson Neighborhood, los resultados alcanzados permiten abrigar las más fundadas esperanzas en cuanto al éxito de la operación.

Julio Mediavilla

C. Freeman y A. Young: L'effort de recherche et de développement en Europe Occidentale, Amérique du Nord et Union Soviétique. Organ. de Cooper. et de dévelop. économ., París, 1964, 163 págs.

El presente estudio es un ensayo de estadística comparada acerca de los recursos dedicados a la investigación en las grandes potencias económicas: Estados Unidos, Unión Soviética y, por Europa, Alemania. Bélgica, Francia, Holanda y Gran Bretaña.

La primera dificultad surgida proviene de las mismas estadísticas referidas a la investigación y el desarrollo ya que son de reciente recopilación y en cada país se ha seguido un procedimiento distinto, que hasta 1964 no fueron unificados según medidas acordadas. Por lo cual la presente comparación es experimental y podrá tener sus lagunas.

Sin embargo, expresan datos interesantes. Al cambio oficial, en 1962, los Estados Unidos gastaron cuatro veces más en investigación y desarrollo que los cinco países europeos y unas tres o cuatro veces más que la U. R. S. S. No obstante, alrededor del 60 por 100 de los gastos americanos fueron dedicados a la investigación militar, en la cual llevan una diferencia de 4 a 1 a Europa, y en la investigación especial. En cuanto pueda beneficiarse la in-

vestigación civil de estos gastos no está muy claro para todos.

Una indicación más precisa de los recursos empleados se obtiene atendiendo al número de personas dedicadas a estas actividades. Un millón en la U. R. S. S. —excluidas las «oficinas de proyectos»—, casi un millón doscientos cincuenta mil en los Estados Unidos y medio millón en los cinco países europeos. Aunque las definiciones de «investigador» y de «ingeniero» varían de un país a otro, puede calcularse alrededor de los 436.000 en Estados Unidos, 415.000 en la U. R. S. S. y 148.000 entre los europeos indicados.

Las tres cuartas partes de los gastos de investigación americanos conciernen al sector de empresas comerciales, pero su esfuerzo sólo corresponde al 60 por 100 del total de los europeos. En Estados Unidos y en Europa la Administración, central y local, financiaron en 1962 alrededor del 50 por 100 de la investigación. En los tres grupos, la investigación se concentra masivamente en las industrias de bienes de inversión y de productos químicos. En la construcción mecánica, vehículos y aviación, Estados Uni-

dos sobrepasa a Europa, pero no tanto en la química.

Las patentes americanas en los cinco países europeos fueron un 17 por 100 del total en 1957-1961, en tanto que a la inversa sólo fue un 10 por 100.

La actividad investigadora se concentra en determinados países y dentro de ellos en ciertas regiones, lo que da ventajas científicas y económicas. El libre juego del mercado acentuará tales diferencias regionales. Sólo la acción política a

escala nacional e internacional podrá remediar tales hechos.

Estas diferencias no exigen por si una política que las haga disminuir. En unos casos convendrá la concentración y especialización en algunos objetivos. En otros se prefiere importar más que dedicar grandes recursos a la investigación.

Lo indicado basta para mostrar el interés del trabajo presentado que se completa con amplias estadísticas y comentarios explicativos.

José Azorin

J. W. Burrow: Evolution & Society. A Study Victorian Social Theory. Cambridge, Cambridge University Press, 1966, XVII + 295.

Trata el autor de estudiar una fase del pensamiento social en la época victoriana que tiene un interés especial como parte de la historia general de las ideas en la Inglaterra del siglo xix, destacando el período comprendido entre los años 1860-1890, si bien los temas objeto de su estudio se remontan a finales del siglo xvIII. En él se analiza y explica el fenómeno del evolucionismo aplicado al estudio de la sociedad y se traza un cuadro del ambiente intelectual de su época. La teoría evolucionista había aparecido bastante antes de Darwin y por ello el autor comienza su obra con un estudio somero de las ideas de los filósofos franceses y escoceses del siglo XVIII. En los años siguientes a 1860 las tendencias especulativas aplicadas al estudio de la teoría social habían dado paso a los métodos inductivos y empíricos (unidos a un renovado interés por el estudio de las instituciones sociales de los pueblos primitivos y orientales).

Los dos primeros capítulos abordan el tema de la prehistoria del evolucionismo social, necesario, según el autor, al no existir obra alguna de consulta sobre dicha época. En el segundo capítulo se estudian las relaciones entre el Utilitarismo inglés y el evolucionismo social, aún en período embrionario. La teoría social evolucionista es analizada someramente con referencia a tres destacadas figuras: Henry Maine, Herbert Spencer y E. B. Tylor, Maine fue el primero y en muchos aspectos el más interesado en estudiar las instituciones con arreglo a los nuevos métodos. Spencer, al hacer notables aportaciones a la teoria social que despertaron el interés de los sociólogos de la época, fue asimismo el filósofo del movimiento evolucionista que vinculaba sus teorias sociales a una teoría general de la existencia, y su nombre llegó a ser el símbolo de la nueva teoría social. Tylor fue el encargado de hacer que la antropología social, que hasta en

tonces sólo interesaba a unos pocos excéntricos, adquiriera caracter oficial y fuera reconocida como profesión y disciplina acedémica. Otras figuras, tales como McLennan y John Lubbock, son consideradas igualmente, si bien con menor extensión.

La teoría social evolucionista no constituyó un fenómeno aislado y típicamente inglés, sino que llegó a ser la teoría social ortodoxa para la mayoría de los países de Europa, y de los Estados Unidos. Por ello nada tiene de extraño que las influencias continentales fuesen sumamente importantes para el establecimiento de dicha teoría. En Inglaterra tuvo su origen en el estado de tensión latente entre las actitudes positivistas frente a la Ciencia, por un lado, y un conocimiento más profundo de la historia, derivado en gran parte del romanticismo germano, por otro. Para los sociólogos de época victoriana esta tensión existente entre las actitudes histórico-románticas y positivistas frente a la sociedad, sólo podía superarse mediante la aplicación de la teoría social evolucionista. El tema es lo suficientemente interesante que el autor analice el impacto que dicha teoría causó en los intelectuales de la época y estudie algunos de los movimientos, especialmente el Utilitarismo, a través de sus dos más caracterizados representantes, a saber: Bentham y James Mill.

La concepción filosófico-política del Utilitarismo se funda en la tradición psicológica inglesa, tal como aparece en Locke y Hume. Sus orígenes se encuentran en los escritos de Ricardo Cumberland, en el siglo XVII, quien rechaza la doctrina

racionalista de las ideas morales innatas y considera a la prosperidad general como el más alto de los bienes. La filosofía utilitarista emplea el método inductivo; parte de la experiencia de los hechos y tiene una preocupación esencialmente práctica. Afirma la sociabilidad natural de los hombres y ridiculiza la idea de que el hombre constituye una entidad independiente, capaz de bastarse a si mismo. La personalidad de cada individuo está determinada, en gran parte, por la herencia y las condiciones sociales del medio en que se desarrolla su vida. Según el Utilitarismo, en las acciones de los hombres predomina principalmente el deseo de alcanzar la felicidad, evitando el sufrimiento o la desgracia, de modo que el bienestar de cada uno esté en relación con los actos de los demás. El predominio de las doctrinas utilitaristas en el pensamiento político de Inglaterra se debió principalmente a las condiciones particulares de la época, ya que los excesos del reinado del terror y el imperialismo napoleónico habian hecho completamente impopulares las doctrinas revolucionarias. La dirección intelectual del Utilitarismo corresponde a Jeremias Bentham, quien en su obra más importante —«Introduction to Morals and Legislation»— aplica concepciones psicológicas derecho y a la moral, sosteniendo que la humanidad fluctúa bajo la impresión de estos dos poderes soberanos, el placer y el dolor, y que para juzgar las acciones de los hombres hay que atender al «principio de utilidad», según que favorezcan o se opongan al bienestar general Su discípulo más importante es James Mill, quien refuerza los princi-

plos utilitarios con la dirección filosófica de la psicología asociacionista. Al igual que su maestro Bentham, señala el papel importante de la educación en la vida social, y en el aspecto práctico sostiene la concepción de Helvetius, según la cual todos los hombres son iguales por su nacimiento; las desigualdades humanas son un mero resultado de las diferencias que proceden del medio v de la educación.

En el capítulo final de la obra que comentamos se hace un resumen de las ideas expuestas en la misma, vinculándolo con una nueva valoración de las teorías evolucionistas y positivistas iniciada a principios de siglo.

Julio Mediavilla.

LESLIE A WHITE: La ciencia de la cultura. Editorial Paidos, Buenos Aires, 1964, 398 págs.

Difícil es resumir este libro dado su carácter concentrado. Todo parece importante en él.

Comienza la obra con una descripción del contenido de lo que tiene que ser la ciencia de la cultura, al mismo tiempo que las dimensiones en las que la ciencia se ofrece: espacio, tiempo y espacio-tiempo. Esta última no como la suma de espacio y tiempo, sino como producto de ambos. Dando origen al proceso evolutivo que para White es alteración temporal de formas. Siendo éste el que ha de seguir la ciencia de la cultura en su estudio de la realidad cultural.

La realidad se manifiesta en tres formas: Física, biológica y cultural. Son también categorías y niveles de la realidad y cada orden de hechos, dice White, debe ser comprendido en su propio nivel.

La conducta humana, objeto de la ciencia de la cultura, pertenece a las dos categorías: biológica y cultural. El símbolo cobra importancia sin igual en la ciencia de la cultura como unidad de la conducta humana. Es lo que distingue al hombre del no hombre, en terminología de White frente a otros.

El hombre y el animal responden igualmente ante el signo, pero sólo el hombre le atribuye valor. Esto es el símbolo: signo con valor. El símbolo es el origen de la cultura y lo que hace progresar al hombre a diferencia de los demás animales. La cultura sin continuidad de experiencia es imposible. Sólo el símbolo puede proveer a la cultura continuidad en forma de palabra que permite acumulación y progreso de conocimientos y hacer posible una cultura material.

Punto de partida para el origen de la culturología es la relación entre el alma y cuerpo. Aunque para White psiquis es actividad física, no da como resuelto el problema, y para él su postura no es más que llevar a éste a un terreno donde sea fructifero. Dice White que la filosofía es una explicación de las cosas en términos del mundo exterior y de sí mismo, y que la ciencia emerge primero y madura más rápidamente en campos donde los determinantes de la conducta humana son más débiles y más remotos por ser ésta más difícil de comprender. Y así nacieron, por este orden de comprensión, primero las ciencias de la naturaleza, la psicología, la sociología y por fin la culturología. Reivindica White el primer puesto para esta última en importancia, aunque todavía posee un grado de desarrollo elemental.

Para White, el estudio de los fenómenos culturales ha de hacerse en términos culturológicos. Y afirma a su vez ser la culturología el único medio posible de interpretar fenómenos sociológicos y psicológicos. Pues siendo el factor biológico una constante, la cultura una variable y la conducta humana producto de las dos, será la cultura la determinante de aquélla. Y es el determinismo cultural el que impera en toda la concepción de White, no sólo un determinismo individual sino también determinismo de grupo. Pero no se trata de algo derrotista o fatalista, como él mismo dice. Naturalmente no puede establecerse un control sobre la cultura; esto sería una ilusión. Lo que la culturología proporciona es un conocimiento de la cultura y posibilidad de preverla y ajustarse a ella. A cualquier esfuerzo siguen consecuencias, afirma.

Una vez establecido el determinismo cultural, la explicación de las causas e incidencias del genio, el «locus» de la realidad matemática y el origen y prohibición del incesto tienen solución completamente lógica. El genio actúa de catalizador de elementos culturales, la mente

del genio no es sino el terreno abonado para la síntesis de diversos procesos culturales. No es el genio el que determina la cultura, sino ésta a aquél. Esta idea es desarrollada completamente en su capítulo Iknaton. Las matemáticas son realidades extrasomáticas del hombre puesto que éste nace dentro de ellas. pero es un producto y una construcción del hombre en cuanto especie humana. El problema de la prohibición del incesto lo resuelve culturológicamente remontándose a los orígenes de la humanidad y hallando en dicha prohibición un carácter social antes que psicológico, cristalización de procesos culturales. El incesto fue prohibido y el matrimonio entre grupos fue hecho obligatorio a fin de obtener los beneficios máximos de la cooperación.

Por último, destaca la cultura como un sistema bajo el que subyacen tres subsistemas, que son:
tecnología, sociología e ideología. El
primero determina a los otros dos y
éstos condicionan a aquél. De este
modo subsiste en el determinismo
de White un fondo de materialismo
en cuanto que el sistema tecnológico está compuesto por instrumentos materiales, mecánicos, físicos y
químicos junto con las técnicas de
uso, con cuya ayuda el hombre,
como una especie animal, es articulado con su habitat natural.

J. L. Bardisa

EKKEHART KRIPPENDORFF (Selec. e introd.): Political Science. Amerikanische Beiträge zur Politikwissenschaft, Tübingen, 1966, J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), VII-309 págs.

La presente obra se debe a un viaje de estudios del seleccionador de textos americanos de ciencia política, cuando durante el año académico 1960-1961 becario de la Fundación Fulbright en la Universidad

de Harvard, en Cambridge, Mass. Los siguientes años de estancia de Krippendorff en los Estados Unidos hicieron madurar definitivamente la decisión de editar los textos en cuestión. Puede que la selección se base en criterios un tanto subjetivos; sin embargo, contribuirá, sin duda alguna, positivamente al conocimiento de lo que los norteamericanos llaman «political science», sobre todo entre un selecto público alemán.

Desde el punto de vista estructural, la obra se divide en cuatro partes: I: «Individuo y comportamiento político». Seis autores versan sobre diferentes problemas de este carácter, como L. W. Pye sobre la personalidad y la ideología política; H. Eulau sobre los gustos de simpatizar con un partido político u otro, en relación con la estructura social de los electores; Berelson, Lazarsfeld y McPhee examinan la orientación política y V. O. Key se interesa por €1 problema de la identificación partidista. II. «Actores políticos». R. A. Dahl ofrece un estudio sobre la participación política dentro de un municipio; Wahlke, Buchana y Eulau enfocan el difícil fenómeno de orientación funcional de los miembros del Legislativo respecto a los grupos de intereses particulares. El tema referente al sistema electoral estadounidense —en la exteriorización de sus dos élites-corre a cargo de A. Hacker. III. «Sistemas políticos». También esta problemática llamará la atención del lector por su gran actualidad, ya que se trata de

los sistemas políticos como tales, de R. A. Dahl, de las élites políticas, de H. D. Lasswell, del proceso político en las sociedades no occidentales, de L. W. Pye, y de toma de conciencia de las tendencias fundamentales en la política comparada e internacional, de K. W. Deutsch. IV. «Política internacional». Contribuyen con sus respectivos trabajos A. F. K. Organski (problema del poder y su proceso transformatorio), H. C. Kelman (factores sociales, estructurales y de comportamiento), A. Rapoport (las matemáticas de la carrera de armamentos), Th. C. Schelling (la abandonada ciencia de la estrategia internacional) y K. W. Deutsch (teoría del juego político y política). En las dos primeras partes prevalecen aspectos sociológicos, aunque también a continuación encontrará el lector ciertas sugerencias de la misma índole.

La ciencia política en los Estados Unidos es una disciplina bien apreciada y al mismo tiempo muy difundida. Ofrece, por tanto, una serie de instrumentos teóricos y prácticos para la propagación de la misma en Europa y otros continentes o Estados. Todo indica que la enseñanza norteamericana proporciona a la formación de nuevos cuadros de politólogos muchos más medios concretos que en cualquier otra parte del mundo. Cabe señalar que la materia aquí presentada había sido publicada anteriormente en inglés. a través de diferentes obras o revistas americanas o canadienes.

S. Glejdura



BAKARY TRAORÉ, MAMADOU Lô et JEAN-LOUISE ALIBERT: Forces Politiques en Afrique Noire. Presses Universitaires de France, París, 1966, 307 págs.

Dentro de la serie de trabajos e investigaciones de la Facultad de Derecho y Ciencias Económicas de París, dedicada al Continente Negro, tenemos aqui tres tesis doctorales: las dos primeras que tratan del Senegal y una tercera del Africa entera y sus problemas, comunes a todo el continente en el momento actual.

Es la segunda publicación de esta serie dedicada a Africa, habiendo dedicado la primera a Argelia.

Nadie parece tener dudas acerca del futuro próximo del mundo occidental; pero, sin embargo, son pocos los realmente orientados ante la incógnita africana. Incluso las noticias periodísticas son difíciles de valorar.

Traoré nos ofrece una visión de lo que han sido las estructuras políticas del Senegal desde 1946 y su evolución hasta nuestros días.

Partiendo del período de influencia de la S. F. I. O. analiza el autor su intervención hasta la crisis del partido que traerá la formación y llegada al poder del Bloc Democratique Sénégalaise (B. D. S.).

Por último, la llegada al poder de la Unión Progressiste Sénegalaise (U. P. S.), partido dominante en nuestros días y cuya doctrina se encuentra basada en dos postulados fundamentales: una teoría original sobre «La Negritude» y por otra parte el Socialismo.

Cabe aquí preguntarse si el camino escogido por el Senegal se encuentra lo suficientemente arraigado y admitido o si, por el contrario, la inestabilidad es grande, a lo que el autor nos contesta con las dife-

rentes opiniones de la oposición, tanto en lo relativo a los asuntos internos como en las relaciones con el exterior.

Lô centra su estudio en un análisis más detallado de la U. P. S. y de la actual oposición Senegalesa.

El artículo cuarto de la U. P. S. dice así:

«La U. P. S. es la organización de los obreros, campesinos y otros trabajadores del Senegal, sin distinción de raza, religión, origen, sexo ni edad

»Para ser miembro de la U. P. S. es necesario estar en posesión de su tarjeta y haber satisfecho todas las cuotas.

»La calidad de miembro de la U. P. S. es incompatible con la afiliación a un grupo étnico o regional de carácter político.

»La calidad de miembro de la U. P. S. se pierde por la renuncia o la exclusión.»

Tras la lectura de este artículo del estatuto de la U. P. S. es fácil adivinar su carácter de partido de masas; sin embargo, Lô demuestra que se trata de un partido de élite por diversas razones. No es la base, sino la minoría que se encuentra en la cabeza, la que domina el partido, sus dirigentes no son políticos profesionales que conocen y dominan a las masas, sino intelectuales y tecnócratas bien preparados. Por último, su misma teoría de «La Negritude» le hace un partido de élite y no de masas.

Desde la llegada al poder de la U. P. S. hasta su situación actual se expone en este trabajo su organización interna y estructuras, su

doctrina socialista y el carácter de la misma en Africa comparándola con el comunismo, el socialismo tradicional y el neutralismo.

Alibert cierra este trabajo con un estudio general de la oposición política en Africa que comienza presentando la contradicción entre el concepto de democracia y la fuerte concentración de poderes en el partido que se encuentra en el poder y en el hombre que domina este partido.

La oposición tradicional, la moderna y los indicios de oposición futura son examinados detenidamente.

Manuel Claveria Bonias

André Hauriou: Droit Constitutional et Institutions Politiques. Ed. Montchrestien, París, 1966, 826 págs.

«Derecho Constitucional e Instituciones políticas» es un libro original, con vasta riqueza temática, con una gran simplicidad en la concepción y en la expresión y con la aspiración de, además de ser un completo manual de estudio, llegar a cualquier persona interesada por la problemática del Derecho Constitucional y de la Ciencia Política. Su autor, el profesor Hauriou. ejerce la docencia actualmente en la Facultad de Derecho y Ciencias Económicas de la Universidad de la Sorbona y es hijo de uno de los más famosos tratadistas políticos de la Edad Contemporánea, viniendo de él. según manifiesta el propio autor, la más directa influencia sobre su pensamiento y su obra, influencia que no por ello ha impedido el que aflore un pensamiento y concepciones originales.

Metódicamente el libro está concebido para su exposición en cuatro grandes partes, ocupándose la primera de ellas de la introducción general a la ciencia y política y al objeto, significación y caracteres del Derecho Constitucional; la segunda, del Derecho Constitucional clásico; la tercera, del Derecho Constitucio-

nal clásico puesto a prueba por las circunstancias nuevas, y la cuarta, de las Instituciones políticas de Francia.

«El Derecho constitucional tiene por objeto el encuadramiento juridico de los problemas políticos.» El Derecho constitucional tiene por significado «organizar en el cuadro del Estado-Nación una coexistencia pacífica del poder y la libertad». Desde estos dos postulados, ya clásicos en la concepción del Derecho constitucional, va a partir el autor para en una nítida trayectoria sintetizar todo el mundo que gira alrededor de la política y de la sociedad, de los medios de acción política y de los objetivos políticos, de las fuerzas que mueven la vida política y de la permanente tensión que condiciona la significación del poder y de la libertad, para, tras ello, después de haber seguido su huella en la sociedad política egipcia, la ciudad griega y la comunidad romana, y analizar las causas de su letargo posterior asistir a su renacer apoyado fundamentalmente en tres naciones: Gran Bretaña, Estados Unidos y Francia y concluir en la afirmación de que el Derecho

constitucional es un derecho típicamente occidental y no ya tanto por el hecho de su implantacion geográfica como por aquel otro de la estrecha concordancia entre las tendencias y temas de la civilización occidental y las características dominantes del Derecho Constitucional, tendencias que podrían resumirse en tres: la confianza en el individuo, la creencia en la efectividad del diálogo y el gusto por la organización racional. ¿Pero -se preguntará el autor- este todo unitario es uniforme? Evidentemente que no. En la biografía del Derecho Constitucional vamos a encontrar, y el autor lo mostrará con detenimiento y fina perspectiva, un sucesivo desarrollo con peculiaridades propias para los momentos y los países, llegando en la situación actual a un estado transicional en el que aún se debaten postulados procedentes de su época clásica, época que los autores enmarcan entre los finales del siglo xviii y finales de la primera o segunda guerra mundial, junto a nuevas y distintas concepciones políticas. ¿Qué ha caracterizado a aquel Derecho Constitucional clásico del que nos sentimos herederos? A ello responderá la segunda parte del Manual.

El Derecho Constitucional clásico viene caracterizado, a juicio de Hauriou, ante todo, por una especie de equilibrio real entre los poderes Ejecutivo y Legislativo, o si se prefiere, entre Gobierno y Parlamento, y se enmarca totalmente en el cuadro del Estado-Nación, enmarcación que conduce al autor a un profundo estudio de los fundamentos filosóficos y jurídicos del Estado para clasificar con arreglo a ellos los diferentes ti-

pos de aquél y plantear el problema del contenido, fundamentos y resultados de la democracia para el hombre y las instituciones de Occidente en la época moderna, encaminándose tras ello al planteamiento de aquellos supuestos ante las circunstancias nuevas y a medir la posibilidad operativa de los postulados del derecho constitucional clásico en el mundo revolucionado de la edad contemporánea. La nueva circunstancia es un reto al que el Derecho Constitucional va a ofrecer su respuesta. Este será el objeto de la tercera parte del libro, y a sus efectos el autor glosará su estudio en cuatro aspectos fundamentales: la sociedad marxista, el régimen facista, las sociedades subdesarrolladas y países en vías de desarrollo y en donde, tras dibujar con exactitud la panorámica de las primeras, nos indicará cuáles han sido las dos etapas sucesivas y ascendentes en la marcha política de las segundas, cualificada la una por un tratar de acercar y adaptar el régimen parlamentario a las características propias de cada país y el otro por la gradual sustitución del parlamentarismo por el presidencialismo, y terminan su estudio haciendo resaltar cómo las sociedades desarrolladas están presididas en la actualidad por profundos desequilibrios institucionales, debiéndose ello a un crecimiento y centralización cada vez mayor del poder, acompañado de un fenómeno de atrofia de los Parlamentos e indicando como medidas correctoras las ya puestas en práctica en determinadas comunidades, y muy especialmente la de limitación del poder y control del Ejecutivo por el Parlamento, el cuerpo

electoral y los organismos económicos especializados.

La última parte del Manual está dedicada al estudio de las instituciones políticas de Francia, predominantemente a las modernas y contemporáneas, buscando su herencia en el antiguo régimen y transcribiendo la biografía de su inestabilidad permanente engendrada de manera esencial por un desacuerdo sobre el fundamento de la autoridad legitima, sobre la jerarquia de los poderes políticos y sobre la relación de lo temporal y lo espiritua! en el seno del Estado, inestabilidad que traerá, a juicio de Hauriou, un ritmo dialéctico marcado por tres etapas sucesivas y continuas en la historia de Francia: afirmación violenta de la legitimidad democrática, dictadura del Ejecutivo y esfuerzos por combinar el equilibrio entre el Legislativo y el Ejecutivo, ritmo que se cerrará, a juicio del autor, con el movimiento de 1958, que instaurará la V República y tendrá como significado el ser una adecuada respuesta a un fenómeno de desarrollo técnico económico en una sociedad occidental, respuesta que, a su juicio, no dieron ni la III ni la IV República. Estudiará seguidamente la Constitución de 1958, sus fuentes, donde marcará la influencia del general De Gaulle y del primer ministro Michel Debré, su carácter de hombre-constitución, como en su día la calificará Fauvet, los rasgos «existencialistas» de la misma, siguiendo a Duverger, el Parlamento, el Ejecutivo y los órganos jurisdiccionales y consultivos, para terminar planteándose el futuro de ia misma, futuro que verá ya encauzado a través de la reforma de 1962 y las orientaciones apuntadas por el General en la conferencia de prensa de 31 de enero de 1964. Francia tendrá pronto un Ejecutivo semejante a una Monarquía electiva y un Parlamento encaminado hacia Asamblea consultiva.

José Antonio Carmona

GOTTFRIED SALOMON-DELATOUR: Moderne Staatslehren. Neuwied/Rhein-Berlín, 1965, Hermann Luchterhand, 752 págs.

El Estado moderno puede ser concebido sólo desde el punto de vista de su relación con la Iglesia o con las Iglesias, lo cual quiere decir que el autor coloca al Estado en el terreno de la religión, porque el nacimiento de las modernas teorias del Estado está estrechamente ligado a la secularización del saber. A pesar de la autonomía de que gozan las ciencias en general, el hombre sigue estando impregnado de ideas e ideales cristianos, aunque no intervengan juristas o teólogos en

la justificación del moderno pensamiento político.

Con eso tenemos determinadas las pretensiones del autor: recoge el aspecto histórico de las teorías dei Estado, evitando, por consiguiente, el terreno de un político que promete construir un determinado futuro a base de su programa.

Quisiéramos señalar que la presente obra es, prácticamente, el resultado de la labor científico-docente que el autor llevaría a cabo desde su habitación en Frankfurt/M.

No extraña, ni mucho menos, que en este sentido evocara aquella época en que, después de la primera guerra mundial, renace en Alemania el interés por las ciencias sociales v en que se descubre el nombre de Lorenz von Stein. Salomon-Delatour no es tan sólo un politólogo, sino también sociólogo, y esta condición de «politosociólogo» nos obliga a señalar la excelente obra que publicó en 1959 en Stuttgart, F. Enke; «Politische Soziologie». Es lógico que por conocer la obra de Salomon-Delatour como tal acciamos también positivamente la presente publicación, porque si es verdad que recoge el aspecto histórico de las teoría del Estado, también es cierto que hace constar la situación actual que reina en el campo de las actuales teorias políticas abriendo, al mismo tiempo. nuevos horizontes hacia investiganes ulteriores y reflexiones filosófico-políticas. El mismo lo confiesa: «... no es necesario presentar, única y exclusivamente, fundamentos filosóficos, sino también religiosos, del problema en consideración». Ello implica a su vez la presentación y exposición de ideas no solamente católicas, sino también protestantes, neutrales y hasta ateas a la vez

Ahora bien, desfilan ante el lec-

tor los grandes problemas y personajes de la historia filosóficopolítica, expuestos y localizados conceptualmente con un sentido universalista, desde el punto de vista tanto teórico como prácticopedagógico. El punto de destino de la obra son las masas de la formación universitaria

Salomon-Delatour presta una debida atención también al pensamiento y a los hechos relacionados con España. Creemos que lo hace conforme, y con fidelidad, a los principios morales que le son propios a título personal y científico, principios que responden a la razón de ser del hombre occidental, sin defender intereses particulares.

Es necesario insistir en que la obra está destinada a cuantos se interesan seriamente en una exposición objetiva de lo que es el pensamiento político en sí; de una manera especial nos referimos a que no hay una sola «teoría del Estado», sino teorías..., aunque habrá quien dirá que no hay ciencias políticas, sino sólo una ciencia política. Al fin y al cabo, todos tenemos razón, pero lo importante es que sigamos desarrollando positivamente nuestras estructuras políticas y sociales.

S. Gleidura

La integración lationamericana. Situación y perspectiva. Instituto para la Integración de América Latina, Buenos Aires, 1965, 207 págs.

Por iniciativa del Profesor François Perroux, Director del Instituto de Estudios de Desarrollo Económico y Social de la Universidad de París, se publicaron, en la revista «TiersMonde», una serie de artículos sobre el tema de la integración de la América Latina. Estos trabajos han sido recopilados por el Director del Instituto para la Integración de América Latina, Gustavo Lagos, y componen el libro objeto de comentario.

Se trata de diez amplios artículos que proporcionan información sobre el proceso de integración de América Latina.

Está dividido en dos partes. La primera está compuesta por el «Origen, estructura, funcionamiento y problema de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio», de Rómulo Almeida; por «Origen, estructura y funcionamiento del Mercado Común Centroamericano», de Pedro Abelardo Delgado; por «El Banco Interamericano de Desarrollo y el proceso de integración», de R. Alberto Calvo; y por «La Alianza para el Progreso y la integración de América Latina», de Carlos Sanz de Santamaría. Es decir, cuatro estudios en los que se describe y estudia el estado actual del proceso de integración. Los dos primeros analizan los orígenes, la estructura, el funcionamiento y los problemas de los esquemas integracionistas que existen actualmente en aquel continente, el de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y el del Mercado Común Centroamericano. En cuanto al firmado por Alberto Calvo se refiere a la contribución del Banco Interamericano de Desarrollo al proceso de integración, y el último concreta el apoyo que la Alianza para el Progreso ha prestado a los esfuerzos integracionistas.

La segunda parte está integrada por cinco estudios firmados por Jorge Méndez Munéver, Raul Rey Alvarez, Horacio Godoy, Gustavo Lagos y Felipe Herrera. En ellos se establecen las perspectivas futuras del movimiento integracionista, y se hace una evaluación de lo hasta ahora alcanzado con objeto de establecer las líneas generales de la estrategia futura.

Los autores de los trabajos que componen este volumen presentan determinados rasgos comunes. Todos ellos son de la América Latina, y forman parte de organismos internacionales que de una manera u otra contribuyen al proceso de integración. Por ello, no sólo son unos teóricos, sino que de forma práctica se sienten profundamente vinculados al problema integracionista de Latinoamérica.

En resumen, se trata de un volumen integrado por estudios de diversos autores que nos ofrecen, cada uno desde un ángulo, una visión completa de la integración Latinoamericana.

Guillermo Montes

MARTIN PALLMANN: Der Kibbuz. Kyklos-Verlag, Basel. J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen, 1966, 183 págs.

El estudio de la comuna puede ser considerado desde dos planos: el teórico y el real. Este sistema de estudio es el que sigue el «Kibbuz».

La obra está dividida en cinco capítulos. Comienza con una, pudiéramos llamar, teoría general del «kibbuz». Aborda en el segundo su papel y singularidades especiales. Pasa en los capítulos tercero y cuarto a una observación de la realidad en dos tipos que podrían conside-

rarse modelos. Para concluir en el capítulo último con una consideración general de los problemas que se presentan en su desarrollo. Especial interés ofrecen los capítulos primero y quinto. El primero porque nos sirve de introducción en el estudio de lo que tiene que ser el «kibbuz», y el quinto viene a ser una síntesis y compendio del estudio del «kibbuz» en su desarrollo real

La comuna, en su modelo teórico, se divide en dos hemisferios: explotación y habitat. Estos se distinguen en que los servicios del primero ofrecen una remuneración frente tercero. El segundo, no. Y comprende todos aquellos servicios sociales que consisten en un consumo espiritual, intelectual, emocional y cultural. Cada uno de los hemisferios puede a su vez dividirse en sectores, y éstos, sobre todos los que integran el hemisferio de explotación, es lógico que se subdividan en más o menos organizaciones.

Esta desmembración y una pluridimensional clasificación, son necesarias para el estudio de la comuna.

En cuanto a la terminología toma Pallmann como concepto superior el de «colectividad». Determinado por el grado de cooperación, socialización de la propiedad y modo de distribución de ingresos.

Formas sociales que regulen cooperativamente en su totalidad los sectores de relación no se presentan en la práctica. Este caso sería el tipo ideal de cooperación omnisectoral. Para el grado de cooperación de una forma social es relevante sólo la relación entre los sectores internos cooperativos y los no coperativos. Es decir, a escala interna.

Los grados de socialización de la propiedad son varios. Empezando por la propiedad privada, que es combinable con todos los grados de cooperación, y subiendo por la propiedad de grupo, supergrupo, hasta llegar a la propiedad pública, en la que el único propietario es el Estado. No existiendo éste, las corporaciones en las que la forma social delega sus competencias.

La forma de distribución o reparto de ingresos se presenta en cuatro tipos:

- 1.º Según potencia de mercado.
- 2.º Según rendimiento objetivado.
 - .º Según principio de igualdad.
- $4.^{\circ}$ Según necesidades objetivadas.

Estos cuatro tipos de distribución son considerados como tipos ideales. En la realidad los tipos son mixtos.

La colectividad social se presenta en formas diversas, dentro del marco conceptual del modelo teórico: cooperativa, mancomunidad y comuna.

La cooperación en uno o más sectores de las esferas de relación debe ser designada «cooperativa». En ella pueden ser introducidos todos los grados de socialización y formas de distribución.

La cooperativa puede ser unisectoral en cada uno de los hemisferios, multisectoral todavía dentro de aquéllos. Y pueden, por fin, extenderse a los dos hemisferios en cuyo caso se trata de cooperativa integral.

Existe mancomunidad de explotación cuando el hemisferio de explotación es en alto grado multisectoral y los medios de producción permanecen en propiedad de grupo,

supergrupo o pública. Lo mismo podemos decir del habitat. Dándose la mancomunidad integral cuando aquella cooperación se extiende a ambos hemisferios y se dan aquellos grados de propiedad colectiva.

En cuanto a comuna, es la combinación de cooperación casi omnisectoral del lado del habitat, propiedad común en los medios materiales e igualitaria forma de distribución de los ingresos del grupo o corporación.

Su fundación surge espontánea. Habitat viene determinado por la forma de explotación. Por tanto la entrada en la comuna de nuevos miembros supone no solamente el reparto a éstos de nuevos ingresos, sino la reorganización de su conducta de vida.

Interesante es la detallada descripción referente al origen y desarrollo del movimiento del «kibbuz». Señalamos como puntos más importantes aquellos de la fundación del fondo nacional judío, que debía seguir la politica de adquisición de suelo y administrar los suelos agricolas.

Un signo característico del nacimiento del «kibbuz», que lo diferencia del nacimiento de otras formas sociales, es el que naciera de la más completa pobreza, sin dar lugar a revolución ni reorganización de estructuras.

Dos modelos de comuna son tomados para el etudio de la realidad del «kibbuz». Estos dos modelos representan el tipo medio de comuna, son: Dalia y Reshafim. Las vicisitudes por las que pasaron dichas comunas, desde su fundación hasta su pleno desarrollo. son detalladas en dos capítulos sucesivos. Sus estructuras económicas y administrativas son semejantes. Como conclusión señalaremos las características más importantes comunes en la vida de todos los «kibbuzes».

Traslado de los medios de habitat a la propiedad privada. Frente a lo cual afirman los críticos del «kibbuz», es uno de los rasgos que conceden a aquél un nivel de vida superior y una regulación elástica de la propiedad. Pues junto a la conservación de la propiedad común, se introduce el aprovechamiento permanente de ciertos bienes por el particular, sin ser toleradas por ello importantes diferencias en el nivel de vida de los miembros.

La participación total de masas en la administración sólo es posible a través de una rotación de cargos. El crecimiento de los ramos de explotación y su especialización hace que el círculo de personas a desempeñar funciones claves sea un porcentaje cada vez menor. La existencia de peritos intercambiables es cada vez más limitada. Las funciones administrativas son consideradas como una carga. Esto reduce el número de miembros entre los que se da la rotación de cargos y hace que los mismos, al repetir sus funciones, adquieran cada vez más conocimientos. La rotación es más rápida en las comisiones de habitat.

Aquéllas, como la del coordinador de explotación y responsable de finanzas, que requieren grandes plazos por su complejidad, son ocupadas largos años. La élite de miembros trabajadores en la dirección de instancias se forma después de algunos exámenes empíricos y confortando la realidad según las comunas Dalia y Reshafim.

En cuanto a la intra y extra co-

munal diferenciación social surge ésta en la comuna por influencia de su forma de vida. La formación de subgrupos surge por solidaridad de trabajo, edad y antigüedad de entrada en el «kibbuz». La formación de familias contribuye al fraccionamiento y atracción de grupos.

Existen seis categorías de élites: poseedores de cargos clave, directores de importantes ramos de producción, directores de servicios de habitat, todos los miembros del consejo del «kibbuz», todos los miembros de la comisión central de explotación, presidentes de otras comisiones importantes.

¿Hay oposición de intereses entre los pertenecientes a la élite y los no pertenecientes? No. Sencillamente, cada uno de ellos tiene una distinta representación de los intereses.

El origen heterogéneo de los inmigrantes hubiera dado lugar a un proceso de diferenciación, pero éste fue dulcificado por los motivos, ideales, bajo el grado de desarrollo y fuerzas productivas en el país en unión con el carácter cooperativo de la obra de reconstrucción.

Observemos el grado de autono-

mía personal en la colectividad integral comunal.

El sistema de reparto, al no excluir los bienes más caros, introduce un alto grado de autonomía en el consumo

Un problema se presenta y es que el carácter colectivo de planificación, adjudicación y ejecución del trabajo, imposibilita al trabajador para disponer de su propia energía de trabajo.

Los supuestos más favorables para la iniciativa personal están más en relación con el desempeño de una función en la élite.

Quedan todavía problemas en el aire, a madurar en el tiempo. Y son: el haberse transformado la unidad habitat-explotación en fetiche, la existencia de trabajadores asalariados dentro del «kibbuz» y las uniones intercomunales y regionales.

El libro es, en resumen, una documentación completa en datos, estadísticas, tablas y observaciones. Se atañe a la contemplación de la realidad para reflejarla objetivamente sin más. Alude a veces a otros autores y obras a título de información.

Juan L. Bardisa

Angel Francisco Carrillo de Albornoz: La libertad religiosa en el Concilio Vaticano II. Editorial Cuadernos para el Diálogo, S. A., Madrid, 1966, 192 págs.

Angel Carrillo de Albornoz procede de una familia que ha dado ilustres prelados a la Iglesia Católica. Doctor en Derecho a los diecinueve años, su primitiva vocación jurídica y sus estudios posteriores de Filosofía y Teología originaron

en él un interés particular por ese punto vital de intersección de la Teología y el Derecho, que es la libertad religiosa. Su entrega total a la causa de la unión de los cristianos, que le acarreó, en días aciagos para el ecumenismo, una dolorosisima crisis de conciencia, le llevó a la profunda convicción de que la condición previa indispensable para un diálogo fraternal y fructifero entre cristianos era el completo mutuo respeto de la libertad de todos.

Hoy Carrillo de Albornoz es un especialista ecuménico reconocido en materias de libertad religiosa. Varios de sus escritos, en especial su último libro sobre «las bases de la libertad religiosa», fueron leidos con interés por no pocos Padres del Concilio durante el período de preparación de la Declaración Vaticana.

En 1959 publicó un trabajo titulado «El Catolicismo y la libertad» en el que describía la poderosa corriente teológica en favor de la libertad religiosa, y su esperanza de que esa doctrina fuera pronto sancionada oficialmente por la Iglesia.

A despecho de quienes entonces tacharon al autor poco menos que de «visionario» y «utopista», tanto católicos como protestantes, apenas transcurridos seis años, el Concilio Vaticano II aprobaba, con sólo setenta votos en contra, la declaración sobre la libertad religiosa, en términos mucho más claros y decisivos de lo que él había esperado.

En la Enciclica «Pacem in Terris» Juan XXIII señala el derecho «a buscar libremente la verdad y a manifestar y exponer las propias ideas, dentro de los limites del orden moral y del bien común». No se trata de reconocer un «derecho al error o al mal», se trata de garantizar que cada hombre pueda ir hacia el bien y la verdad sin coacciones externas, guiado intimamente por la luz de su conciencia, que aplica a las realidades concretas

los preceptos objetivos de la leg moral.

Cualquier derecho humano y cualquier libertad son relativos, y están en alguna medida condicionados por las exigencias de las libertades concurrentes de los demás hombres y por la necesidad de cooperar al bien común.

La expresión muy concreta que el Pontífice Juan XXIII emplea: «honrar a Dios según el dictamen de su recta conciencia», revela que el Vicario de Cristo lo que defiende es el respeto a la «buena conciencia» de cada hombre, aunque por error invencible profese otra religión distinta de la verdadera.

Carrillo de Albornoz en su libro trata de reconocer paulatinamente lo que hay de novedad en la declaración. Al hablar de novedad no quiere contradecir a la declaración misma, que afirma, muy justamente, que la libertad religiosa está profundamente enraizada en la auténtica tradición y doctrina de la Iglesia y aun en la misma Revelación. Lo que es de innegable novedad es la proclamación solemne. por un Concilio, de la libertad religiosa como doctrina de la Iglesia Católica, con todo lo que eso comporta necesariamente en el terreno de la enseñanza, de las costumbres y actitudes de la práctica social.

Esta declaración conciliar, tan simple en apariencia, es en realidad tan compleja, y comporta tan numerosas y trascendentales consecuencias, que pasarán probablemente años antes de que ella sea convenientemente entendida y practicada. Esta confusión inicial, acompañada de temores sobre los posibles peligros que la libertad religiosa pudiera acarrear para la fir-

meza de la fe, no pueden tener su origen más que en el conocimiento imperfecto de lo que el Concilio Vaticano ha querido decir y ordenar en esta solemne declaración, y, por consiguiente, es de extrema necesidad y urgencia que el pueblo cristiano se informe adecuadamente sobre el auténtico valor y contenido del documento conciliar. Ayudar a la consecución de este objetivo es el propósito fundamental del autor al escribir este libro.

Para ello se ha esforzado en dejar hablar a la Declaración misma. evitando todo cuanto pudiera tener la apariencia de interpretación personal.

El autor cree que un gran número de dudas, reparos y temores acerca de ella pueden quedar disipados si aparece con toda claridad «cuál es» la libertad que el Concilio proclama y defiende. Esta es la tarea de este trabajo, en el cual se siguen las indicaciones dadas por Monseñor De Smedt a los Padres del Concilio en el curso de sus varias introducciones al esquema, y a las notas explicatorias del Secretariado para la Unidad de los Cristianos.

En primer lugar, no se trata de la libertad puramente «física, fisiológica o material» que los hombres tienen en común con los animales que no viven en cautividad. La libertad que reivindica el Concilio está basada sobre la dignidad de la persona humana.

Tampoco se trata de la libertad «psicológica» o libertad interna de elección, de decidirse a obrar o a no obrar en este o aquel sentido, llamado corrientemente «libre albedrío». Es bien cierto que el hombre, por el hecho de ser racional e inteligente, posee esta libertad interior.

Más aún, la declaración concillar la reconoce expresamente y la considera como uno de los elementos constitutivos de la dignidad de la persona humana la cual es, a su vez, el fundamento de la libertad religiosa.

Mucho menos se habla en este libro de una «pretendida» libertad humana que se quiere llamar libertad «moral», en el sentido, calificado por Pío XI «absurdo», de que el hombre no tiene vínculos morales que le obliguen en su fuero interno a obedecer a los imperativos de la verdad y del bien objetivo, en tanto en cuanto le es posible conocerlos. En realidad, la declaración vaticana habla de esta pretendida libertad moral, pero es para excluirla y desecharla enteramente: el hombre tiene gravísimas obligaciones morales, en virtud de su esencial dependencia de Dios Creador y Redentor.

Carrillo de Albornoz aborda la descripción de la libertad religiosa de que habla el Concilio, distinguiendo tres elementos esenciales:

- 1.° Se trata de una libertad «para». Es decir, que no es un valor absoluto, una cosa que se basta a sí misma, un fin en sí. Los cristianos no pueden pedir libertad religiosa simplemente por gozar de ser libres, sino «para» servir a Dios libremente. Ser libre, según decía Gustave Thibon, «es tener el poder de desarrollar la propia naturaleza no según los caprichos de una voluntad arbitraria, sino conforme a las leyes eternas y divinas».
- 2.º En segundo lugar se trata exclusivamente de una libertad ante los hombres, en el seno de la sociedad civil. Es decir, que la persona

humana, en materia religiosa, debe conservarse inmune de cualquier coacción dentro de la sociedad. Según Monseñor De Smedt «esta es la única libertad en materia religiosa que trata el esquema del Concilio».

3.º El tercer y último elemento de esta clase de libertad es que se ha de ejercitar «en materia religiosa». Esto determina muy exactamente cuáles son los actos que, en virtud de esta libertad, deben estar sustraídos a toda clase de coacción social por parte de los individuos, de los grupos sociales o de las autoridades civiles.

Apoyándose en que «el derecho a la libertad religiosa» no se funda en la disposición subjetiva de la persona, sino en la misma naturaleza, el derecho a esta libertad permanece aun en aquellos que no cumplen la obligación de buscar la verdad y de adherirse a ella, y su ejercicio no puede ser impedido con tal de que se guarden las normas de orden público. El autor analiza este punto de forma objetiva y pondera, y afirma que la Declaración Vaticana sobre la libertad religiosa, es de particular utilidad para tres clases de cris-

tianos: 1.º Para los fieles apegados a una tradición, que temían gravísimos daños para la fe si esa declaración era aprobada por el Concilio. 2.º Para los cristianos de nombre, pero en realidad deseosos de sacudir el yugo clerical y religioso. 3.º Por último, para los rutinarios de la obediencia.

El autor registra con satisfacción los numerosos aciertos del documento, y sus criticas sobre puntos de detalle son menores que las publicadas ya por insignes teólogos católicos, y se refieren exclusivamente a las inevitables imperfecciones de estilo a que está necesariamente abocado un documento obra de tantas manos y objeto de tan numerosas enmiendas.

Este libro «La libertad religiosa en el Concilio Vaticano II» ha sido publicado simultáneamente en inglés por la editorial Sheed and Ward, Nueva York, y en francés, por la Editions du Cerf, de los Reverendos Padres Dominicos, en París. Una edición alemana está también en preparación.

Pilar Pinuaga

José Luis Abellán: Ortega y Gasset en la Filosofía española. Editorial Tecnos, S. A., 1966, 177 págs.

En 1963 José Luis Abellán dio un curso sobre Ortega y Gasset en la Universidad de Puerto Rico. Debido a las normales limitaciones didácticas y expositivas del curso, gran parte de la documentación e ideas que Abellán había recogido no pudieron ser desarrolladas. Ello motivó, terminado el período docente, que Abellán publicase en diversas re-

vistas una serie de ensayos sobre la figura de Ortega, su obra e influencia en los medios intelectuales españoles. En estos ensayos el autor vertió el fruto de sus investigaciones y la documentación que sobre el insigne pensador español poseía, y no había podido expresar en la Universidad portorriqueña.

La Editorial Tecnos nos ofrece

ahora un nuevo documento, recopilación de la serie de ensayos de Abellán, que ayudan a definir la verdadera y trascendente influencia de Ortega en el pensamiento contemporáneo español.

El libro, como sucede siempre que se publica una recopilación de ensayos, carece de la uniformidad que, normalmente, caracteriza al planteamiento de una obra completa. Sin embargo, no puede negarse que el autor ofrece interesantes aspectos que ayudan a concretar alguna de las facetas de Ortega y su obra, y, sobre todo, a patentizar la innegable influencia que ejerció en el panorama cultural de la España de nuestra época.

El autor, José Luis Abellán, expone con claridad esta trascendencia orteguiana, recordando, y aún más, afirmando como Kant, y en general todo el pensamiento filosófico alemán era desconocido en los medios intelectuales españoles con anterioridad a Ortega y Gasset. Y hemos de reconocer que, en gran parte, fue así. Ortega es, en realidad, quien con su preocupación por la filosofía alemana descubre para la vida intelectual española la realidad, con toda su fuerza, de un pensamiento que ya había sido estudiado en la mayor parte de Europa, y cuya influencia se había dejado sentir en gran parte de los movimientos y pensadores europeos. Y si esto es de por si suficiente para situar a gran altura la labor de Ortega, hay que reconocer que su actividad superó esos límites, y abordó otros campos en los que habría de adquirir gran reconocimiento a su magisterio.

Paralela a su implicación germánica, que en cierta forma condicio-

nó su indudable europeismo, hasta el punto de manifestar que «la cultura germánica es la única introducción a la vida esencial», Ortega y Gasset se manifiesta, a lo largo de su vida, como un verdadero patriarca del pensamiento dentro de la sociedad española de su tiempo. A través de su magisterio, de su cátedra, de sus escritos y conferencias, aunó voluntades, formó escuela y promovió inquietudes que más tarde habrían de culminar en aquella magnífica «Revista de Occidente», verdadero crisol de la vida intelectual española.

José Luis Abellán nos presenta un Ortega, semejante a un «jefe espiritual», y hay que reconocer que su actividad y misión se aproximó a esa categoría en la España de entonces. Todos los que en esta generación alimentan inquietudes filosóficas, todos los que de una manera o de otra se preocupan por el pensamiento, han sentido la necesidad de leer a Ortega, y no sólo de leerlo, sino también de seguir el camino que él empezó. No puede negarse que los nombres que suenan hoy en el campo de la filosofía española son, en su mayor parte, discipulos y seguidores de Ortega. No se puede concebir la posibilidad de un auténtico pensamiento filosófico en lengua española sin Ortega. El, con Unamuno, son la base de esa gran posibilidad. Las aportaciones de estos dos grandes pensadores españoles abren el camino para «configurar filosofía y elevarla a plenitud», como dice Abellán.

Los ensayos que componen el libro de Abellán sitúan al que fue Catedrático de Metafísica de la Universidad de Madrid, en el marco en que realmente se desenvolvió, y en

todas las páginas se acusa la profunda trascendencia de este hombre, cuya fuerte personalidad ha impedido a muchos la serena ponderación e imparcialidad para juzgar al hombre y analizar su obra, de la que es deudora el actual pensamiento español.

Se cierra el libro con una biográfía cronológica de Ortega, así como se detallan las obras publicadas en vida y después de su muerte. Respecto de la bibliografía que se relaciona, debemos señalar que, sin ser exhaustiva, es lo suficientemente importante para servir de orientación a los que pretendan conocer la obra orteguiana.

Guillermo Montes

VILFREDO PARETO: Mythes et ideologies. Librairie Droz, Genève. Textos reunidos con una introducción de Giovanni Busino, 1966, 341 págs.

No es fácil y no ha sido alcanzada todavía una explicación, o mejor una interpretación, de la vida y obra de Pareto. Su complejidad y diversidad, junto con la falta de conocimiento de lo que fue su vida privada desde sus primeros días, le hacen permanecer todavía dentro de su caparazón.

La pregunta es: ¿Cuáles son los residuos y derivaciones que hicieron un Pareto tal y como le conocemos y no de otro modo?

La introducción de Giovanni Busino, recopilador de los textos de Pareto que ahora nos ofrecen, contribuye en buena parte a conocer mejor al autor y a poder interpretar de modo más exacto su obra.

En Pareto, sociólogo y no menos economista, hombre preocupado por el acontecer de sus días, sincero y riguroso en su caminar de científico, no podía faltar la crítica periodistica como fuerte vocación.

Se abre esta recopilación de artículos con uno dirigido al director de «La République Française» y publicado el 21 de junio de 1891. En él pone de relieve la situación económica de Italia en el período 1860-90 y las consecuencias de la

ruptura del tratado comercial con Francia en 1888. Ya en este articulo puede el lector observar lo que será la trayectoria del periodista, pues no hace sino poner de relieve de un modo clarísimo el abuso que se había cometido al utilizar las estadísticas escogiendo aquellas fechas y datos que mejor servian a las conclusiones previamente determinadas. Aprovecha igualmente para analizar los beneficios de los tratados comerciales y las consecuencias de la protección. En 1892 publicará en el «Nouveau dictionnaire d'economie politique», Paris, un estudio más exhaustivo y riguroso sobre este mismo tema del que se ocupará en múltiples ocasiones.

Declarado partidario del laissezfaire, busca como el técnico —él era ingeniero— las leyes de la mecánica de la sociedad, analiza los ciclos económicos y trata de encontrar la explicación de las alzas y depresiones económicas.

Sus simpatías por el socialismo llevarán a muchos a plantearle esta contradicción de su pensamiento a lo que responde con una diferenciación clara entre lo que es el socialismo como doctrina y como movi-

miento político. En su análisis del socialismo comparado con el liberalismo, dirá que el verdadero problema de la humanidad para que tenga un buen gobierno es el de cómo entregar el poder a los mejores sin que éstos abusen.

El último de los artículos, publicado en «La Semaine Littéraire», en septiembre de 1929, contiene u n análisis titulado «El fenómeno del fascismo en Italia» al que estudia en sus dos etapas, antes y después de la marcha sobre Roma.

En primer lugar, esta recopilación de artículos de Pareto, que va desde 1891 a 1929 nos da una visión biográfica de la línea seguida por el autor, los problemas que le interesaron y las soluciones que ofreció.

Constituye igualmente una magistral lección de metodología científica ante, los problemas planteados a la sociedad por su rigor en el intento de interpretar los aconteclmientos de esta etapa.

Por ser muchos de ellos artículos de crítica a las más diversas publicaciones del momento dan luz sobre este período histórico, sobre los cambios sociales y sobre las fuerzas motivadoras de este devenir.

Manuel Claveria Bonias

FRIEDRICH JONAS: Die Institutionenlehre Arnold Gehlens. Tübingen, 1966, J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), 105 págs.

El autor intenta penetrar en el fondo de la «Teoría de las Instituciones», de Arnold Gehlen, es decir, tocando precisamente lo sustancial en su pensamiento. Se trata de si el hombre, como ser histórico, fuera o no capaz de vivir dentro de lo absoluto o sin ello frente a las instituciones, que también son históricas. Las teorías preindustriales de las instituciones no podrían ser caracterizadas como teorías naturales, sino tan sólo como producto del espíritu. En tal caso surge la pregunta: ¿Habrá que entender la expresión «Geistesleben» (vida espiritual) como falta de intervención o presencia de la razón? En parte, sí. Sin embargo, el problema es algo más complicado: Ya Hegel reprocharía a los alemanes el «taparse los ojos» ante situaciones reales, prefiriendo obrar bajo la gorra metida en la cabeza. En Gehlen pasaría lo mismo, y no está dispuesto a encerrarse dentro de ninguna gorra y, por tanto, renuncia, igual que Hegel, al espíritu que no es auténtico por no ser capaz de hacerse reflejar en actos. En todo caso hay que decir que el pensamiento de Gehlen no ofrece demasiadas facilidades para la interpretación de su obra.

La dificultad parece manifestarse en el hecho de que Gehlen salió del idealismo alemán. Surgen, por consiguiente, toda una serie de interrogantes en torno a la naturaleza de su obra: hasta qué punto y en qué sentido puede relacionarse con la dialéctica hegeliana o extrahegeliana, en lo referente a la función que de por sí representaría el individuo o la sociedad, la historia o naturaleza, la libertad o la necesidad.

Gehlen defiende los hechos y en ellos ha de reflejarse la presencia del espíritu. Porque el arte, la ética

y la filosofía modernas carecen de los elementos relacionados directamente con el hombre. Existe en la actualidad un mito del hombre como tema central de la preocupación, sólo que este «humanitarismo» no sería sino un residuo de una creencia mucho más antigua y, consiguientemente, no constituiría ninguna idea directriz. A continuación hay que tener en cuenta nuevas realidades: del campo individual se pasa al colectivo-nacional. Será dificil competir con las nuevas naciones por disponer éstas de enormes recursos naturales. Así es preciso hacer algo más que seguir evocando la grandeza del pasado, contra la vitalidad de los nuevos pueblos y de las nuevas generaciones. A no ser así, el hombre se hace problemático entregándose a u n a fantasía completamente negativa, a la apatía, a ser parte de la masa y nada más... En esta relación podría citarse incluso a Nietzsche de que el hombre tiende a ser nada o no querer nada en lugar de un simple no querer. Parece que también Gehlen roza esta problemática.

S. Glejdura

ERIC HOFFER: Une foi aveugle. Nouveaux Horizons, 1966, 269 págs.

Nos encontramos ante un brillante ensayo que trata principalmente de la fase activa de los movimientos de masas, dominados por fanáticos empecinados en sacrificarse por una causa justa o que a ellos les parece tal.

Su autor, Eric Hoffer, es un autodidacta que ha publicado numerosas obras y conocidos ensayos. Sus opiniones se prestan a polémica, pero su originalidad e independencia de espíritu está fuera de toda duda.

En este libro estudia los rasgos comunes existentes en todos los movimientos de masas: movimientos religiosos, revoluciones sociales, movimientos nacionales, etc. No cae en la tentación de sostener la identidad de todos ellos, pero si afirma el carácter esencial de algunos rasgos que les dan un aire familiar.

Los dirigentes de los movimientos de masas sienten deseos de dar la vida por la causa y una tendenciaclaramente definida por la acción concreta. Los que se identifican plenamente con la doctrina que predican y su posterior puesta en marcha y aplicación suscitan el entusiasmo, el fanatismo, la esperanza delirante, el odio y la intolerancia; todos ellos poseen características comunes, y «se encuentran capacitados para derrochar un torrente de actividad en ciertos dominios de la vida»; todos exigen disciplina, fe ciega y obediencia absoluta.

Las doctrinas y los métodos conducentes a la consecución de sus fines pueden diferir; pero, sin embargo, todos sin excepción reclutan sus primeros adictos entre los mismos tipos de humanidad, y todos sin distinción actúan movidos por razonamientos que ellos consideran irrefutables.

Sin duda, escribe Hoffer, hay entre ellos divergencias notables y diferencias manifiestas. Pero la verdad es que la honda pasión que les domina en su deseo de practicar

una política de expansión y dominación del mundo, coincide en sus planteamientos. El carácter casi uniforme de estos movimientos es perceptible en todas sus manifestaciones, ya sean de fe, conquista del poder o acciones concretas y de espíritu de sacrificio. Sería absurdo pretender una uniformidad total. ya que es patente la existencia de profundas divergencias de fondo doctrinal y religioso, pero no es posible descartar ciertas similitudes entre los factores actuantes. Los hombres están dispuestos a sacrificarse por lo que ellos consideran causas santas, sin detenerse a pensar que en el fondo se lucha por la misma cosa.

El autor ha intentado describir objetivamente la fase de acción y de renovación de los movimientos de masas. En esta primera fase domina el creyente combativo, «el hombre animado de una fe fanática y dispuesto a sacrificar su vida por una causa santa». El autor, al trazar la génesis y describir su naturaleza parte de una hipótesis de trabajo.

Sostiene el principio general de que los frustrados son los elementos activos que predominan en los movimientos y que su adhesión es espontánea. Su hipótesis se puede reducir a las siguientes conclusiones: 1.ª La frustración personal sin influencias proselitistas, sin incitaciones externas, puede engendrar los rasgos predominantes del fanátlo; 2.º Una técnica de conversión para ser eficaz debe inculcar e implantar en el espíritu de las masas las propensiones y las reacciones de los frustrados.

La verificación de esta hipótesis encierra dificultades y es conveniente examinar qué tipos de males sufren los frustrados, ver cómo reaccionan contra estos complejos, en qué medida estas reacciones corresponden a las del fanático y, en definitiva, cómo pueden desarrollar y propagar sus teorías hasta el punto de transformarse en un movimiento de masas. Es absolutamente necesario penetrar en los aspectos prácticos de los movimientos contemporáneos allí donde las técnicas de conversión se resienten antes de ser perfeccionadas y aplicadas, con objeto de descubrir si ellas corroboran la tesis de que un movimiento de masas en pleno período de proselitismo conserva de forma deliberada el espíritu de frustración entre sus seguidores. Existe un interés general en conocer y desentrañar los motivos y las reacciones del fanático. Pues se da la paradoja de que nuestra época, al pretender vivir sin Dios, no ha podido desvincularse de la religión. A través de la ancha geografía del mundo el fanático se ha puesto en marcha; intolerante. hostil, pretende hacer el mundo según su imagen. Y si hemos de estar con él o contra él. Sin duda sería conveniente conocer su naturaleza y sus potencialidades.

Eric Hoffer aclara que el concepto aire familiar, común a los movimientos de masas, lo emplea sin su sentido taxonómico. Se vale del siguiente ejemplo: el tomate y la belladona son de la misma familia: las solanáceas. Si los frutos del uno son comestibles, los de la otra son venenosos; ellos tienen en común caracteres morfológicos, anatómicos y psicológicos, de manera que sin ser botánicos se les descubre un aíre de familia.

El autor ha pretendido con este libro explicar, más que formular juicios, y sus explicaciones se mueven en el campo de la pura especulación, incluso en aquellos casos en que el tono puede parecer cate górico.

R. M. Arias

Varios autores: Folie nucléaire. París, Editions de l'Epi, 1966, 202 págs.

La actual problemática bélica presenta a todos los hombres —y no sólo a los hombres conscientes cuestiones absolutamente vitales.

No se trata solamente de los múltiples riesgos de una catástrofe nuclear de consecuencias apocalipticas. No se trata únicamente de la radioactividad procedente de las experiencias nucleares. Hay otros tremendos hechos, como el insensato y trágico despilfarro de los recursos de los países industrializados —ahí está la cifra de 170.000 a 180.000 millones de dólares anuales de gastos militares en el mundo—, mientras en la Humanidad subdesarrollada aumentan las amenazas de hambre...

Con ello surgen las grandes interrogaciones: ¿Amenaza de muerte apocalíptica, en masa? ¿Amenaza de muerte lenta? ¿Locura suicida del mundo de los Estados ricos?

A tal situación nueva en que se encuentra el género humano intenta responder la obra que aqui reseñamos. En ella, las valoraciones de un sacerdote católico —el P. Chaigne— se unen a los juicios de un académico agnóstico —Jean Rostand— y a las aseveraciones de dos protestantes —Daniel Parker y Robert Bonniot—, en una misma dirección de condena de la «locura de los hombres».

En el presente volumen se han recogido los argumentos en contra del arma nuclear. En primer lugar, el P. Chaigne —estudioso de la no violencia- se ocupa (pp. 5-24) de los problemas religiosos y teológicos surgidos como resultado de la aparición de los armamentos atómicos. y bajo la óptica del Concilio Vaticano II: la conciencia cristiana, la imposible «legítima defensa», la guerra mata la guerra, los obispos americanos y la disuasión, etc. A continuación, Jean Rostand -eminente biólogo— describe (pp. 27-38) los peligros derivados de la radioactividad para el patrimonio genético de la Humanidad. El balance de una eventual utilización militar de la energia nuclear se estudia -«Locura nuclear y conciencia cristiana»: (pp. 41-139) por Daniel Parker, en función del único precedente conocido: la experiencia de Hiroshima. Su enfoque se hace a través de una serie de puntos clave: el escándalo del despilfarro; explosiones nucleares y moral internacional; el crimen de Hiroshima; error, accidente o locura; premeditación nuclear y venganza póstuma; peligros de un totalitarismo nuclear; justicia para el tercer mundo; responsabilidad de los cristianos y de las Iglesias. En esta ocasión, el estudio de Parker no es sino una nueva etapa en el combate que, desde hace años, libra contra la guerra. Finalmente, el Dr. Bonniot (médico de los hospitales de París) resume —en un accesible trabajo (pp. 143-167)— los peligros de las radiaciones ionizantes para la salud humana: leucemia, cáncer, desviación genética.

En anexo, se da un amplio cuestionario comentado, encaminado a facilitar el esfuerzo de reflexión sobre el problema de la guerra a tono con las condiciones reales de la temática bélica contemporánea y con las exigencias de la fidelidad a Cristo. También en anexo, va una concisa bibliografía.

* * *

Desde luego, los documentos reunidos por los distintos autores y las reflexiones hechas en el libro reseñado no permiten el «optimismo fácil» —a veces, sinónimo de la simplificación de pensamiento, característico de la época de masificación.

Cabe que el lector alabe la generosa inspiración y las preocupaciones humanas de los autores, para —a renglón seguido— alegar que ellas no pueden desarrollarse en el acerado mundo de violencia de nuestros dias, cuya «paz» —en definitiva— no está asegurada más que por el equilibrio del terror —es decir, con Schwoebel, por «el exceso del mal».

Mas tenemos que esa solución de facilidad no hace más que agravar la inseguridad y la división del mundo. Todo buen oteador lo percibe—en variados signos— en los arriscados rumbos de nuestro globo.

El P. Chaigne nos dirá que en nuestras manos tenemos todos los elementos de una dinámica de la paz: el miedo, la esperanza, el recurso al espíritu de Cristo.

Pero he aquí que no sabemos armonizar esos factores y ponerlos en

movimiento. La declaración colectiva del Episcopado español para la etapa postconciliar señalaba, el 8 de diciembre de 1965: Nuestro mundo vive entre el temor y la esperanza. Mientras más avanza y progresa materialmente, más descubre su vacio moral. Se siente impotente para resolver las tremendas cuestiones que angustian a los hombres.

Tal vez, tal vez ello sea uno de los ominosos componentes de esa cobardía mental contemporánea de que habló García Morente. De él son estas palabras: «Sin vocación netamente definida, nuestra época aplaza toda resolución plena, en espera acaso de que el mañana la traiga por milagro ya hecha y acabada.»

¡Buen trabajo, pues, el que espera a los operarios de la paz cristiana dinámica, humana! En todo caso, no se olvide que, en la línea del Concilio Vaticano II, tal labor ha de ser una creación continua, viendo la paz como «un perpetuo quehacer» y bajo una «mentalidad totalmente nueva...»

Trascendental temática, desde la perspectiva de quien, por espacio de años, una de sus preocupaciones en el ámbito de lo internacional se viene centrando en la aprehensión de los distintos perfiles de ese inmenso asunto.

Pues bien: partiendo de ese género de preocupaciones, no cabe duda que el volumen aquí registrado contribuirá —esclarecimiento de cuestiones, etc.— a moverse en la ruta de la forja de esa nueva mentalidad humana, deseada por el Concilio y necesaria para un discurrir menos agobiante de la Humanidad.

Leandro Rubio García

RAYMOND CARTIER: La seconde guerre mondiale. París, Larousse y "Paris-Match", dos tomos (I: 1965, 384 págs. y II: 1966, 392 págs.)

Entre 1939 y 1945, el mundo entero era arrastrado, durante más do 70 meses, a la más gigantesca aventura de exterminación colectiva que la Historia haya conocido. Más de cuarenta millones de seres humanos eran borrados de la faz de la tierra por la locura sanguinaria del hombre, antes de que se abriera para la Humanidad una nueva edad: la época atómica.

Más de veinte años han transcurrido desde el final de tal conflagración. Es el momento que ha escogido Raymond Cartier para escribir la historia de esa tremenda tragedia.

Verdaderamente, era precisa una cierta perspectiva para emprender con éxito una obra de tal envergadura. Hoy, los espíritus se han apaciguado lo suficientemente para poder considerar con una buena dosis de serenidad los hechos de tan gran drama.

Ahora bien, para evocar esa empresa de aniquilamiento, esa tragedia «heroica» y fanática, sangrienta y bárbara, abundan los documentos. Los grandes actores de la tragedia y los personajes de segunda fila han publicado sus testimonios, distintos Archivos han descubierto sus «secretos», han aparecido a docenas Memorias de sus simples protagonistas... Así, los historiadores se encuentran ante fuentes de información sin igual. Sin embargo, ante tal masa de documentación, ¿cómo tener una clara visión de ese período demencial? En tal sentido, la tarea parece sobrehumana.

Pero he aquí que un autor no se ha visto sumergido por la documen-

tación. La presente obra es un claro testimonio de ello. Raymond Cartier ha conseguido dominar el cúmulo de documentos. Y aún más: hacerlo vivir. Sin embargo, estamos en presencia de una obra que ha exigido una gran labor de investigación: labor de equipo en la que han participado más de cuarenta colaboradores. Por lo demás, el cronista político de París-Match ha examinado documentos, ha consultado --cuando ha sido necesario--- a los supervivientes, etc., para dar una visión tan justa como ha sido posible --en la hora actual— de los acontecimientos de la más terrible de las conflagraciones de la Historia del género humano.

A la realización de la obra han aportado la ayuda y el concurso centros como el Ministerio francés de los Ejércitos, el Imperial War Museum de Londres, etc. Y dos grandes empresas —«París-Match» y la Librería Larousse— han unido su experiencia para llevar a buen término este trabajo.

El primer tomo nos sumerge en el caos del terrible período septiembre 1939-agosto 1942. En él aparece la guerra total que aplastó pueblos enteros, que asoló los cielos, los mares y la tierra.

Los primeros capítulos nos llevan de Polonia a la agonía de Francia (seis capítulos). Después asistimos a los acontecimientos de la segunda mitad de 1940 (tragedia de Mers el Kébír, la preparación británica para la defensa, los ataques de los submarinos alemanes, la agresión de Mussolini a Grecia, etc.), a los desastres italianos y a los triunfos

alemanes en enero-mayo 1941, al ataque germano a Rusia hasta las puertas de Moscú, al ataque del Japón a los Estados Unidos, etc. Con el fin del avance alemán en Rusia y el fin del avance nipón en Asia concluye este volumen.

En el tomo segundo se recogen hechos de envergadura tan enorme como el drama de Stalingrado, el Stalingrado de Africa (Túnez), las rutas hacia Tokio, la «salida» del Duce del Poder, la ruta hacia Roma, la invasión de Europa («el gran día de Normandía»), el fracaso del complot contra Hitler, la marcha victoriosa de Rusia hacia Alemania, la liberación de Francia, la última ofensiva de Hitler, la muerte del dictador nazi (capítulo que se extiende de un Dresde en llamas a la desaparición de Hitler), la agonía de Alemania y del Japón...

En fin, son todas las facetas de esa desquiciada época las que desfilan en el estudio de Cartier. Su trabajo nos las hace revivir y nos las explica, en una reconstrucción—tanto sobre los planos político y militar como sobre los planos económico y social— precisa y humana. La obra lleva el toque del escritor político y del historiador.

Es todo un esfuerzo por dar al lector una visión total de ese tremebundo enfrentamiento a escala universal. En esa presentación, la claridad de estilo se une al escrupuloso respeto de la exactitud de los hechos. Justo es consignar que Cartier no ha tratado «de atenuar las faltas, las locuras y los crímenes que han llenado seis años terribles», no ha renunciado «al derecho de expresar un juicio independiente sobre los acontecimientos y los hombres, fuesen los que fuesen».

Por lo demás, el talante intelectual del autor se comprueba nítidamente cuando nos advierte --por ejemplo- que «todavía hoy resulta vano querer trazar un cuadro verídico» de la Resistencia francesa. «Un black-out, protegiendo ficciones políticas y reputaciones personales, se mantiene alrededor de las fuentes más elementales.» Cartier cita claros testimonios a este respecto. En todo caso, lo que está claro -como se afirma en esta obraes «la guerra civil mezclada a la lucha contra el ocupante», «Crimenes v contracrimenes se encadenan, ensangrentando a Francia de Norte a Sur.» En este extremo, es de indicar cómo el autor comentado comprende que la situación de la Francia vencida -relativamente satisfactoria: indudablemente, la menos mala en la Europa sojuzgada por el III Reich- no hubiera sido posible si hubiera sido abandonada a gauleiters, si una Administración gala no se hubiera interpuesto entre ocupantes y ocupados. Dentro de este estilo, no menos interesante resulta un juicio vertido sobre la liberación de Francia: «nueva anarquía espontánea», «nuevo Terror», cuyos Archivos están enterrados en un pesado secreto...

Al texto acompaña una esclarecedora cronología de la segunda guerra mundial, debida a Pierre Dufourcq (pp. 369-379 del tomo I y pp. 375-385 del II).

También es de señalar que la Casa Larousse ha hecho un notable esfuerzo para ilustrar estos volúmenes, por medio de las fotografias—en negro y en colores— más representativas, más sobrecogedoras, etcétera y de elocuentes gráficos.

Sólo una cosa echamos en falta:

un apéndice bibliográfico, una lista del material utilizado.

Es momento de concluir. Y ello lo haremos subrayando —con pensamientos de R. Cartier— que la guerra 1939-1945, siendo una guerra mundial, ha sido no menos —en lo esencial— una guerra europea, una guerra entre los pueblos europeos. Ahora bien; estos pueblos europeos.

por el exceso de sus desgarramientos, han encontrado —por fin— la ruta de la unidad...

¡Ojalá, ojalá las experiencias de esa guerra civil europea hayan forjado *verdaderamente* el espíritu hacia una eficaz unidad continental!

Leandro Rubio García

Congresos y reuniones

Algunos congresos, conferencias y reuniones nacionales e internacionales anunciados para

1967 - 68

1967	Symposium sobre Gerontología experimental (Checoslovaquia).
10-15/IV	VIII Conferencia Internacional de la Federación Internacional de la «Relación Familiar» planifi- cada, sobre cuatro temas particulares de los pue- blos de América Latina. Viña del Mar (Chile).
11-15/IV	II Congreso Nacional de Psicología. Madrid.
JUNIO	Mesa redonda sobre Religión y Política. Estambul.
VERANO	Conferencia Internacional de la Unión Internacio- nal de organísmos familiares sobre el tema «Las nuevas familias en la Sociedad». Québec (Canadá).
4-6/VII	XXI Congreso de Pediatras de Lengua Francesa. París.
AGOSTO	XVII Congreso de la Federación Mundial para la Salud Mental. Londres.
20-24/VIII	XX Esomar-Wapor Congress. Viena.
27-VIII-2/IX	IV Congreso Internacional de Filosofía Medieval. Montreal (Canadá).
SEPTIEMBRE	Asociación Plenaria del Comité Internacional para la Documentación en Ciencias Sociales. Evian (Francia).
5-10/IX	I Congreso Internacional de Ciencias Sociales del Instituto Luigi Sturzo. Roma,
11-15/IX	V Congreso Internacional de Cibernética. Namur (Bélgica).
12-20/IX	I Congreso de la Asociación Internacional para el Estudio Científico de la Deficiencia Mental. Montpellier (Francia).
18-23/IX	VII Congreso Mundial de la Asociación Internacio- nal de Ciencia Política. Bruselas.
5-9/VIII/68	VII Congreso Internacional de Rorscharch y otras técnicas proyectivas, sobre el tema: «La vía pro- yectiva en el estudio de la personalidad». Lon- dres.
18-22/VIII	Congreso de la Asociación Internacional de Psicología Aplicada. Amsterdam (Holanda).

Revista de Estudios Políticos

(Bimestral)

DIRECTOR: Jesús FUEYO ALVAREZ

SECRETARIO: José M.ª CASTAN VAZQUEZ

Sumario del Núm. 152 (Marzo-abril, 1967)

NUMERO MONOGRAFICO SOBRE LA LEY ORGANICA DEL ESTADO

ESTUDIOS:

- ANTONIO CARRO MARTÍNEZ.—Relaciones entre los altos Organos del Estado.
- José María Cordero Torres.—La Administración consultiva del Estado en la Ley Orgánica del Estado.
- JOSÉ IGNACIO ESCOBAR Y KIRSPATRICK.—El Jefe del Estado en la Ley Orgánica.
- RODRIGO FERNÁNDEZ CARVAJAL.—Las Cortes Españolas en la Ley Orgánica del Estado.
- AMADEO DE FUENMAYOR.—Estado y Religión.
- LICINIO DE LA FUENTE.—El Consejo Nacional en la Ley Orgánica del Estado.
- Luis García Arias.—Las fuerzas armadas en la Ley Orgánica del Estado.
- Fernando Herrero Tejedor.—El Estado de Derecho en las Leyes fundamentales españolas.
- LUIS JORDANA DE POZAS.—La Administración Local en la Ley Orgánica.
- PASCUAL MARÍN PÉREZ.—La Administración de justicia en la Ley Orgánica del Estado.
- CRUZ MARTÍNEZ ESTERUELA.—Las funciones del Consejo del Reino.
- ROBERTO REYES MORALES.—El Consejo Nacional del Movimiento y los derechos y libertades reconocidos en las Leyes fundamentales.
- DIEGO SEVILLA ANDRÉS.—La defensa de la constitución en la Ley Orgánica española.
- JORGE USCATESCU.—Filosofía de la Libertad en la Ley Orgánica del Estado.

DOCUMENTOS:

Textos refundidos de las Leyes fundamentales del Reino, aprobados por el Decreto de 20 de abril de 1967.

PRECIO DE SUSCRIPCION ANUAL

España	300	pesetas
Portugal, Hispanoamérica y Filipinas	350	,,
Otros países	400	**
Número suelto	80	,,

INSTITUTO DE ESTUDIOS POLÍTICOS

Plaza de la Marina Española, 8.—MADRID-13 (España)

Anales de Sociología

Número 3, 1967

DIRECTOR: Salustiano DEL CAMPO

ARTICULOS:

LINZ, Juan: Los partidos políticos durante la Segunda República.

JUTGLAR, Antonio: La Enseñanza en Barcelona en el siglo XX.

Esteban, Jorge: Consideraciones sociopolíticas acerca del desarrollo económico.

MARTÍN MARTÍNEZ, José Luis: El problema de las entrevistas fallidas en los sondeos de opinión.

Lora, Cecilio de: Una visión sociológica de la adolescencia.

CASTRO CHICO, Elvira: Población de Granada e inmigración granadina en Barcelona.

BAYES, Ramón: Los ingenieros y los Colegios de la Iglesia.

SECCION BIBLIOGRAFICA:

DOCUMENTOS:

SALILLAS, Rafael: Teoría del Caciquismo (Boceto de Psicología Política).

POSADA, Adolfo: La Psicología de los Parlamentos.

EDITA:

Departamento de Sociología del Centro de Estudios Económicos y Sociales de la Delegación en Barcelona del Consejo Superior de Investigaciones Científicas (Egipciacas, 15.—BARCELONA-1).

Archives Européennes de Sociologie

TOME VII

1966

NUMERO 1

SOMMAIRE

Alienation et structure or conscience and consciousness

MELVIN RICHTER.—Intellectual and class alienation: Oxford idealist diagnoses and prescriptions.

EUGENE FLEISCHMAN.—L'esprit humain selon Claude Lévi-Strauss.

EDMUND LEACH.—The legitimacy of Solomon. Some structural aspects of Old Testament history.

NOTES CRITIOUES

Peter Berger.—Identity as a problem in the sociology of knowiddge.

SERGE MOSCOVIC.—L'histoire des sciences et la science des historiens.

WALTER EUCHNER.—Locke zwischen Hobbes und Hocker. Zu neuen Interpretationen der politischen Philosophie John Lockes.

REDACTION

RAYMOND ARON.—THOMAS BOTTOMORE.—MICHEL CROZIER
RALF DAHRENDORF.—ERIC DE DAMPIERRE.—ERNEST GELLNER

Les archives paraissent deux fois par an. La correspondance administrative et les abonnements doivent être adressés à M. Pierre Junod, Librairie Plon, 8 rue Garancière, Paris 6e. Le tome 18 francs, le numéro 9 francs.

Cuadernos Informativos de Desarrollo Económico Social

(Bimestral)

PUBLICADOS POR EL

INSTITUTO «BALMES» DE SOCIOLOGIA DEL C. S. I. C.

Revista bimestral de 200 páginas que contiene copiosa información y documentación, convenientemente actualizada, sobre los problemas, realizaciones y política de desarrollo en España y en el Extranjero, con particular referencia a los países más similares al nuestro. Esta publicación reviste modalidades no frecuentes en otras revistas, pues en ella se recogen, en orden a las materias más importantes, series de cuestiones con carácter sistemático y con vistas frecuentemente a exponer "el estado de la cuestión".

CUADERNOS está orientado principalmente al gran público, aunque también al especializado y científico, y tiende a promover un movimiento general de interés hacia los problemas de nuestro desarrollo económicosocial. A este fin, CUADERNOS hace una labor de sugestión y de crítica objetiva y constructiva.

CONTIENE LAS SECCIONES SIGUIENTES:

- 1. PROBLEMAS ESPAÑOLES.
- II. DESARROLLO Y PROGRESO TÉCNICO.
- III. DESARROLLO Y ESTRUCTURAS ECONÓMICAS.
- IV. LA IGLESIA Y LOS PROBLEMAS DEL SUBDESARROLLO.
 - V. INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN.

Administración: LIBRERIA CIENTIFICA MEDINACELI

Duque de Medinaceli, 4.-MADRID-14

PRECIO

	ESPAÑA	EXTRANJERO
Suscripción anual	100 ptas.	150 ptas.
Número suelto	20 ptas.	30 ptas.

Revista Internacional de Sociología

(Trimestral)

Organo del Instituto "Balmes" de Sociología del Consejo Superior de Investigaciones Científicas

CONSEJO DE REDACCIÓN

DIRECTOR

CARMELO VIÑAS Y MEY

Antonio Perpiñá Rodríguez José Ros Gimeno SALUSTIANO DEL CAMPO URBANO JOSÉ GIMÉNEZ MELLADO

CONTIENE

Secciones doctrinales:

- I. Sociología.
- II. Problemas de población.

Secciones informativas:

- I. Información.
- II. Información europea.
- III. Información americana.
- IV. Sociología religiosa y catolicismo social.

Notas bibliográficas.

PRECIOS

	ESPAÑA	EXTRANJERO
Suscripción anual	160 ptas.	220 ptas.
Número suelto	50 ptas.	60 ptas.

LIBRERIA CIENTIFICA MEDINACELI Duque de Medinaceli, 4.—MADRID-14

América Latina

La revista regional de ciencias sociales en América Latina

ALGUNOS ARTICULOS RECIENTES:

Adriano Moreira.—Os aspectos negativos da imagem recíproca de Portugal-Brasil.

EVA ALTERMAN BLAY.—A Participação do Mulher na Indústria Paulistana.

ERNEST FEDER.—Land Reform: A Twentieth Century World Issue.

NORBERTO RAS.—Sociedad, Tecnología y Desarrollo.

JEAN CASIMIR.—Duas Cidades do Nordeste do Brasil: Sua Estratificação Social e Sua Importancia para a Planificação Economica Regional.

Noticias de las ciencias sociales - Reseñas de libros y revistas - Resúmenes de artículos seleccionados.

Publicada trimestralmente por el

CENTRO LATINOAMERICANO DE INVESTIGACIONES EN CIENCIAS SOCIALES

Suscripció	n anual			•••	US \$ 6.00
Números	anteriores	(cada	uno)		US \$ 2.00

La suscripción incluye el envío gratuito de Bibliografía, boletín bibliográfico descriptivo bimestral, sobre las ciencias sociales en América Latina.

Caixa Postal, 12 - ZC - 02 RIO DE JANEIRO,—BRASIL

Revista del Instituto de Ciencias Sociales

(Diputación Provincial de Barcelona)

Director: JORGE XIFRA HERAS"

Consejo de Redacción

- A. Carro Martínez, J. Delgado, L. García Arias, L. González Seara, E. Luño Peña, F. Munne, A. Muñoz Alonso, C. Ruiz del Castillo, A. Sabater Tomás, A. Sanvisens, D. Sevilla Andres, J. Terradas, J. Tomás Villarroya, P. Voltes
- P. D. BARDIS, S. DE GRAZIA, G. LEIBHOLZ, T. MARTINES, J. MEYNAUD, R. P. MOHAN, C. E. ROMERO, L. RECASENS SICHES, J. S. ROUCEK

Secretaria: PILAR LLOPART

Redacción y Administración: Calle del Carmen, 47 - Barcelona-1

SUMARIO DEL NUMERO 10

GUERRA Y PAZ EN EL SIGLO XX

Manuel Fraga Iribarne: Guerra y conflicto social en la segunda mitad del siglo xx.

PEDRO J. FRIAS: Los problemas de la paz, hoy, en el mundo.

LEANDRO RUBIO GARCÍA: Guerra y época atómica. Avances tecnológicos y limitación de la guerra.

RELACIONES PUBLICAS

FRANCISCO SANABRIA MARTÍN: Comunicación y Relaciones Públicas.

MANUEL ORTIZ SÁNCHEZ: Aplicación de las técnicas de difusión masiva a las comunicaciones entre las organizaciones y el público.

JOSÉ M.ª LOZANO IRUESTE: Las Relaciones Públicas en la Administración.

LUCIEN MATRAT: Las Relaciones Públicas y la Europa contemporánea.

CARLOS M.ª TOMÁS, S. I.: Doctrina europea de las Relaciones Públicas: su presente y su futuro.

JUAN VIÑAS: Comunicaciones directas.

RAFAEL A. ARNANZ: Las Relaciones Públicas: su concepto.

INFORMES

Comunicación e información.

ALEJANDRO SANVISENS: Introducción a la Cibernética. FERNANDO BLASI: La revista "Catalunya Social" (II).

Mundo Hispanoamericano.

GUILLERMO BECERRA: Reestructuración de la forma federal argentina.

Alberto Ciria: Un caso de marginalismo político (Argentina, 1963).

Informes bibliográficos.

APORTES

Revista trimestral de estudios latinoamericanos publicada por el I. L. A. R. I.

NUMERO 4

François Bourricaud: El ocaso de las oligarquias y la sobrevivencia del hombre oligárquico.

MARCOS KAPLAN: Desarrollo socioeconómico y estructuras estatales en América Latina.

Luis Millones: Introducción al estudio de las idolatrías.

JUAN M. OSSIO: La actitud ante el pasado de los Incas.

Inventario de los estudios en ciencias sociales sobre América Latina (IV: Política - V: Historia).

DIRECTOR: LUIS MERCIER VEGA

Redacción: Instituto Latinoamericano de Relaciones Internacionales 23, rue de la Pépinière, Paris 8e

Administración: 97, rue St. Lazare, Paris 9e

Suscripción anual: 4 \$ U. S.

Estudios de Información

(Anteriormente "Revista Española de Documentación")
(Trimestral)

DIRECTOR: ALEJANDRO MUÑOZ ALONSO

SECRETARIO: JUAN MAYOR SANCHEZ

SUMARIO NUMERO 1 (enero-marzo de 1967)

ESTUDIOS DOCUMENTALES

Los lectores de la Prensa diaria, por Juan Beneyto.

El problema de la determinación del responsable en la regulación jurídica de la Prensa, por Manuel Camacho y de Ciria.

El periodista como crítico, por Jesús Tobio Fernández.

NOTAS DOCUMENTALES

El Teleclub como medio de penetración cultural en los medios rurales, por Juan Mario Valentín.

BIBLIOGRAFIA

Se incluyen recensiones sobre libros y revistas que tratan de los medios de comunicación de masas.

DOCUMENTOS

Un código televisivo para los educadores.

Redacción y Administración

ESTUDIOS DE INFORMACION

(Servicio de Documentación. Secretaría General Técnica)

Ministerio de Información y Turismo

Avenida del Generalísimo, 39 - MADRID-16

PRECIO:	ESPAÑA	EXTRANJERO	
Número suelto	80 pesetas	1,5 dólares	
Suscripción anual	300 pesetas	5,5 dólares	

IL POLITICO

Rivista trimestrale di Scienze Politiche diretta da

BRUNO LEONI

(Giugno 1967)

F. MACHLUP: Oligopoly and the Free Society.

J. K. FAIRBANK: Tradizione e Marxismo nella rivoluzione cinese.

NOTE E DISCUSSIONI

- G. DEL VECCHIO: Sul diritto di autodeterminazione.
- O. M. SMOLANSKY: Qasim and the Iraqi Communist Party: A Study in Arab Politics (Part One: 1958-1962).
- B. LEONI: Aspétti dello stato assistenziale nell'Italia contemporanea.
- G. WOODCOCK: Trentino-Alto Adigo: problemi di una regione autonoma.
- C. NISHIYAMA: Arguments for the Principles of Liberty and the Philosophy of Science.
- M. Allais: Growth Without Inflation.
- G. J. STIGLER: The Changing Problem of Oligopoly.
- D. M. C. WRIGHT: Oligopoly in a Free Society.
- A. Alchian: How Should Prices Be Set?
- G. W. NUTTER: Pricing Policy for State-Owned Enterprises.
- S. Kurebayashi: How Should Prices Be Determined?
- K. V. LOTTICH: The Role of Politics and the Intellectual Freedoms in the Communist Countries.

Attività degli Istituti - Recensioni e Segnalazioni

ANNO XXXII N. 2

Direzione, redazione, amministrazione

ISTITUTO DI SCIENZE POLITICHE DELL'UNIVERSITA DI PAVIA

Abbonamento (4 fascicoli): Italia, L. 4.000; ridotto per studenti, L. 2.500; Estero, L. 5.600.

Revista de Política Internacional

(Bimestral)

CONSEIO DE REDACCION

Presidente: José María Cordero Torres

Camilo Barcia Trelles; Alvaro Alonso Castrillo; Emilio Beladíez; Eduardo Blanco Rodríguez; Gregorio Burgueño Alvarez; Juan Manuel Castro Rial; Rodolfo Gil Benumeya; Enrique Llovet; Enrique Manera; Luis García Arias; Carmen Martín de la Escalera; Jaime Menéndez; Bartolomé Mostaza; Fernando Murillo Rubiera; Jaime Ojeda Eiseley; Marcelino Oreja Aguirre; Román Perpiñá Grau;

FERNANDO DE SALAS; JUAN DE ZAVALA CASTELLA Secretaría: JULIO COLA ALBERICH

SUMARIO DEL NUMERO 90 (marzo-abril 1967)

ESTUDIOS

Los progresos de la guerra revolucionaria, por Camille Rougeron.

Espacio, población y estrategia, centros de población y comunicaciones, por ROMÁN PERPIÑÁ GRALL

Reforma y revolución en Hispanoamérica, por JAIME MENÉNDEZ,

La política exterior de Puerto Rico, por S. ARANA-SOTO.

La política exterior de la U. R. S. S., por STEFAN GLEJDURA.

NOTAS

Los derechos humanos en un mundo de culturas diversas a la luz de la tradición española, por C. WILFRED JENKS.

El Anzus y la Seato, por Luis Mariñas.

El interés estadounidense por Africa, por LEANDRO RUBIO GARCÍA.

Las elecciones francesas, ¿nuevos derroteros de la V República?, por Carmen Martín de la Escalera.

El problema del Sudán, por CARLO MELÉ.

Arabismo, petróleo y grandes potencias en la tensión actual de Arabia, por Rodolfo Gil Benumeya.

Fin de una era en Indonesia, por Julio Cola Alberich.

CRONOLOGIA — SECCION BIBLIOGRAFICA — RECENSIONES NOTICIAS DE LIBROS — REVISTA DE REVISTAS — FICHERO DE REVISTAS — ACTIVIDADES

DOCUMENTACION INTERNACIONAL

Documentos sobre la guerra del Vietnam, por José María Cordero Torres.

Precios de suscripción anual:

Número suelto, 70 ptas.; España, 250 ptas.; Portgual, Iberoamérica y Filipinas, 300 ptas.; Otros países, 350 ptas.

INSTITUTO DE ESTUDIOS POLÍTICOS

Plaza de la Marina Española, 8 - MADRID-13 (España)

Revista de Trabajo

Número 2 - 1966

INDICE

ESTUDIOS
La relación médico-enfermo en el filo de los siglos XIX y XX. por Pedro Lain Entralgo
La protección de la salud y su problemática en el mundo del trabajo, por José Martínez Estrada
Concepto del hospital moderno, por José María Segovia de Arana
Problemas médicos en relación con la dietética de los trabaja- dores, por Francisco Grande Cobián
Consideraciones sobre la actual medicina del trabajo, por Manuel Bermejillo Martínez
El fenómeno medico-social de la rehabilitación, por RICARDO HERNÁNDEZ GÓMEZ
Problemas de la medicina agrícola, por Víctor Martínez Llinares
El fomento del espíritu de seguridad en la Empresa, por En- RIQUE MALBOYSSON
La calidad de los servicios médicos y su medida, por Tomás Roldán
Estudio del indicador de Swaroop en España y su afectación por los movimientos migratorios agro-urbe, por Tomás Sánchez Mariscal, Justo de la Cueva Alonso y Francisco Javier Yuste Grijalba
Algunos aspectos de la industria farmacéutica en España, por Santiago Roldán
Las prestaciones farmacéuticas en el Seguro de Enfermedad, por Samuel Gili Maluquer
Servicio especial de urgencia de la Seguridad Social. Madrid, por Rafael Gimeno Lázaro
El Seguro de Enfermedad como institución social en funciona- miento: su ordenación en el espacio, por Enrique Martín López

	Proyecto sistematizado de disposiciones vigentes sobre el régimen jurídico de la previsión y reparación de los accidentes del trabajo y enfermedades profesionales, por BENIGNO PENDAS DÍAZ	411
II.	NOTAS Y RECENSIONES	
	Henri Hatzfeld: La crisis de la medicina liberal, por ANTONIO ELORZA	447
III.	ESTADISTICAS	
	Examen estadístico comparativo de los accidentes del trabajo en los diversos países, por Mariano Lázaro Fernández	457
	Situación del paro registrado en las oficinas de colocación	493
	MINISTEDIO DE TRADAIO	

MINISTERIO DE TRABAJO SECRETARIA GENERAL TECNICA

¿PUEDE DESENVOLVERSE EL HOMBRE SIN

DOCUMENTOS

- ...que lo pongan al día con los últimos desarrollos del pensamiento político?
- ...que le eviten la desactualización respecto al último dato vital, encuesta, estadística?
- ...que lo mantengan en contacto con la realidad económica, social, política?
- ...que le posibiliten soluciones prácticas?
- ...que le sistematicen sus conocimientos?

DOCUMENTOS CIDAL

le aseguran el encuentro con la reflexión seria, con el análisis objetivo, dinámico y esclarecedor del mundo latinoamericano.

DOCUMENTOS CIDAL

lo mantienen informado sobre el desarrollo del pensamiento político.

Aumentan y sistematizan sus conocimientos mediante la claridad y precisión de sus análisis.

Le dan la posesión de datos vitales en el orden político, social y económico. Motivan su reflexión, orientada por ideólogos representativos.

DOCUMENTOS CIDAL, al año 12 números

Suscripción anual:

Aérea \$ 11 US Marítima \$ 6 US

Dirigirse a Centro de Información y Documentación para la América Latina, Avenida Los Castaños, 22. LOS CHORROS. Teléfono 34 91 11. Apartado del Este 4401, Caracas.