

TEMA 13: PROCESOS GRUPALES Y RELACIONES INTERGRUPALES

Todos Los seres humanos formamos parte de numerosos grupos. Nuestra especie ha evolucionado en un medio grupal. Contribuyen a conformar nuestra personalidad, nuestras creencias y actitudes. Además nos hacen tener una determinada visión del mundo y condicionan la forma en la que somos percibidos o tratados por los demás.

Una persona sin dejar de ser ella misma puede comportarse de forma diferente cuando:

- Actúa de forma individual
- Actúa como miembro de un grupo
- Actúa en unos grupos o en otros dependiendo del rol que ocupa en ellos

El análisis de todos estos aspectos es una cuestión central de la Psicología Social y constituye una de sus aportaciones más importantes al campo de la Psicología.

2. ¿QUÉ ES UN GRUPO?

Todo grupo implica en mayor o menor medida:

- La existencia de una **identidad social** compartida
- Una cierta **interdependencia**
- La formación de una **estructura social** de roles.

Existe **Identidad social compartida** cuando una serie de personas se consideran parte de un grupo. También se considera miembros del mismo grupo cuando compartimos un rasgo de identidad con otras personas sin ni siquiera conocerlas. Ejm: ser español, ser estudiante... La pertenencia a un grupo étnico, religioso o de género determina en gran medida nuestra existencia y la forma en que los demás nos perciben.

Punto de vista de la **interdependencia**: un grupo está constituido por un conjunto de personas que interactúan de forma regular, tienen vínculos afectivos, comparten un marco de referencia común y son interdependientes conductualmente (noción más habitual).

Punto de vista de la **estructura**: es un sistema organizado de dos o más individuos que llevan a cabo alguna función, relaciones de rol entre sus miembros y un conjunto de normas que regulan la función

Estas definiciones de grupo señalan aspectos diferentes del mismo fenómeno.

3. LA INFLUENCIA DEL GRUPO SOBRE SUS MIEMBROS

Los grupos influyen sobre las ideas y las conductas de las personas que los componen. ¿En qué consiste exactamente esa influencia? Algunas investigaciones al respecto:

1 – La creación de las normas grupales: Sherif (1936) demuestra que la interacción dentro de los grupos tiende a crear normas que influyen posteriormente sobre los individuos. En su experimento del **efecto autocinético**, ante una situación de ambigüedad perceptiva la persona

observaba las respuestas de los otros y se establecía una especie de consenso entre las observaciones de todos los participantes que constituía la norma grupal. Posteriormente se da una interiorización de la misma.

2 – La tendencia al conformismo: Asch (1951). Demuestra la influencia que la mayoría, aunque esté equivocada, puede llegar a tener sobre el individuo. En su experimento, ante un grupo que se manifiesta unánimemente equivocado, la persona tiende a expresar conformidad en un porcentaje relativamente elevado de ocasiones.

3 –El grupo como agente del cambio de actitudes: Newcomb (1952). Trató de investigar la influencia del grupo sobre las actitudes sociopolíticas de sus miembros. En su estudio, chicas que provenían de familias conservadoras, al cabo de 20 años y estudios en una universidad con ideología liberal mantenían sus posiciones liberales y apenas habían experimentado cambios hacia las posiciones conservadoras de sus propias familias.

4 – La línea de investigación basada en el “grupo mínimo”. Demuestra que cuando se consigue que las personas se consideren miembros de un grupo inmediatamente se produce favoritismo endogrupal (las personas tratan de favorecer a los miembros de su grupo). En su experimento los participantes mostraron favoritismo endogrupal incluso bajo condiciones mínimas de categorización. En la medida en que la pertenencia a una categoría o grupo sea relevante para el sujeto, la tendencia hacia el sesgo endogrupal aumentará.

La influencia del grupo sobre sus miembros adopta dos formas fundamentales:

3.1 Influencia Informativa

A través del grupo la persona adquiere información que antes no poseía. Se produce cuando la persona quiere dar una respuesta correcta o adaptada a la realidad en una determinada situación pero es incapaz por sí misma de encontrarla con seguridad y es, por tanto, dependiente de la información que le aportan los demás (trata de hacer lo que hacen los demás).

El individuo considera a los otros como mediadores (instrumentos de percepción y de juicio) entre él y la realidad o como sustitutos de los instrumentos de los que él no dispone. Este proceso está implicado en la “**ignorancia pluralista**” que da lugar al “**efecto espectador**” (cap. 8).

3.2 Influencia normativa

La persona adopta la postura del grupo simplemente por llevarse bien con los otros, por evitar conflicto o por no ser rechazado. Aquel que se aparta del grupo es ignorado, rechazado o agredido. Los grupos buscan la uniformidad y rechazan al desviado o diferente. En la influencia normativa el individuo se conforma a la opinión o norma del grupo con objeto de mantener unas buenas relaciones con los demás. Se debe al motivo básico de pertenencia. Ejemplos:

1. **Experimento de Asch sobre conformismo:** los sujetos adoptan la decisión de la mayoría aunque es consciente de que dicha decisión era equivocada.
2. **Experimento de Newcomb:** las chicas acomodan sus opiniones a las de la mayoría de su grupo de iguales que eran liberales (las que eran conservadoras sufrían aislamiento social y eran declaradas raras o rebeldes)

4. PROCESOS GRUPALES

Algunos de los procesos que se producen dentro de los grupos y que pueden contribuir a una mejor comprensión de los fenómenos que suceden en ellos son:

4.1 Formación y desarrollo de los grupos

Los grupos no son estáticos. Se crean en un momento dado respondiendo a una serie de necesidades, evolucionan a lo largo del tiempo y, en ocasiones acaban desapareciendo o transformándose en grupos diferentes.

“**Modelo cíclico del desarrollo del grupo**” (Worchel y colaboradores): existen seis estadios por los que pasan los grupos a lo largo de su desarrollo. Todos los grupos pasan por estos estadios pero el tiempo de permanencia en cada uno puede variar en función de las características del grupo o del contexto:

1. **Fase de descontento:** ocurre cuando algunos de los miembros del grupo creen que sus intereses o sus ideas no están bien representados y comienzan a sentirse incómodos. Ejm.: algunos miembros no están de acuerdo con el proyecto de su partido político.
2. **Acontecimiento desencadenante:** En este contexto se produce un acontecimiento que agudiza las tensiones y provoca la división del grupo.
3. **Identificación grupal:** El objetivo primero y principal del grupo (ya separado del anterior) es conseguir una identidad social compartida entre sus miembros y poder establecer diferencias con otros grupos para poder justificar su existencia. Se produce una agudización del conflicto con otros grupos y se acentúa la semejanza y cohesión entre los miembros del grupo. Se busca la unidad, extendiendo fuerte presión hacia la conformidad.
4. **Productividad grupal:** El grupo ya puede centrarse en la consecución de sus objetivos. En esta fase el conflicto con otros grupos se rebaja y se toleran algunas discrepancias dentro del grupo. Las minorías pueden influir en cuestiones relacionadas con la tarea, pero se las sigue rechazando si se amenaza la identidad grupal.
5. **Individuación:** La cohesión grupal empieza a disminuir o comienzan a aparecer subgrupos: primero en relación con las habilidades y roles similares y después en función de semejanzas en actitudes, intereses y otros aspectos no relacionados con la productividad. Se estimula la participación de los miembros minoritarios. Se trabaja menos para las metas grupales y más para las personales. Se ponen en cuestión las normas del grupo. Se exige mayor libertad personal.
6. **Declive:** Este desplazamiento a la individualidad hace que el grupo sea menos importante para los individuos. Algunos miembros deciden marcharse mientras que otros exigen cambios en el grupo. Si estos cambios no son aceptados se pasa al primer estadio y el ciclo vuelve a comenzar.

Ante una amenaza externa el grupo puede retroceder a la fase de identificación.

5. LA COHESIÓN GRUPAL

Describe aquellos procesos que contribuyen a que los miembros de un grupo permanezcan unidos (solidaridad, camaradería, espíritu de grupo). La vinculación de los miembros con el grupo puede pasar por diferentes fases a lo largo del tiempo. Por tanto la cohesión es un proceso dinámico.

5.1 La cohesión como atracción

Cinco posibles causas por las que las personas pueden sentirse atraídas hacia los grupos de los que forman parte. Pueden darse por separado o de forma simultánea. Cuantas más coincidan mayor será la cohesión existente en un grupo. Las causas son:

- **Atracción mutua entre los miembros del grupo:** si la relación es positiva (amistad, compañerismo) la pertenencia al grupo es más atractiva.
- **Atracción hacia las actividades** realizadas por el grupo
- **Atracción hacia los objetivos** del grupo: aunque no se esté de acuerdo con alguna actividad de las que se hace.
- **Atracción hacia la pertenencia a un grupo en concreto:** la pertenencia grupal es atractiva en sí misma independientemente de los miembros del grupo, sobre todo si el grupo tiene alto estatus.
- **Atracción hacia las recompensas** que se consiguen formando parte del grupo: (**atracción instrumental**). Ejm.: ser socio de una asociación de consumidores para obtener asesoramiento jurídico

5.2 Cohesión y categorización

Desde la **teoría de la categorización** del yo se sostiene que las personas podemos considerarnos a nosotros mismos como individuos o miembros de un grupo. Cuando nos consideramos (nos categorizamos) como miembros de un grupo se producen varios efectos importantes:

- **Semejanza endogrupal:** tendemos a ver a los miembros de nuestro grupo parecidos a nosotros y entre sí, frente a la percepción de homogeneidad exogrupal
- **Diferenciación exogrupal:** tendemos a incrementar las diferencias existentes con los miembros de otros grupos.
- **Favoritismo endogrupal:** actitud más positiva hacia los miembros del propio grupo que a los del exogrupo. Puede ir acompañado de discriminación e incluso hostilidad hacia el exogrupo.
- **Percepción del mundo en términos grupales:** Las personas que componen el endogrupo no son vistas como individuos sino como miembros del grupo (intercambiables).

Desde esta perspectiva la cohesión se relaciona con la atracción intragrupal (no interpersonal). A veces ambas coinciden, otras puede darse atracción intragrupal sin que existan relaciones interpersonales. La cohesión aumenta en aquellas circunstancias en las que la pertenencia grupal se torna importante.

5.3 La toma de decisiones en grupo

En la sociedad actual muchas decisiones se toman en grupo. ¿Qué procesos o dinámicas se generan en los grupos al tomar decisiones?

El pensamiento del grupo

Modo de pensamiento que se da cuando los esfuerzos de los miembros por mantener la unanimidad supera la motivación por evaluar de forma realista acciones alternativas. Ello da lugar a deterioro de la eficacia en la toma de decisiones. Explica porqué en ocasiones ciertos grupos, a pesar de estar formados por personal cualificado, se empeñan en una forma de pensar rígida que les lleva a tomar decisiones catastróficas haciendo caso omiso de informaciones que podrían haberles ayudado a tomar la decisión correcta. Los defectos vienen dados por:

Los antecedentes del pensamiento de grupo:

- Alta cohesión grupal
- Defectos estructurales en la organización: aislamiento del grupo, liderazgo autoritario.
- Contexto situacional provocativo. Amenaza externa, baja autoestima colectiva

Los síntomas del pensamientos de grupo:

- Sobreestimación del grupo (ilusión de invulnerabilidad, sentimiento de superioridad)
- Cerrazón mental: desestimar informaciones que podrían ir en contra de la decisión que el grupo desea tomar.
- Presión y ridiculización de aquellos integrantes que no se muestran de acuerdo con la decisión (los miembros del grupo se autocensuran)

Los fallos en la toma de decisión:

- Considerar sólo la alternativa y objetos preferidos descartando las otras.
- Análisis insuficiente de los riesgos de la elección.
- Sesgos en el procesamiento de la información.
- No desarrollar planes alternativos por si surge un problema en el plan inicial.

Janis propone una serie de medidas que pueden contribuir a dificultar el pensamiento grupal:

- Creación de diversos subgrupos que evalúen por separado todas las alternativas.
- Fomentar la imparcialidad del líder
- Recurrir a expertos o colegas cualificados que no sean miembros del grupo (animarles a poner en cuestión las decisiones)
- Realizar una segunda reunión para expresar dudas y volver a reflexionar sobre las posibles ventajas de las alternativas no elegidas.

6. LAS RELACIONES INTERGRUPALES

6.1 El conflicto intergrupar: definición y clases

Conflicto intergrupar: se produce cuando dos grupos, sociedades o naciones perciben que sus objetivos, intenciones o acciones son mutuamente incompatibles. Existen **conflictos** de alta y **de baja intensidad** (éstos últimos bajo el interés de la Psicología Social). Si una situación no se resuelve en un tiempo prudencial existe riesgo de que aumente el conflicto y se convierta de **alta intensidad**.

Las principales teorías de carácter psicosocial que explican el conflicto intergrupal son:

6.2 Teoría Realista del conflicto grupal

Campbell (1965): sostiene que el conflicto intergrupal está originado por una competición real entre los grupos con el fin de acceder a recursos escasos. Carácter objetivo y realista.

Las teorías realistas del conflicto comparten tres premisas:

- El ser humano es egoísta y trata de obtener los mayores beneficios posibles.
- El conflicto surge cuando entran en juego intereses incompatibles
- Los procesos psicosociales (actitudes negativas, hostilidad) que acompañan al conflicto surgen de intereses contrapuestos, no al revés.
- El conflicto es negativo y debe ser evitado

Estudios de Sheriff: Apoya empíricamente esta teoría. Demostró que la competición entre grupos produce actitudes negativas, prejuicios y comportamientos hostiles hacia los miembros del otro grupo.

Esta explicación es aplicable principalmente a las relaciones entre grupos de similar estatus que tienen un carácter cerrado (el cambio de grupo es difícil). La realidad demuestra que los grupos desfavorecidos no siempre entran en conflicto con el grupo dominante sino que llegan a aceptar la distribución desigual como algo legítimo.

Sin embargo, está demostrado que en ocasiones la rivalidad y la discriminación hacia otros grupos se produce con anterioridad a cualquier tipo de competición real o instrumental (defendido por **TIS**).

6.3 Teoría de la identidad social (TIS)

Tajfel y Turner (1979): Completa la teoría realista del conflicto. Todas las personas tratamos de alcanzar y mantener una identidad social positiva (formada por aspectos del autoconcepto que proceden del grupo de pertenencia: estatus, poder, recursos). Se consigue realizando comparaciones favorables entre el propio grupo y otros grupos relevantes. Para ello se da **“favoritismo endogrupal”** (en ausencia de competición favorecer al propio grupo en detrimento del exogrupo). Se da:

Creencias de movilidad social: Es posible cambiar de grupo o categoría social con cierta facilidad cuando su grupo de origen no logra satisfacer su necesidad de una identidad social positiva.

- Ventaja: El conflicto intergrupal difícilmente llega a producirse.
- Inconveniente: Destruye la solidaridad del grupo subordinado y no proporciona una solución contra la identidad social negativa para el grupo en su conjunto

Creencias de cambio social: Las personas perciben que es imposible el abandono de forma individual de su grupo de pertenencia. En estas sociedades el individuo puede optar por dos estrategias para salvaguardar su identidad social positiva:

- **Creatividad social:** buscar una dimensión de comparación nueva que le permita salir favorecida con respecto al exogrupo. Ejm: afroamericanos comparados con

inmigrantes mejicanos en lugar de con los norteamericanos blancos. Esta estrategia a veces evita el conflicto intergrupar.

- **Competición social:** Buscar su distintividad positiva tratando de superar al exogrupo en aquella dimensión en la que eran inferiores a él. Ejm: mujeres que se esfuerzan por ser más competentes que los hombres.

La creatividad social puede también evitar el conflicto y restaurar una identidad grupal positiva a costa de una cierta **alienación** de los miembros del grupo. El grupo desfavorecido seguirá en posición de desventaja.

TIS explica cuándo y bajo qué condiciones la desigualdad de recursos dará origen a un conflicto intergrupar. Asimismo tiene en cuenta la posibilidad de que los grupos sean abiertos o cerrados y la influencia de este hecho sobre el conflicto.

6.4 Modelo de los cinco estadios

Taylor y McKirnan (1984). Difícil de comprobar empíricamente. Asume que las sociedades están estratificadas (grupos de alto y bajo status). Las relaciones entre los grupos pasan siempre por cinco etapas cuya duración es imposible de prever y depende de las circunstancias históricas específicas y de la dinámica propia de cada relación grupal. La transición de una a otra etapa se produce a partir de dos procesos psicológicos básicos:

- Procesos de atribución causal
- Procesos de comparación social

Las cinco etapas por las que pasan las relaciones intergrupales son:

- **Relaciones intergrupales claramente estratificadas:** Existencia de dos grupos con barreras insalvables donde uno domina a otro (castas, esclavos, feudales). Las pautas de atribución y comparación se basan en las características inherentes a los grupos y se produce únicamente en el seno de cada grupo.
- **Emergencia de una ideología social individualista.** A pesar de que aún persiste la estratificación, desde ambos grupos se comienza a valorar los logros personales de forma que se empieza a pensar que es posible la movilidad social. Los miembros de ambos grupos atribuyen su estatus a características personales (habilidad, esfuerzo). Se dan comparaciones entre miembros de diversos grupos (en un plano interindividual, entre personas)
- **Movilidad Social:** Los miembros más competentes de los grupos desfavorecidos intentan cambiar de grupo. La motivación para ello radica en la búsqueda de identidad social positiva. Las acciones colectivas de los grupos desfavorecidos sólo tienen lugar cuando estos intentos individuales de ascenso fracasan.
- **Surgimiento de la conciencia:** El ascenso individual de algunos miembros del grupo desfavorecido contribuye a mantener el statu quo por dos razones:
 - Se hace ver cierta justicia: “si se trabaja duro se obtiene la recompensa”.
 - Se priva al grupo subordinado de los líderes potenciales que podrían fomentar el conflicto

Sin embargo, no todos los que lo intentan pasan al grupo dominante, esto crea un estado de descontento, sobre todo si el fracaso en el ascenso se atribuye a la discriminación del otro grupo. Las comparaciones sociales comienzan a realizarse poco a poco de forma intergrupales y no de forma interpersonal.

- **Relaciones intergrupales competitivas:** El grupo desfavorecido intenta mejorar su posición con respecto al grupo dominante. Según TIS lo hace a través de la competición directa o redefiniendo algunas características del grupo desfavorecido. El grupo desfavorecido trata de realizar comparaciones intergrupales mientras que el grupo dominante intenta hacer creer que solo las comparaciones individuales son legítimas. Se realiza una atribución externa culpabilizando al grupo dominante por la subordinación actual y pasada. Y una atribución interna en relación con el futuro (se piensa que el propio grupo será capaz de mejorar su situación a partir de sus propias cualidades). Este conflicto solo puede terminar de tres maneras:
 - Si la relación de poder no consigue ser cambiada se vuelve a la etapa 2
 - Si el grupo dominado “da la vuelta a la tortilla” se vuelve a la etapa pero con una inversión de papeles entre los dos grupos.
 - Los grupos pueden alcanzar una relativa igualdad de poder. En esta situación seguirían produciéndose constantes comparaciones intergrupales. Se produciría un “saludable estado de competición social”

7. EL CONFLICTO INTRATABLE

Bar-Tal (1995): son aquellos que reúnen las siguientes características:

- Persisten durante un largo período de tiempo (a veces varias generaciones)
- Las partes implicadas se perciben como irreconciliables
- Ciertos estamentos (ejército, partidos políticos) de los grupos implicados tienen interés en la continuación del conflicto
- Son violentos alternando períodos de violencia más o menos latente
- Cuando un grupo gana el otro necesariamente pierde
- Son totales: el conflicto es vital para la supervivencia de los grupos o como consecuencia de ello
- Ocupan un lugar central en la vida de las personas y grupos implicados

Cualquier sociedad implicada en él necesita desarrollar una serie de mecanismos militares, políticos, económicos y psicológicos que la ayuden a afrontar con éxito la situación. Ejm conflicto israelíes y palestinos

Entre los mecanismos psicológicos:

- Devoción hacia el endogrupo
- Alta motivación para contribuir a la lucha
- Capacidad de afrontar el estrés físico o psicológico
- Disposición al sacrificio personal

Estas características psicológicas se desarrollarán a partir de **creencias sociales**: conjunto de cogniciones compartidas por los miembros de una determinada sociedad sobre aspectos que tienen especial importancia para esa sociedad. Contribuyen a dar unidad y sentido de la especificidad a los miembros de la sociedad en cuestión.

Creencias societales que mantiene un grupo en un conflicto intratable:

- Creencia en la justicia de los objetivos que el grupo persigue: pone una base racional al conflicto y motiva al sacrificio.
- Creencias en relación con la seguridad del propio grupo o nación: contribuye al fortalecimiento del aparato militar
- Creencias que deslegitiman al grupo o nación rival: considerarle inferior, atribuirle rasgos negativos. Contribuyen a justificar las acciones emprendidas contra el exogrupo.
- Creencias de autoimagen positiva: se acentúa la tendencia etnocéntrica que existe en cualquier grupo.
- Creencias de victimización: justifica las acciones emprendidas contra el exogrupo y refuerza la creencia en la justicia de las propias metas.
- Creencias de patriotismo: vincula a los miembros del grupo con el país en que residen. Incrementa la cohesión y una explicación a cualquier tipo de sacrificios.
- Creencias de unidad: resalta la importancia de permanecer unidos con objeto de hacer frente a la amenaza exterior.
- Creencias de paz: lo que el propio grupo desea en último término es la paz. Mejora la imagen del propio grupo y proporciona cierta esperanza en el futuro.

Las creencias societales cumplen dos funciones:

- **Cognitiva:** sirven como explicaciones, justificaciones y guía de las acciones emprendidas durante el conflicto.
- **Motivacional:** inspiran, motivan y dan coraje a los miembros del grupo para continuar en la lucha.

Todas las sociedades implicadas en conflictos intratables hacen especiales esfuerzos para transmitir las creencias societales a sus miembros. Se realiza a través de los medios de comunicación y, en general, a través de las instituciones.

Parece evidente que los conflictos intratables tienen difícil solución y, según Bar-Tal, ésta pasa por el cambio y desmontaje de las creencias societales.

8. LA REDUCCIÓN DEL CONFLICTO INTERGRUPAL

Si el conflicto se origina a partir de la identificación de las personas en un grupo (Tajfel) o por la competencia por recursos escasos (Sherif), bastaría disminuir la identificación grupal o la situación competitiva para eliminar el conflicto (es imposible).

Los psicólogos sociales comienzan a contemplar el conflicto como la expresión de una situación de malestar entre los grupos causado siempre por situaciones objetivas de injusticia, explotación y abuso de poder. Es evidente que la mejor forma de resolver el conflicto es la existencia de **justicia social**.

Algunas alternativas para la disminución del conflicto:

8.1 El Contacto Intergrupar

“**La hipótesis del contacto**” (Allport). El contacto entre los miembros de diferentes grupos conduce a una reducción de la hostilidad intergrupar. Requisitos:

- Que el contacto esté apoyado institucionalmente. Quienes ocupan posiciones de autoridad deberán proporcionar incentivos o recompensas.
- Que los contactos no sean esporádicos. Que tengan una frecuencia, duración y cercanía suficientes.
- Que las personas que interactúan tengan un status similar. Esto es importante porque las diferencias de status distorsionan la relación y refuerzan los estereotipos previos que se tienen hacia el grupo minoritario.
- Que los contactos se produzcan en situaciones de cooperación. En caso contrario el contacto intergrupar más que reducir puede aumentar el conflicto

“**La hipótesis del contacto extendido**”: El mero hecho de conocer u observar que un miembro de nuestro grupo mantiene una relación estrecha con un miembro del exogrupo puede contribuir a la mejora de las actitudes intergrupales.

8.2 Reducción del conflicto desde la Teoría de la Identidad Social

Desde la TIS se sostiene que el favoritismo endogrupal viene dado por procesos de categorización. Sería lógico pensar que si estos procesos se pudiesen modificar también se modificaría el favoritismo.

Tres procesos que tienden a reducir el conflicto intergrupar:

- La **descategorización**: procurar que los miembros de los grupos discriminados sean percibidos como individuos y no bajo estereotipos negativos.
- La **categorización cruzada**: Resaltar las categorías comunes de pertenencia que pueden tener los miembros de los dos grupos enfrentados. Al compartir una categoría la percibo en cierta medida como parte de mi propio grupo y mi evaluación sobre esa persona cambia.
- La **recategorización**: Tratar de crear una nueva categorización que englobe conjuntamente a los miembros del exogrupo y del endogrupo.

Ejm.: “modelo de la identidad endogrupal común”: si se induce a miembros de grupos diferentes a imaginar que forman parte de un único grupo y no de grupos separados, las actitudes hacia los miembros del anterior exogrupo se harán más positivas debido a una serie de procesos cognitivos y motivacionales entre los que se incluiría favorecer a los miembros del propio grupo.