

Artículos

El comportamiento electoral del votante en la mediana y las «paradojas» de la competición política española p. 3-21
Javier Astudillo, Toni Rodón

Movilidad ocupacional segmentada: el caso de los inmigrantes no comunitarios en España p. 23-47
Lorenzo Cachón, María Aysa-Lastra

Ingresos y satisfacción laboral de los trabajadores españoles con título de doctor p. 49-72
Juan Francisco Canal Domínguez

Diferencias socioeconómicas en el bajo peso al nacer: revisitando enfoques epidemiológicos p. 73-96
Sol Juárez, Bárbara A. Revuelta Eugercios

El impacto de la cobertura mediática de la corrupción en la opinión pública española p. 97-126
Anna M. Palau, Ferran Davesa

Notas de investigación

La «carrera» de las personas que sufren de esclerosis múltiple: tres momentos clave. De la irrupción de la enfermedad al «trabajo biográfico» p. 127-138
Séverine Colinet

Mayores que viven solos: una panorámica a partir de los censos de 1991 y 2001 p. 139-152
Pau Miret Gamundi, Pilar Zueras

Crítica de libros

Inestabilidad laboral y emancipación. Jóvenes-adultos en el umbral del mileurismo en Barcelona y Roma p. 153-157
Alessandro Gentile

Redes sociales. De metáfora a paradigma p. 157-159
Manuel Herrera, José Daniel Barquero

El envejecimiento en América Latina: evidencia empírica y cuestiones metodológicas p. 159-164
Nélida Redondo, Sagrario Garay

El comportamiento electoral del votante en la mediana y las «paradojas» de la competición política española

The Electoral Behaviour of the Median Voter and the 'Paradoxes' of Spanish Political Competition

Javier Astudillo y Toni Rodon

Palabras clave

- Análisis de regresión
- Anthony Downs
- Comportamiento electoral • Elector
- Temas transversales

Key words

- Regression Analysis
- Anthony Downs
- Electoral Behaviour
- Elector
- Valence Issues

Resumen

Centrándonos en el análisis de las elecciones españolas de 2000, 2008 y 2011, en este artículo ofrecemos tres contribuciones a la literatura sobre la competición electoral desde una óptica downsiana. En primer lugar, ofrecemos una respuesta a lo que constituyen según el modelo de voto por proximidad básico, tres paradojas de la competición electoral española. En segundo lugar, damos más cuerpo teórico y empírico a las propuestas ya realizadas de integrar en el modelo de Downs la existencia de temas no-posicionales. Finalmente, utilizamos un tipo de regresión logística más adecuado para entender el comportamiento electoral de los votantes situados en la mediana, cuyo papel es clave para los resultados de las elecciones en España. Nuestros hallazgos tienen importantes implicaciones para entender cómo funciona uno de los modelos más utilizados en ciencia política.

Abstract

Focusing on the 2000, 2008 and 2011 Spanish elections, this paper provides three contributions to the literature on electoral competition from a Downsian perspective. Firstly, an answer is offered to the three paradoxes that arise when applying the basic proximity vote model to electoral competition in Spain. Secondly, a more solid theoretical and empirical grounding is provided for the existing proposals to integrate non-positional issues into the Downsian model. Finally, a type of logistic regression is employed which is more appropriate for understanding the behaviour of the median voter, whose role is crucial in Spanish election results. Our findings have important implications in understanding the workings of one of the most commonly used models in political science.

Cómo citar

Astudillo, Javier y Toni Rodon (2013). «El comportamiento electoral del votante en la mediana y las “paradojas” de la competición política española». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 144: 3-21.
(<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.144.3>)

La versión en inglés de este artículo puede consultarse en <http://reis.cis.es> y <http://reis.metapress.com>

Javier Astudillo: Universidad Pompeu Fabra | javier.astudillo@upf.edu

Toni Rodon: Universidad Pompeu Fabra | toni.rodon@upf.edu

INTRODUCCIÓN¹

La competición electoral española presenta tres características que, en principio, no encajan bien dentro del modelo de voto por proximidad elaborado por Downs (1957). En primer lugar, frente a la conocida predicción de la convergencia de los partidos hacia el centro ideológico, España presenta una competición partidista polarizada. En segundo lugar, el Partido Popular, un partido que se encuentra más alejado del centro que su principal competidor, el PSOE, ha ganado varias veces las elecciones. Y finalmente nos encontramos que, en ocasiones, la mayoría de los electores que se encuentran en la mediana del eje ideológico, y que por tanto están en el centro, no votan al partido más cercano ideológicamente.

El modelo downsiano² del voto es una de las aproximaciones más importantes y utilizadas para entender por qué los individuos votan a un partido o a otro. Sin embargo, no son muchos los estudios que hayan analizado con detalle sus implicaciones para el caso español³. Se sostiene que la ideología estructura la competición política española (Torcal y Chhibber, 1995; Torcal y Medina, 2002) sin dar cuenta de que la aplicación en sentido estricto del modelo espacial conlleva la aparición de unas paradojas hasta el momento irresueltas.

España no es el único país donde las predicciones downsianas parecen no cumplirse, con lo cual han surgido distintas propuestas para mejorarlo⁴. En concreto, diferentes investigadores han intentado integrar en el modelo downsiano las críticas que ha recibido con tal de solucionar las paradojas que este modelo presenta. Sin embargo, la literatura en este campo es dispersa y sus ideas raramente se han testado empíricamente. Así, en este artículo pretendemos resumir las propuestas de extensión del modelo downsiano. Haciéndolo damos una respuesta a algunas de las paradojas más importantes del modelo espacial, uno de los más utilizados en el estudio del comportamiento electoral.

Basándonos en una variante del modelo logístico condicional poco utilizada en ciencia política, mostramos que de hecho para el modelo downsiano no es ninguna paradoja que el partido más alejado del centro gane las elecciones, o que los ciudadanos de centro no voten al que estiman más cercano en el eje izquierda-derecha.

De esta manera pretendemos hacer tres contribuciones. En primer lugar, dar respuesta a las distintas paradojas que el modelo downsiano del voto presenta cuando se aplica al caso español. En segundo lugar, la revisión del modelo de Downs ha sido realizada en otros contextos distintos del español caracterizados por la convergencia espacial de los partidos (por ejemplo, en el Reino Unido). Aplicando la revisión del modelo a otro contexto distinto damos más cuerpo teórico y empírico a esta incipiente propuesta. Finalmente, utilizamos un tipo de regresión logis-

¹ Una primera versión de este artículo fue presentada por los autores en el X Congreso de la Asociación Española de Ciencia Política, celebrado en Murcia del 7 al 9 de septiembre de 2011. Agradecemos los comentarios del *discussant* Lluís Orrís y del resto del público presente. Agradecemos también los comentarios de los evaluadores anónimos. La responsabilidad por cualquier error u omisión es, por supuesto, solo nuestra.

² En este artículo usamos indistintamente los términos «modelo de proximidad», «modelo espacial» o «modelo downsiano», a pesar de que existan ligeras diferencias. Para una discusión de los distintos modelos, véanse Enelow y Hinich (1984) o Merrill y Grofman (1999).

³ Existen, lógicamente, importantes excepciones a esta afirmación. Por ejemplo, Boix y Riba (2000) o Aguilár y Sánchez-Cuenca (2007). Véase también el número especial (vol. 17, 3) publicado por *South European Society and Politics* en 2012.

⁴ Incluso se han ofrecido propuestas alternativas, como el modelo direccional. No es objetivo de este artículo entrar en el largo y no solucionado debate sobre qué modelo funciona mejor, sino testar la revisión del modelo downsiano básico en el contexto español. Para un debate sobre qué modelo utilizar, véanse, por ejemplo, Rabinowitz y Macdonald (1989), Macdonald, Rabinowitz y Lijthaug (1998), Blais *et al.* (2001) o Pardos-Prado y Dinas (2010).

tica más adecuada para entender el comportamiento electoral de los votantes situados en la mediana, cuyo papel es fundamental en las elecciones en España (Torcal, 2011).

La estructura del artículo es la siguiente. En el segundo apartado repasamos tres características del comportamiento electoral español y por qué constituyen paradojas según el modelo de proximidad básico elaborado por Downs. En el apartado siguiente revisamos distintas respuestas que se han ofrecido para responder a estas paradojas y cuáles son sus principales limitaciones. Terminamos este apartado con la propuesta de Maravall (2008) sobre la variabilidad del peso de los temas posicionales y transversales como posible explicación del comportamiento de los ciudadanos de centro. En el cuarto apartado ofrecemos nuestro estudio empírico para comprobar esta propuesta. El último apartado recoge las principales conclusiones del artículo.

LAS «PARADOJAS DOWNSIANAS» DE LA COMPETICIÓN ELECTORAL ESPAÑOLA

La teoría espacial de Downs, también conocida por el modelo de la distancia menor, o de proximidad, es el modelo explicativo de la competición electoral más utilizado en la Ciencia Política (Merrill y Grofman, 1999: 5). Una de sus grandes ventajas radica en que no solo explica cómo deciden su voto los ciudadanos, sino también el comportamiento en general de los partidos políticos y, más en concreto, la estrategia más adecuada para ganar las elecciones, e incluso la aparición de nuevos partidos. Para el caso español, trabajos publicados por Sánchez-Cuenca (2008) o Orriols y Balcells (2012) muestran que el porcentaje de la varianza explicada por los modelos es siempre altamente relevante. Probablemente haya pocos modelos que con tan poco expliquen tanto. Pero ¿lo hace?

Varias son las críticas que ha recibido (Green y Shapiro, 1996). La primera cuestiona una de sus grandes predicciones, la convergencia de los partidos políticos hacia el centro del eje ideológico. Por el contrario, en muchos países nos encontramos con escenarios de polarización partidista (Dalton, 2008). La segunda crítica está muy vinculada con la anterior. El modelo predecía dicha convergencia porque los partidos, con objeto de ganar las elecciones, tenían que ofrecer una oferta de políticas que satisficiera al votante que se encontrase en la mediana, es decir aquel que divide al electorado por la mitad y por tanto decide qué mayoría se forma. Dado que normalmente dicho votante se encuentra en el centro del espectro ideológico, aquel partido que más se moderase ideológicamente, es decir que más se le acercase, ganaría las elecciones. Sin embargo, nos encontramos con partidos que consiguen ganarlas a pesar de que eran percibidos por la ciudadanía como más «extremistas» que sus principales rivales (Adams y Somer-Topcu, 2009).

La tercera de las críticas va dirigida contra lo que sería ya una de sus premisas centrales: la elaboración de los ciudadanos de su decisión del voto en función de la diferente utilidad que les proporciona los partidos, y cómo calculan dicha utilidad. En el modelo de la distancia menor los individuos deciden a qué partido votar en base a la diferente utilidad que esperen obtener de cada una de sus ofertas políticas. Esta utilidad es mayor cuanto más cerca esté la oferta política de un partido a las preferencias políticas del individuo. El modelo asume que tanto las preferencias políticas de los ciudadanos como las ofertas políticas de los partidos se pueden distribuir ordenadamente a lo largo de una escala o dimensión. Esta dimensión no necesariamente tiene que ser el eje izquierda-derecha, pero generalmente se considera que, al menos para los países europeos, este eje es la dimensión más importante que estructura la competición política (Dalton *et al.*, 1984; Franklin, Mackie y Valen, 1992; Merrill

y Grofman, 1999). Estos modelos se basan en la función de (des)utilidad, que tiene en cuenta la distancia entre la posición del individuo i en el tema k y la posición del partido j en el mismo tema k . Formalmente:

$$V_{ij} = - \left(\sum_{k=1}^K |x_{ik} - z_{ijk}| \right)$$

En la que la utilidad V_{ij} viene definida por x_{ik} , que es la posición del individuo i en el tema k (aquí, el eje izquierda-derecha); y z_{ijk} la posición percibida del partido j en el mismo tema k . Así, la utilidad de un votante será mayor para un partido que se encuentra más cercano a su posición y será óptimo cuando la posición del partido coincide enteramente con la posición de dicho elector. Sin embargo, de nuevo se ha constatado que hay ciudadanos que no votan por aquel partido que ellos mismos estiman que se encuentra ideológicamente más cercano a ellos (Macdonald, Rabinowitz y Listhaug, 1998; Kedar, 2005).

Probablemente no haya un caso más claro donde se puedan comprobar empíricamente estas críticas que en el caso español. En nuestro país, la competición política no parece ser precisamente centrípeta. El Partido Popular, que es visto por el conjunto de la ciudadanía como más alejado del centro que el Partido Socialista, ha ganado varias veces las elecciones. Finalmente, no todos los votantes en la mediana votan al partido ideológicamente más cercano, sino que a veces optan por un partido más alejado de su posición.

Veamos con un poco más de detalle estas «paradojas» desde la perspectiva del modelo de proximidad. Es cierto que hay algunos autores que, inspirados en la premisa downsiana de que hay que moderarse programáticamente para ganar las elecciones, establecen que la competición política española es centrípeta (Gunther, Montero y Botella, 2004: 231). Pero en su estudio no apare-

cen datos, bien sea de los programas electorales de los partidos, de la evaluación de expertos o de la percepción del electorado, es decir las tres maneras clásicas de situar en el eje izquierda-derecha a los partidos, con los que fundamentar su afirmación.

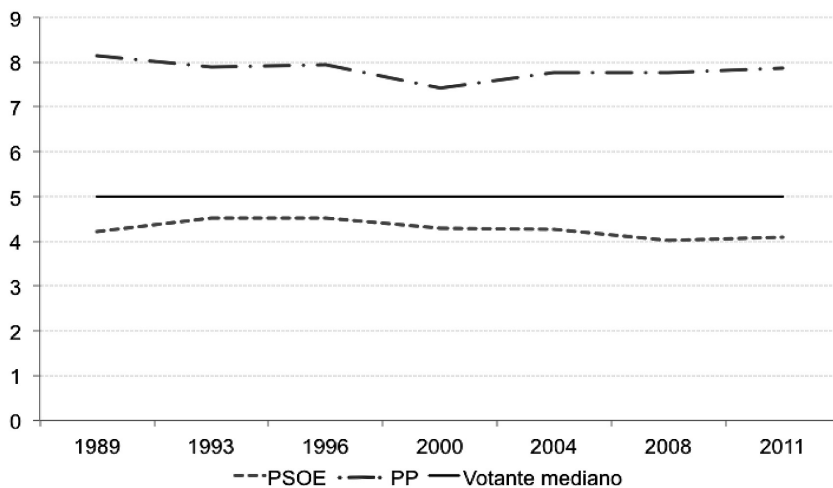
Otros investigadores han hecho así hincapié en que no se ha producido tal convergencia Maravall (2008: 20). Más aún, según Dalton (2008), no solo es difícil defender que en España ha habido una convergencia de los partidos hacia el centro, sino que su estudio muestra que España es uno de los países donde los partidos se encuentran más polarizados. Basándose en la segunda tanda de encuestas del *Comparative Study of Electoral System*, realizadas a mediados de la década del 2000, de los 28 países que estudia, España se encontraba en la cuarta posición como sistema de partidos más polarizado, solo por debajo de tres países de la Europa del Este (República Checa, Hungría y Polonia). Es cierto que Dalton utiliza la opinión de los ciudadanos para medir la polarización inter-partidista, pero nos recuerda que este es el mejor procedimiento para medirlo (Dalton, 2008: 909).

En el gráfico 1 podemos ver que esta polarización es además claramente asimétrica. Uno de los dos grandes partidos, en concreto el del lado derecho, se encuentra bastante más alejado del centro que su principal rival del lado izquierdo⁵. Así pues, si la polarización de los partidos no es equidistante, estando el PP sistemáticamente situado más hacia el extremo, como nos recuerda Maravall (2008: 26) «el PSOE debería haber ganado siempre». Y obviamente no es este el caso. Cómo es posible esto constituye la segunda de las paradojas de la competición política en España desde una óptica downsiana «básica».

Llegamos finalmente a la tercera de las paradojas. Podría ocurrir que, si bien el con-

⁵ Si utilizamos fuentes alternativas como el *Comparative Manifesto Project*, la conclusión es la misma.

GRÁFICO 1. *Ubicación ideológica del PSOE y del PP según el conjunto del electorado, y ubicación del votante «mediano» (1989-2011)*



Fuente: Encuestas post-electorales del CIS.

junto del electorado español siempre sitúa muy al extremo al PP y más bien centrado al PSOE, no lo hiciese así el electorado situado en la mediana. Quizás en ocasiones los centristas sitúan más cerca al PP y más alejado de sí al PSOE. De ser así, dado que este electorado es el *kingmaker*, no tendría misterio que, en aquellas ocasiones en que las distancias fuesen favorables para los populares en este sector específico del electorado, el PP ganase las elecciones. Sin embargo, un primer análisis a partir de datos agregados arroja dudas sobre esta explicación. Según podemos ver en el gráfico 2, los ciudadanos que se autoubican en la mediana, es decir la posición 5, de media siempre han situado en el eje ideológico mucho más cerca al PSOE que al PP⁶.

Esta ubicación de los dos principales partidos daña a priori las posibilidades electorales de los conservadores españoles. Sin

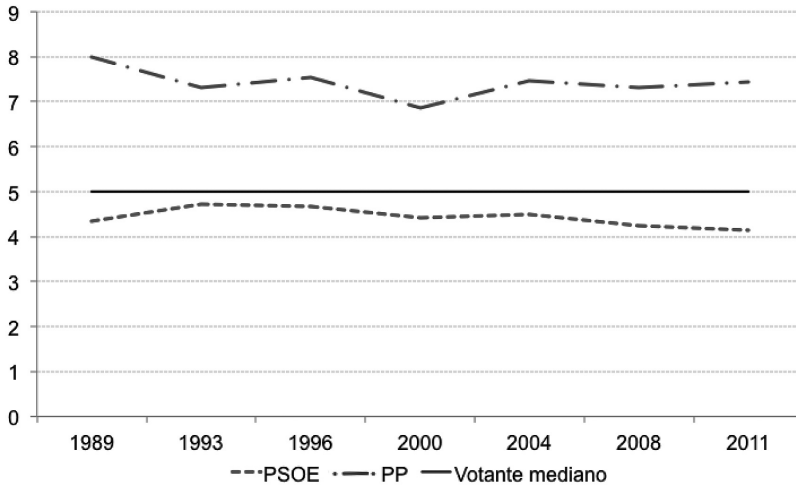
embargo, en varias ocasiones —como ilustra el gráfico 3— una mayoría de estos votantes se ha decantado por este partido. Tanto en 1996 como en 2000, y en 2011, cuando el PP ha ganado las elecciones, la mayoría de los votantes de centro optaron por este partido. Si el modelo espacial es correcto, nos podemos plantear cómo es posible que voten por un partido al que le sitúan más alejado ideológicamente que a su principal rival.

¿ES REALMENTE PARADÓJICO PARA EL MODELO DE PROXIMIDAD EL COMPORTAMIENTO ELECTORAL ESPAÑOL?

Se podría defender que estos hallazgos son paradójicos solo según lo que Merrill y Grofman (1999: 22) han denominado como modelo downsiano «simple» o «básico». Pero, como nos recuerda Laver (1997), si empleamos versiones más «refinadas» de este modelo, las paradojas que se plantean tienen una perfecta explicación dentro del modelo espacial. No se trata de rechazar el modelo, sino de buscar una versión que explique

⁶ Somos conscientes de que hay que tener mucho cuidado con inferir comportamientos individuales a partir de datos agregados. Por ello nuestro estudio empírico del cuarto apartado está realizado con datos individuales.

GRÁFICO 2. *Ubicación ideológica del PSOE y del PP según el electorado situado en la posición 5 (1989-2011)*



Fuente: Encuestas post-electorales del CIS.

mejor las distintas situaciones que se presentan.

Así, comenzando por el hecho de que no haya habido convergencia en España, sabemos que dicho proceso es esperable sobre todo si el conflicto político se estructura en una única dimensión, existe una distribución normal de los votantes, compiten solo dos partidos, y estos son «libres» de realizar los cambios programáticos necesarios para ser atractivos a ojos del votante en la mediana (Laver, 1997; Merrill y Grofman, 1999). Así pues, una primera respuesta a esta paradoja sería que en España los partidos no han convergido hacia el centro del eje ideológico porque estas condiciones para la convergencia no se cumplen. No es que el modelo espacial de Downs no funcione, es que habría que utilizar alguno de sus modelos más «refinados».

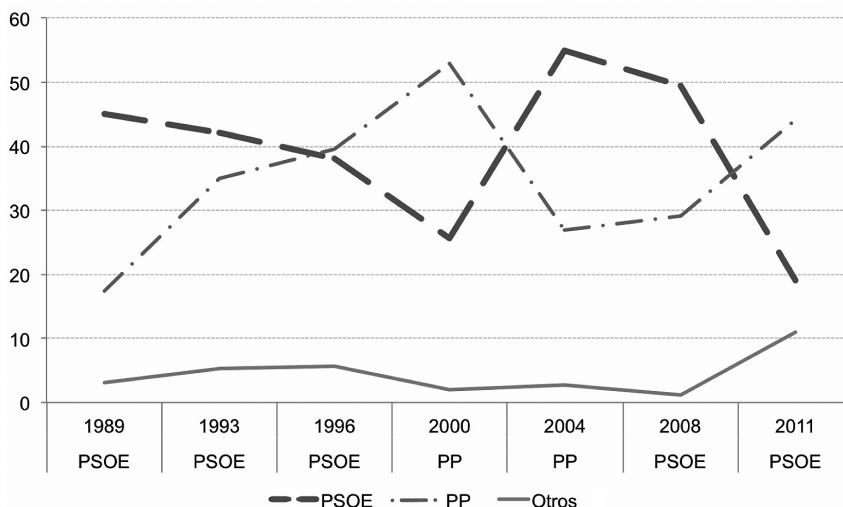
Esta respuesta no acaba de resultarnos del todo satisfactoria. De hecho, si repasamos las características de la competición política en España, estas se acercan precisamente a las de aquellos escenarios donde sí que sería esperable una convergencia ideológica de los partidos (Cox, 1990; Grofman, 2004).

En primer lugar, en la política española de ámbito estatal la dimensión izquierda-derecha ha sido la principal para determinar la visión que tienen los ciudadanos de las opciones políticas (Gunther, Montero y Botella, 2004). En segundo lugar, como es bien sabido, la distribución del electorado tiende a la «normalidad», pues la posición 5 en una escala del 1 al 10 es la más poblada. Así pues, las elecciones se ganan cuando la mayoría de los votantes de centro se decanta por uno de los dos grandes partidos (Maravall, 2008)⁷. Finalmente, nuestro sistema de partidos ha tendido al bipartidismo (Gunther, Montero y Botella, 2004).

Es cierto que, incluso cumpliéndose estos supuestos, Laver (1997) y Grofman (2004) señalan que puede que no se produzca dicha convergencia de los partidos hacia el centro. Por ejemplo, su estructura organizativa tam-

⁷ Para una opinión en contra véase, por ejemplo, el artículo de César Molinas «El poder decisorio de la izquierda volátil» (*El País*, 11-11-2007) y la respuesta de Belén Barreiro en «El centro decide las elecciones en España» (*El País*, 6-12-2007).

GRÁFICO 3. *Preferencia partidista entre los votantes en la mediana y partido que estaba en el gobierno cuando se celebraron las elecciones (1989-2011)*



Fuente: Encuestas post-electorales del CIS.

bién ha de dar bastante margen de maniobra a unos líderes del tipo «vote seeking» (Müller y Strøm, 1999). El objetivo de probar si se cumplen todas las condiciones para la convergencia puede hacerse así inalcanzable, como señalaban Green y Shapiro (1996). La cuestión, sin embargo, radica en señalar que la vulneración de estos otros nuevos supuestos para que se produzca la convergencia nos conduciría en cualquier caso a esperar que el partido más alejado del centro no ganase las elecciones. Pero en España lo ha hecho. Es decir, la solución aparente de la primera «paradoja» —la no convergencia— nos deja sin contestar a la segunda: ¿cómo es que un partido más extremo puede, entonces, ganar las elecciones?

Recientemente Maravall (2008) ha intentado dar una explicación a esta segunda paradoja. Ha sugerido que la explicación se encuentra en el uso de las campañas negativas por parte del partido que se encuentra más alejado del centro. Dichas campañas, se nos dice, le ayudarían a ganar las elecciones sin necesidad de centrarse ideológicamente (Ansolabehere e Iyengar, 1996). Según esta

teoría, si un partido resulta perdedor en una dimensión puede aun así resultar vencedor si con una campaña basada en lanzar mensajes negativos sobre su rival consigue que una parte de los apoyos de este se abstenga. Es importante recalcar que el objetivo de esta estrategia consiste en que los ciudadanos se abstengan, no que cambien el sentido de su voto.

Sin embargo, esta teoría ha sido criticada con argumentos teóricos y empíricos. Desde un punto de vista teórico se ha expuesto que la distancia electoral que consigue un partido «A» frente a su rival «B» es mayor si un votante en la mediana, que en anteriores elecciones había votado a «B», pasa ahora a votar a «A» que si simplemente se abstiene (Wattenberg y Brians, 1999). Así pues, utilizar esta estrategia solo tendría sentido con aquellos votantes que, por la razón que fuese, jamás votarían por el partido político que se está planteando utilizar la estrategia de campañas negativas. No hay además certeza alguna de que dicha estrategia dé los resultados esperados (Lau y Rovner, 2009: 285-306). Por un lado, se ha sugerido que las

campañas negativas *movilizan* precisamente a los apoyos de los rivales, y por tanto se consigue el efecto opuesto del perseguido. Por otro, estas campañas además *desmovilizan* a los llamados «swing voters», es decir a aquellos ciudadanos a los que el partido que utiliza las campañas negativas habría tenido más fácil convencerles para que le votasen. De ser esto así, la racionalidad de utilizar dichas campañas desaparece por completo. Es cierto que si los partidos políticos desconociesen estos resultados, una falsa creencia en su éxito podría llevarles a utilizarla. Pero es dudoso que la campaña les llevase a ganar las elecciones.

En cualquier caso nuestro punto radica de nuevo en señalar que, incluso aunque fuese cierta la tesis de Maravall (2008) sobre el uso de campañas negativas por parte del PP como fruto de un cálculo estratégico, su uso no aclara la tercera de las paradojas. Las campañas negativas explicarían en cualquier caso que un votante cercano a un partido rival se abstuviese de votarle, pero no explica por qué habría de votar a un partido que percibe más alejado ideológicamente que a su rival. Su tesis nos explicaría su abstención, no el cambio en su preferencia partidista. Por tanto, la literatura en este último aspecto no ofrece una explicación convincente. De nuevo, ¿cómo es que entonces hay ciudadanos de centro que situando más cerca de ellos al PSOE que al PP se decantan en cambio por el segundo de los partidos?

Como hemos comentado al inicio, de todas las paradojas del modelo downsiano «básico», ésta es la más importante porque va directamente en contra de algunos de sus supuestos de partida: cómo interpretan los ciudadanos la política y, en consecuencia, cómo elaboran su decisión de si votar y por qué partido hacerlo. Esta crítica es de hecho antigua. Stokes (1963) estaba profundamente en desacuerdo con el reduccionismo que practicaba Downs sobre cómo concebían los ciudadanos el planteamiento de las ofertas políticas que hacían los partidos. Consideraba así que

en gran medida la competición política no giraba solo alrededor de asuntos en los que tanto los partidos como los votantes tienen diferentes puntos de vista (las políticas sobre el aborto, los impuestos, etc.), temas a los que se ha denominado como posicionales, sino que otros hacen referencia a cuestiones en las que la gran mayoría de la población está de acuerdo con una determinada posición (por ejemplo, crecimiento económico, lucha contra la corrupción...). Stokes los denominó «valence» y se suelen traducir al castellano por «transversales».

Aunque algunos autores, partiendo de las críticas de Stokes, han ofrecido un modelo explicativo espacial del voto alternativo al de proximidad (Adams, Merrill III y Grofman, 2005)⁸, otros investigadores consideran que «introducir factores no espaciales es también una forma lógica de extender el modelo downsiano» (Green y Hobolt, 2008: 463). En palabras de Green y Shapiro (1996: 160), «los votantes maximizan su utilidad, pero hay más elementos en su función de utilidad que la afinidad ideológica». Ahora bien, desde un punto de vista teórico se nos han ofrecido diversas posibilidades de integrar los temas transversales con los posicionales. Aquí repasamos las principales.

En primer lugar se ha planteado que los votantes en la mediana, y por tanto situados en el centro del eje ideológico, son votantes «especiales» en comparación con los que se ubican a la izquierda y derecha de tal eje. Se ha defendido así que colocarse en el centro es de hecho una forma de no-posicionamiento, característica de personas con baja sofisticación política e interés por la política (Lambert, 1983; Knutsen, 1998; Kroh, 2007; Torcal, 2011; De la Calle y Roussias, 2012). En consecuencia, la naturaleza de estos vo-

⁸ La literatura en este campo es abundante. Uno de los últimos intentos de testar la eficacia de algunos modelos se puede leer en Pardos-Prado y Dinás (2010). Véase también Queralt (2012) para el caso español.

TABLA 1. *Expectativas empíricas según las diferentes propuestas de integración de los temas transversales con los posicionales*

	¿Diferencias entre los votantes de centro y el resto en cuanto a la importancia que se le den a los diferentes temas?	¿Importancia de los temas transversales para los votantes de centro?
1ª propuesta	SÍ	SÍ, siempre
2ª propuesta	NO	Dependiendo de la convergencia previa entre partidos
3ª propuesta	NO	Dependiendo del partido que haya tenido más éxito en su campaña de "framing" y "priming"

tantes es lo que hace que siempre den más importancia a los temas transversales que a los posicionales. Son votantes que se ubican en la escala ideológica, y que pueden ubicar a los partidos en dicha escala, pero eso es para ellos irrelevante a la hora de elegir por qué partido votar. Votarán al partido que les dé, por ejemplo, más garantías de gestionar bien la cosa pública.

Una segunda propuesta de integración de los temas transversales en el modelo de proximidad, que está siendo ampliamente utilizado en el escenario británico; consiste en señalar que el uso de temas transversales a la hora de decidir el voto no solo ocurre entre los votantes de centro sino en el electorado en general, pero a condición de que los ciudadanos estimen que ya no hay diferencias ideológicas entre los partidos (Green y Hobolt, 2008; Johns *et al.*, 2009). La segunda novedad de esta propuesta consiste, por tanto, en señalar que la convergencia de los partidos hacia el centro no conduce a la abstención de los ciudadanos, como defendía la tesis de la abstención por «indiferencia» (Plümpner y Martin, 2008)⁹. En este caso los votantes en la mediana, de centro, no son

votantes «especiales», quizás lo único que ocurra es que la probabilidad de ver a los partidos como equidistantes es mayor si el individuo se sitúa en el centro de la escala.

Es cierto que en principio esta explicación encajaría mal con los datos agregados sobre cómo se comportan los ciudadanos de centro en España, como hemos mostrado en los gráficos 1 y 2. No podemos excluir, sin embargo, que dichos datos agregados estén ocultando comportamientos a nivel individual muy diferentes. Todavía no se ha comprobado con datos individuales si aquellos centristas que ven como más equidistantes al PSOE y al PP tienen una mayor probabilidad de votar en función de temas transversales (o simplemente de abstenerse por «indiferencia» como ha defendido tradicionalmente la literatura espacial).

La tercera propuesta de integrar temas posicionales y transversales, de nuevo, vuelve a considerar que los votantes en la mediana no son «especiales». Pero, a diferencia de la propuesta anterior, no condiciona que los ciudadanos den importancia a los asuntos transversales al hecho previo de que no vean diferencias significativas a nivel ideológico. Esta propuesta señala que en eje ideológico un partido puede resultar «ganador» (la mayoría de los votantes le ven más cercano que a su principal rival), pero «perdedor» en los temas transversales (la mayoría de los votantes prefieren a su rival). Así, este partido intentará mediante las estrategias

⁹ Como explicamos en el siguiente apartado, la abstención por indiferencia se produce cuando los partidos se sitúan en una posición equidistante con respecto al individuo, con lo que ambos aportan la misma utilidad y provocan que desaparezcan los incentivos de votar (Enelow y Hinich, 1984).

del «framing» y «priming» (Enelow y Hinich, 1984; Riker, 1986; Maravall, 2008: 40) que los ciudadanos le otorguen a la ideología más importancia que a los temas transversales a la hora de votar. E igualmente el partido que resulte perdedor en el eje ideológico, pero ganador en los temas transversales, hará lo opuesto.

Como podemos observar, desde un punto de vista teórico, no existe por tanto una carencia de propuestas de por qué los votantes en la mediana, situando siempre más cerca de sí al PSOE que al PP, a veces se decantan en cambio por el segundo de los partidos. Sin embargo, nos encontramos que estas propuestas no se han comprobado empíricamente, y con datos a nivel individual, o se ha hecho en escenarios distintos del español. La tabla 1 resume las distintas explicaciones y, por tanto, nuestras expectativas.

DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

Hemos visto en el apartado anterior diversas propuestas teóricas que podrían explicarnos cada una de ellas cómo realizan su decisión del voto los electores que se sitúan en la mediana del eje ideológico. Dos de ellas nos podrían explicar además por qué votan a partidos que estiman más alejados ideológicamente de ellos que a sus rivales.

Con el fin de comprobarlas utilizaremos un modelo estadístico que es una variante de la regresión logística condicional (*conditional logit*) y que permite que los coeficientes varíen entre las distintas alternativas (McFadden, 1974). Otros modelos estadísticos estiman un solo parámetro para cada una de las variables que varían entre las alternativas (en nuestro caso votar a un partido político o no hacerlo), asumiendo que el atributo en cuestión es valorado de forma idéntica con respecto a todas las alternativas (Mauerer, *et. al.*, 2013). Esta fuerte restricción teórica y empírica es generalmente evitada en la literatura económica (Ben-Akiva y Lerman, 1985), pero

hay escasos ejemplos de su utilización en ciencia política. Utilizamos así un modelo que, en cambio, permite incluir tanto variables cuyos valores difieren entre las distintas alternativas de voto, como la distancia ideológica o la valoración del líder, como otras que son fijas entre las alternativas (sexo, edad, educación...).

Permitir la estimación de parámetros específicos para cada alternativa nos posibilitará entre otras cosas tener en cuenta, de forma indirecta, la importancia que los individuos otorgan a cada tema y a cada partido (Meguid, 2005). Los modelos tradicionales estiman un único coeficiente para cada una de las variables que varían entre alternativas. Por ejemplo, son capaces de ilustrar el impacto de la ideología o de la valoración del líder, estimando un coeficiente para cada una de ellas (modelo *genérico*). Sin embargo, no permiten dar a conocer si el impacto de estas variables es el mismo para cada una de las alternativas. Esta restricción tiene impacto sobre las conclusiones a las que podemos llegar. Por ejemplo, Mauerer, *et. al.* (2013) muestran que en las últimas elecciones alemanas la distancia en la escala de ecologismo es significativa y positiva a la hora de votar al partido verde alemán, mientras que no es significativa a la hora de votar por el resto de partidos. La estimación de un coeficiente *genérico* no permite observar este impacto diferencial. El coeficiente *genérico* nos aporta información sobre el impacto «general» de la escala de ecologismo, pero no sabemos si la distancia en esta escala es significativa para todos los partidos¹⁰.

Con este modelo, y con el fin de comprobar empíricamente nuestras hipótesis, empleamos las encuestas panel preelectorales y postelectorales de los años 2000, 2008 y 2011, elaboradas por el Centro de Investiga-

¹⁰ Para ver la necesidad de estimar coeficientes para cada una de las alternativas, véanse por ejemplo, Alvarez y Nagler (1998) o Adams, Merrill y Grofman (2005).

ciones Sociológicas (CIS). La razón principal por la que escogemos estos años es la disponibilidad de indicadores idénticos que nos permiten operacionalizar la distancia ideológica, los temas transversales y otras variables de control. Adicionalmente, nos permite introducir variación sobre el color del partido que gobernaba cuando se celebraron las elecciones (PSOE años 2008 y 2011 y PP año 2000) y sobre la situación económica del país (positiva en el año 2000, entrando en recesión en 2008 y claramente negativa en el año 2011)¹¹.

La variable dependiente en cada uno de los años es el recuerdo de voto, incluyendo la abstención. Esta variable tiene cuatro categorías en los años 2000 y 2008 (PP, PSOE, IU y abstención) y cinco en 2011 (las cuatro categorías anteriores más UPyD).

Como hemos apuntado anteriormente, empleamos dos variables que varían entre alternativas (entre partidos). La primera de ellas es la distancia cuadrática entre la posición del partido y la del individuo en el eje izquierda-derecha. La posición de los partidos en el eje ideológico se basa en la percepción *subjetiva* de los individuos. Es decir, en la encuesta se pregunta por la posición ideológica de cada uno de los partidos, valor que es tomado como referencia a la hora de calcular la distancia cuadrática. De esta manera, a cada alternativa (partido) se le asigna una distancia concreta, basada en la lógica de la función ilustrada en la ecuación 1. Excluimos los individuos que no se ubican en la escala ideológica.

Cuando en estos modelos una de las alternativas de la variable dependiente es la abstención, uno de los problemas estriba en decidir qué distancia ideológica se adjudica a esta posición. Siguiendo la teoría espacial del voto, asumimos que la abstención proviene de la equidistancia entre posiciones partidistas. Si los partidos se sitúan en posi-

ción equidistante en relación al individuo, ambos aportarán la misma utilidad al votante, con lo que racionalmente la utilidad de votar no supera los costes (Downs, 1957; Enelow y Hinich, 1984). Formalmente, la «indiferencia», o equidistancia, se basa en la diferencia de utilidades y se expresa de la siguiente forma:

$$I_i = -DU_{i/r} = -|(x_i - z_l)^2 - (x_i - z_r)^2|,$$

en la que I_i es la «indiferencia» del votante i ; x_i es la posición del votante i en el eje izquierda-derecha; z_l y z_r es la posición del partido l y del partido r en el eje izquierda-derecha; $DU_{i/r}$ es la utilidad diferencial del votante i con respecto al partido l y al partido r . Esta formulación implica que la «indiferencia» es una escala que oscila entre cero y valores negativos. Por tanto, cuando la «indiferencia» es cero, ambos partidos están aportando la misma utilidad al individuo, por lo que aumenta la probabilidad de abstenerse. Así, cuando esta variable sube un punto, significa que los partidos se acercan a una situación de equidistancia, con lo que deberían aumentar las probabilidades de abstenerse.

La segunda variable que contiene un valor distinto según las alternativas de la variable dependiente y que puede afectar al voto es la valoración del líder (Clarke *et al.*, 2004; Groseclose, 2001; Schofield, 2004). Esta variable varía de 0 (la persona valora muy mal al líder en cuestión) a 10 (le valora muy bien). La valoración del «líder» de la abstención es la distancia absoluta entre la valoración del candidato del PP y del PSOE. Si se valora por igual a los dos líderes, esta variable toma el valor cero.

Hay cuatro variables más que son claves para nuestro argumento y que, en este caso, no varían entre alternativas. Se trata de cuatro temas transversales, cuyo efecto ha sido testado por numerosas investigaciones. En primer lugar, la valoración retrospectiva de la labor del Gobierno. Esta variable va de 1 (muy mala opinión de cómo lo ha hecho el partido del gobierno) a 5 (muy buena opinión).

¹¹ Las referencias son: CIS-2382 (2000), CIS-2750/2757 (2008), CIS-7711 (2011).

En segundo lugar, se incluyen dos temas destacados en la política española, se trata de la valoración de la gestión del gobierno del modelo territorial español y del terrorismo. Estas variables van desde 1 (muy mala opinión) a 5 (muy buena opinión). Finalmente, incluimos la valoración de la situación económica española (1, muy mala; 5, muy buena).

En cada modelo hemos controlado por identificación partidista (1=sentirse cercano a un partido; 0=sin identificación), edad, sexo (1 = Hombres, Mujeres = 0) y educación (0 = Sin estudios 1 = educación primaria, 2 = secundaria, 3 = Formación Profesional, 4 = universitarios o superiores).

RESULTADOS

Para cada uno de los años hemos llevado a cabo la variante anteriormente comentada del modelo logístico condicional¹². Con el objetivo de interpretar y comparar los resultados, los siguientes gráficos presentan los coeficientes de cada una de las variables relevantes introducidas en el modelo. El punto indica el efecto estimado y las barras el intervalo de confianza (95%). Si el intervalo de confianza cruza el punto cero (indicado con una línea de puntos suspensivos), el factor en cuestión no es estadísticamente significativo y, por tanto, no importa a la hora de explicar el voto. Adicionalmente, si los intervalos de confianza de distintos coeficientes se solapan, significa que el efecto de estos factores no es estadísticamente diferente. Con

¹² Con el fin de ahorrar espacio y de no aportar coeficientes que son difíciles de interpretar de forma directa, los distintos modelos se presentan en un apéndice online disponible en <http://goo.gl/3dDHRO>. En este apéndice, el lector encontrará las distintas especificaciones empíricas, inclusive la estimación de modelos logísticos condicionales con coeficientes genéricos. En estos se observa la idoneidad de nuestros modelos con coeficientes variables. Los coeficientes genéricos son generalmente significativos, a pesar de que, como mostramos aquí, no lo sean para todos los partidos o varíen en magnitud.

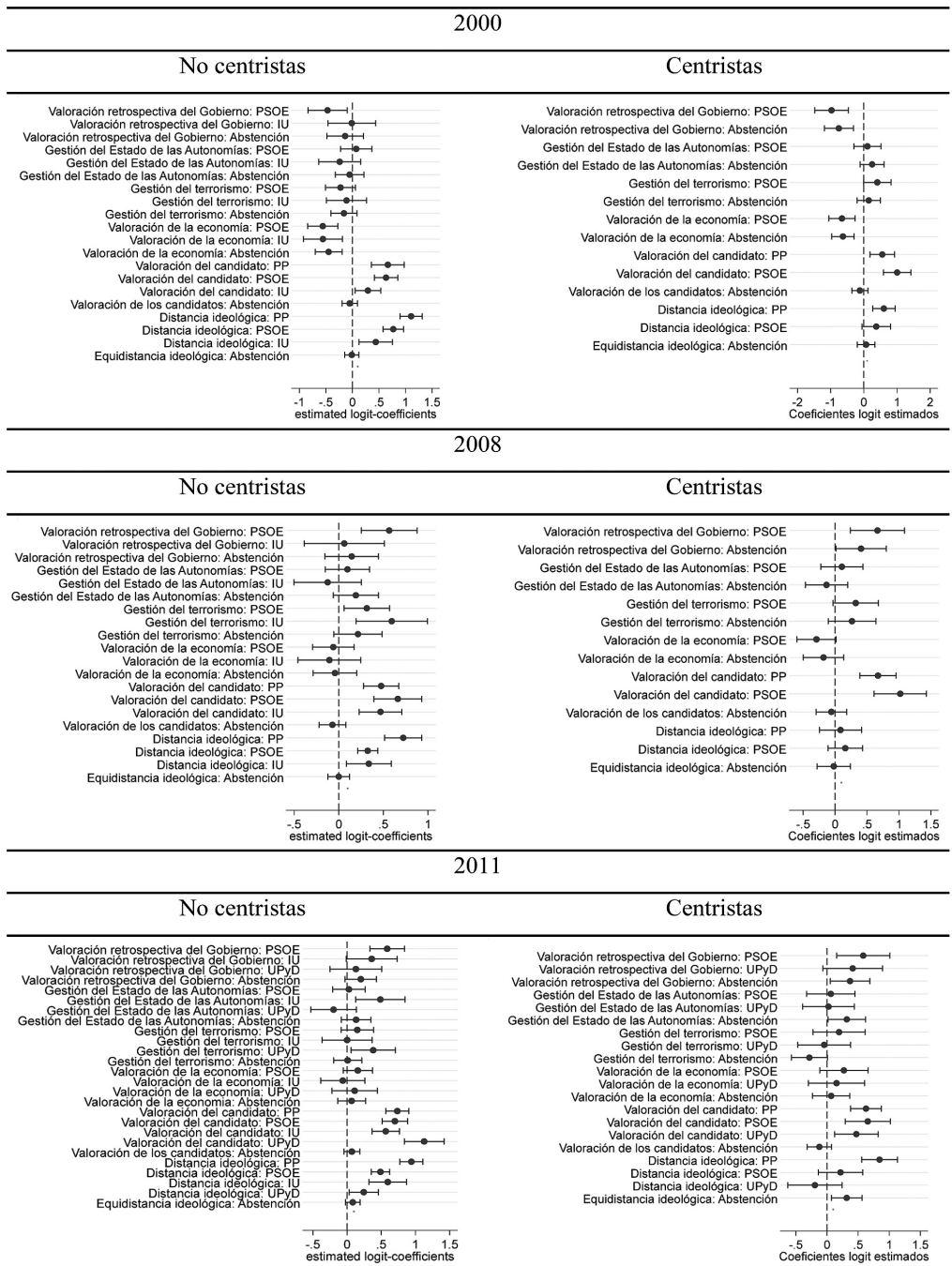
el objetivo de comparar el efecto entre factores, hemos estandarizado todas las variables incluidas en los distintos modelos. Asimismo, es necesario hacer una puntualización preliminar para facilitar la interpretación. Como se observa en los gráficos, las variables que varían entre alternativas (distancia ideológica y valoración del candidato) presentan cuatro coeficientes, uno para cada una de las opciones de la variable dependiente (PP, PSOE, IU y abstención —y UPyD en 2011—). En el caso de los factores que no varían entre alternativas (esto es, valoración retrospectiva del Gobierno, gestión del estado de las autonomías, gestión del terrorismo y valoración de la economía), los coeficientes deben interpretarse en relación a la categoría de referencia, que es votar al PP.

Para cada uno de los años, y con el fin de comparar los efectos, se ilustran los coeficientes para la población que no se ubica en el centro y para los centristas (individuos ubicados en el 5)¹³.

Empezando por los resultados del año 2000, dos rasgos se observan claramente. En primer lugar, para los centristas los temas transversales tienen en general más importancia a la hora de votar que la distancia ideológica, y en concreto tiene especialmente fuerza la valoración retrospectiva del Gobierno, la valoración de la economía y la valoración de los candidatos, especialmente el

¹³ La elección del 5 como centro es una práctica estándar en los modelos de comportamiento electoral que estudian esta posición. El hecho de que la escala del CIS no tenga un centro natural no implica que necesariamente tengamos que agrupar las categorías 5-6, como estudios previos han mostrado para el caso español (Torcal, 2011). La inexistencia de un punto central aritmético no imposibilita a los ciudadanos de considerar el 5 como el centro de la escala (Kroh, 2007). Adicionalmente, el lector notará que en los gráficos de los coeficientes derivados del modelo que analiza el comportamiento de los centristas no se incluye la estimación para Izquierda Unida. El motivo son los pocos casos de centristas que votan a IU, lo que comporta unos intervalos de confianza muy alargados que dificultan la interpretación del resto de coeficientes.

GRÁFICO 4. Coeficientes logit estimados a partir del modelo logístico condicional de voto (2000, 2008, 2011)



del Partido Socialista. Respecto a la distancia ideológica observamos un hecho que pone de relieve la utilidad de emplear coeficientes que varíen según las alternativas: la distancia ideológica fue significativa a la hora de votar por el PP, pero no por el PSOE, evidencia que no emerge en la estimación con coeficientes *genéricos*. Eso significa que mientras que ver como más cercano o más lejano al Partido Socialista no afecta a la probabilidad de votar por él, sí que lo hace en el caso de los conservadores españoles. Esto matiza de alguna manera la conclusión de que los electores de centro no tienen en cuenta la distancia ideológica.

En segundo lugar se observa que de todas maneras el comportamiento de los ciudadanos de centro es diferente del comportamiento de los ciudadanos que se sitúan a la izquierda y a la derecha del eje. Para estos segundos la distancia ideológica es un factor explicativo del voto tan importante, variando eso sí entre partidos, como los temas transversales anteriormente comentados.

Los resultados del año 2008 nos vuelven a señalar las dos conclusiones anteriores, solo que esta vez más claramente si cabe: los ciudadanos de centro no tienen en cuenta la distancia ideológica, ahora para *ninguno* de los partidos, y solo algunos factores transversales como, de nuevo, la valoración retrospectiva del gobierno o la valoración de los candidatos explican su voto. Y en segundo lugar, su comportamiento es de nuevo diferente del de los votantes de izquierdas y de derechas. Observamos además que tal diferencia no solo se circunscribe a que los segundos tengan también en cuenta la distancia ideológica a la hora de votar, sino que alguno de los temas transversales es un factor explicativo del voto para unos, pero no para otros, en concreto la valoración de la gestión del terrorismo realizada por el gobierno socialista. En las elecciones de 2008 este tema se situó en los focos mediáticos y derivó en la polémica «estrategia de la crispación» (Fundación Alternativas, 2008; Wert,

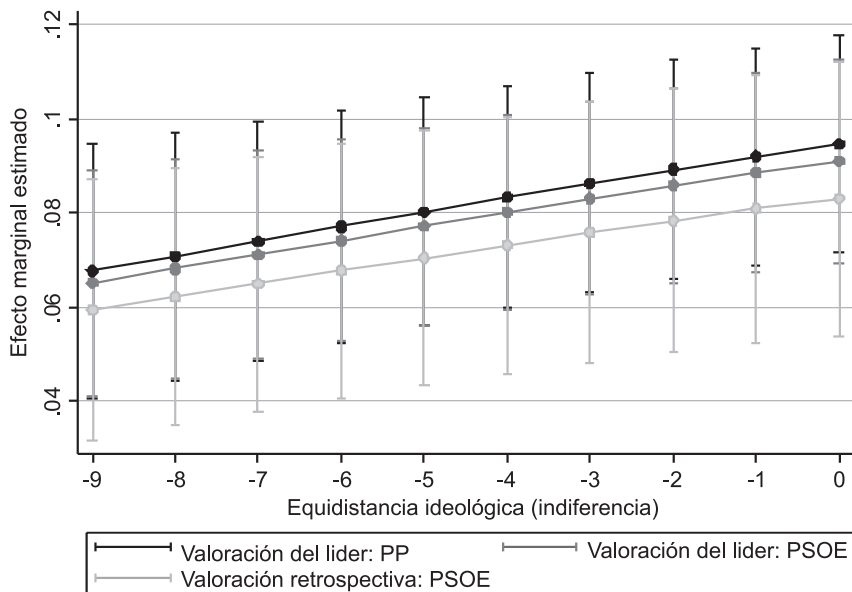
2008). Se observa cómo, entre los no centristas, este tema generó una mayor probabilidad de votar al PSOE y a IU, pero en el centro no tuvo efecto ni para votar a un partido ni para abstenerse. Estos datos, así como fue otro de los temas principales de la campaña de la crispación, la gestión del Estado de las Autonomías, tampoco afecta a la hora de a qué partido votar o abstenerse generan dudas sobre uno de los objetivos de esta supuesta estrategia explicado en la parte teórica: conseguir la abstención de potenciales votantes socialistas¹⁴.

Y de nuevo los resultados del análisis de las últimas elecciones generales, celebradas el 20 de noviembre de 2011, confirman las anteriores conclusiones, si bien se aproximan algo más a los de las elecciones del año 2000 que a los de 2008. Nos reaparece así que la distancia ideológica importa entre los centristas para el caso del voto al PP, pero sigue sin ser significativo para el resto de partidos. Y, como en las elecciones anteriores, de nuevo el comportamiento del votante en la mediana es diferente de los de izquierdas o derechas. Para estos segundos tanto la distancia a los diferentes partidos, incluso a UPyD, como temas transversales tales como la valoración retrospectiva del gobierno, o la valoración de los candidatos, vuelven a emerger como factores con un mayor impacto a la hora de explicar el voto.

Hasta el momento, el análisis empírico arroja las siguientes conclusiones: para los centristas los temas transversales siempre tienen importancia, y su comportamiento es además diferente del de los ciudadanos de izquierdas y de derechas. Estas conclusiones encajan mejor con la primera de nuestras hipótesis que con la tercera. No se observa de modo alguno que coincida el hecho de que el

¹⁴ Tanto en el año 2008 como en el resto, existe una correlación baja entre las distintas variables de interés (y no siempre es significativa). Esto hace que la inclusión o exclusión de variables no modifique sustancialmente los resultados.

GRÁFICO 5. Efecto marginal de la distancia ideológica y de cuestiones transversales según la indiferencia ideológica entre individuos de centro (2011)



Partido Socialista gane las elecciones con que el principal factor explicativo del voto para los centristas sea la ideología, y que lo haga el Partido Popular con que sean los factores transversales. Los datos no concuerdan con una hipótesis que explique la victoria de un partido u otro en función de en qué tema son mejor valorados y de la variación de su importancia que le otorguen los ciudadanos gracias a sus campañas electorales.

Así las cosas, y a pesar de las evidencias empíricas, todavía queda un interrogante: el análisis anterior no revela si el efecto de los factores transversales se incrementa a medida que los individuos son *indiferentes* ideológicamente (es decir, se ubican en una posición equidistante). Recordemos que esta es la principal diferencia entre nuestra primera y segunda hipótesis. El hecho de que de todas las elecciones analizadas y de los grupos de votantes solo en las del año 2011, y solo para los centristas, la equidistancia incrementa la abstención parecería ir en la lí-

nea señalada por Green y Hobolt (2008). Podría ocurrir que no se abstienen porque otros temas pasan a cobrar importancia a la hora de decidir el voto.

Para comprobar si, efectivamente, los ciudadanos centristas dan más importancia a temas transversales en situaciones de equidistancia, hemos plasmado en un gráfico el efecto marginal de la valoración del líder y de la valoración retrospectiva del Gobierno (las dos variables significativas) para distintos valores de la variable «indiferencia». Recordemos que, cuando la indiferencia es cero, el individuo es equidistante a ambos partidos y, por consiguiente, es en esta situación en la que los factores transversales deberían tener una importancia especial.

Tal y como se desprende del gráfico 5, no podemos corroborar la expectativa anterior de forma definitiva. Del gráfico se puede concluir que, en 2011, el impacto de la valoración del líder y de la valoración retrospectiva del Gobierno aumenta a medida

que los individuos son indiferentes, pero el efecto no resulta estadísticamente distinto. La evidencia empírica aporta evidencias de que este proceso se produce, pero el efecto no es especialmente fuerte.

CONCLUSIONES

Durante años se ha hablado de la existencia en España de una mayoría «natural» de izquierdas que permitía al PSOE ganar las elecciones y situaba al PP en una situación de desventaja. Paralelamente, se ha afirmado que los partidos luchan por ganar el centro, posición clave si un partido quiere hacerse con una mayoría electoral.

Ambas afirmaciones presuponen que la distancia ideológica entre un partido y el ciudadano constituye un factor importante a la hora de decidir el voto. Sin embargo, al analizar la importancia de la «proximidad» en el caso español, aparecen tres paradojas: una competición partidista polarizada, un Partido Popular que consigue ganar las elecciones a pesar de encontrarse más alejado del centro que el PSOE, y un grupo significativo de ciudadanos centristas que le votan a pesar de considerar que el Partido Socialista está más próximo ideológicamente.

Hemos visto igualmente que cada una de estas paradojas puede recibir desde una perspectiva downsiana más «refinada» alguna respuesta. Sin embargo, en el caso de las respuestas para las dos primeras paradojas, además de que presentan algunos problemas empíricos que arrojan sombras sobre su validez, no consiguen responder a la paradoja siguiente. Así, el modelo de proximidad hace tiempo que ha respondido teóricamente al hecho de la no-convergencia de los partidos políticos, por ejemplo cuando se elimina el supuesto de una total libertad por parte de sus dirigentes para elegir la estrategia electoralmente más eficiente. Pero si esta es la razón de la no convergencia, entonces sería de esperar que el partido más alejado del

centro perdiese las elecciones. Hemos repasado entonces que un uso de las campañas negativas quizás podría explicar por qué no se produce este último hecho. Pero además de otras limitaciones, esta explicación deja a su vez sin resolver la tercera de las paradojas: por qué, a veces, los votantes en la mediana votan a partidos más alejados del centro que su principal rival.

Para responder a esta tercera anomalía, hemos repasado las principales propuestas de integrar los temas ideológicos con los transversales: 1) la naturaleza de los ciudadanos de centro les lleva a tener solo en cuenta los temas transversales, ganando las elecciones el partido que tenga mejor valoración en esos temas, o 2) el predominio de tales temas no tiene nada que ver con el hecho de que el votante en la mediana se sitúe en el centro de la escala sino que es producto de una convergencia previa de los partidos. Finalmente, 3) los ciudadanos en general, y los del centro en particular, tienen en cuenta una clase u otra de tema en función del partido que haya sido más convincente a la hora de destacar su importancia, resultando unos partidos ganadores en unos temas y otros en otros.

Hemos procedido entonces a realizar su comprobación con datos individuales. El análisis empírico ha consistido en regresiones logísticas condicionales para las elecciones de 2000, 2008 y 2011, todas ellas con contextos políticos y económicos distintos. Además, a diferencia de los modelos logísticos condicionales clásicos, hemos permitido que el modelo estimara el impacto de cada uno de los factores para cada una de las alternativas. Una especificación innovadora muy utilizada en estudios de economía pero escasamente empleada en ciencia política.

Los resultados obtenidos encajan mejor con la primera de las propuestas. Los ciudadanos centristas, a diferencia de los ciudadanos que se sitúan a ambos lados del eje ideológico, siempre tienen menos en cuenta

la posición ideológica de los partidos, por lo que la paradoja según la cual los centristas votan a partidos alejados del centro no sería tal, ya que la distancia no resulta un factor tan determinante. Pero esto no depende de la convergencia previa entre partidos, como sugirieron Green y Hobolt (2008) para el caso inglés. En este sentido mostramos que los individuos de centro que se perciben equidistantes entre dos opciones políticas y, por lo tanto, son indiferentes ideológicamente, no otorgan un mayor peso a factores transversales.

De los resultados empíricos emergen también algunos patrones interesantes que, sin duda alguna, pueden motivar futuras investigaciones. En primer lugar, se observa cómo la distancia ideológica, es decir, el modelo de proximidad, que constituye uno de los modelos más utilizados en ciencia política, es más útil para algunas posiciones ideológicas que para otras. La indiferencia, es decir, la equidistancia ideológica, tampoco parece tener un impacto muy alto sobre la probabilidad de abstenerse. Además, la distancia explica mejor el voto a algunos partidos que a otros. Sin duda alguna, próximos estudios deberán profundizar y teorizar sobre por qué esto es así.

En conclusión, hemos comprobado con una metodología pocas veces aplicada en ciencia política unas explicaciones frecuentemente sugeridas, pero raramente probadas, del comportamiento electoral de los votantes situados en la mediana. A su vez, dado que estos electores son los *kingmakers*, se explica por qué el Partido Popular, a veces, gana las elecciones a pesar de ser visto por estos electores como más extremo en términos ideológicos que su principal rival, el PSOE. Y si se puede ganar las elecciones en tales condiciones, desaparece ese gran incentivo downsiano para la convergencia de los partidos hacia el centro del eje ideológico.

BIBLIOGRAFÍA

- Adams, James F.; Samuel Merrill III y Bernard Grofman (2005). *A Unified Theory of Party Competition: A Cross-National Analysis Integrating Spatial and Behavioral Factors*. Cambridge: Cambridge University Press.
- y Zeynep Somer-Topcu (2009). «Moderate Now, Win Votes Later: The Electoral Consequences of Parties' Policy Shifts in 25 Postwar Democracies». *The Journal of Politics*, 71(02): 678-692.
- Aguilar, Paloma e Ignacio Sánchez-Cuenca (2007). «¿Gestión o representación? Los determinantes del voto en contextos políticos complejos». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 117(07): 61-86.
- Alvarez, R. Michael y Jonathan Nagler (1998). «When Politics and Models Collide: Estimating Models of Multiparty Elections». *American Journal of Political Science*, 42(1): 55.
- Ansolabehere, Stephen y Shanto Iyengar (1996). *GOING NEGATIVE: How Political Ads Shrink and Polarize the Electorate*. New York: Free Press.
- Ben-Akiva, Moshe y Steven R. Lerman (1985). *Discrete Choice Analysis: Theory and Application to Travel Demand* (1ª ed.). Cambridge (MA): The MIT Press.
- Blais, André *et al.* (2001). «The Formation of Party Preferences: Testing the Proximity and Directional Models». *European Journal of Political Research*, 40(1): 81-91.
- Boix, Carles y Clara Riba (2000). «Las bases sociales y políticas de la abstención en las elecciones generales españolas: recursos individuales, movilización estratégica e instituciones electorales». *REIS*, 90: 95-130.
- Calle, Luis de la y Nasos Roussias (2012). «How Do Spanish Independents Vote? Ideology vs. Performance». *South European Society and Politics* 17(3): 411-425.
- Clarke, Harold D. *et al.* (2004). *Political Choice in Britain*. Oxford: Oxford University Press.
- Cox, Gary W. (1990). «Centripetal and Centrifugal Incentives in Electoral Systems». *American Journal of Political Science*, 34(4): 903-935.
- Dalton, Russell J. (2008). «The Quantity and the Quality of Party Systems». *Comparative Political Studies*, 41(7): 899-920.
- *et al.* (1984). *Electoral Change in Advanced Industrial Democracies: Realignment or Dealignment?* Princeton: Princeton University Press.

- Downs, Anthony (1957). *An Economic Theory of Democracy*. New York: Harper.
- Enelow, James M. y Melvin J. Hinich (1984). *The Spatial Theory of Voting: An Introduction*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Franklin, Mark N.; Thomas T. Mackie y Henry Valen (1992). *Electoral Change: Responses to Evolving Social and Attitudinal Structures in Western Countries*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fundación Alternativas (2008). *Informe sobre la democracia en España, 2007. La estrategia de la crispación: derrota, pero no fracaso*. Madrid: Fundación Alternativas.
- (2008). *Informe de la democracia 2008. La estrategia de la crispación. Derrota, pero no fracaso*. Madrid: Fundación Alternativas.
- Green, Donald P. e Ian Shapiro (1996). *Pathologies of Rational Choice Theory: A Critique of Applications in Political Science*. New Haven (CN): Yale University Press.
- Green, Jane y Sara B. Hobolt (2008). «Owning the Issue Agenda: Party Strategies and Vote Choices in British Elections». *Electoral Studies*, 27(3): 460-476.
- Grofman, Bernard (2004). «Downs and Two-Party Convergence». *Annual Review of Political Science*, 7: 25-46.
- Groseclose, Tim (2001). «A Model of Candidate Location When One Candidate Has a Valence Advantage». *American Journal of Political Science*, 45(4): 862-886.
- Gunther, Richard, José R. Montero y Juan Botella (2004). *Democracy in Modern Spain*. New Haven (CN): Yale University Press.
- Johns, Robert *et al.* (2009). «Valence Politics in Scotland: Towards an Explanation of the 2007 Election». *Political Studies*, 57(1): 207-233.
- Kedar, Orit (2005). «When Moderate Voters Prefer Extreme Parties: Policy Balancing in Parliamentary Elections». *American Political Science Review*, 99(02): 185-199.
- Knutsen, Oddbjørn (1998). «Europeans Move Towards the Center: A Comparative Longitudinal Study of Left-Right Self-Placement in Western Europe». *International Journal of Public Opinion Research*, 10(4): 292-316.
- Kroh, Martin (2007). «Measuring Left-Right Political Orientation: The Choice of Response Format». *Public Opinion Quarterly*, 71(2): 204-220.
- Lambert, Ronald D. (1983). «Question Design, Response Set and the Measurement of Left/Right Thinking in Survey Research». *Canadian Journal of Political Science/Revue canadienne de science politique*, 16(01): 135-144.
- Lau, Richard R. e Ivy Brown Rovner (2009). «Negative Campaigning». *Annual Review of Political Science*, 12: 285-306.
- Laver, Michael John (1997). *Private Desires, Political Action: An Invitation to the Politics of Rational Choice* (1ª ed.). London: Sage Publications Ltd.
- Macdonald, Stuart Elaine; George Rabinowitz y Ola Listhaug (1998). «On Attempting to Rehabilitate the Proximity Model: Sometimes the Patient Just Can't Be Helped». *The Journal of Politics*, 60(3): 653-690.
- Maravall, José María (2008). *La confrontación política*. Madrid: Taurus.
- Mauerer, Ingrid; Paul W. Thurner y Marc Debus (2013). «Party-Varying Issue Voting: Identifying and Assessing the Impact of Campaign Strategies». Geschwister-Scholl-Institut Für Politikwissenschaft. Working Paper.
- Meguid, Bonnie H. (2005). «Competition Between Unequals: The Role of Mainstream Party Strategy in Niche Party Success». *The American Political Science Review*, 99(3): 347-359.
- McFadden, Daniel (1974). «Conditional Logit Analysis of Qualitative Choice Behaviour». En: Paul Zarembka (ed.), *Frontiers in Econometrics*. New York: Academic Press.
- Merrill, Samuel y Bernard Grofman (1999). *A Unified Theory of Voting: Directional and Proximity Spatial Models*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Müller, Wolfgang C. y Kaare Strøm (1999). *Policy, Office, or Votes?: How Political Parties in Western Europe Make Hard Decisions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Orriols, Lluís y Laia Balcells (2012). «Party Polarisation and Spatial Voting in Spain». *South European Society and Politics*, 17(3): 393-409.
- Pardos Prado, Sergi y Elias Dinas (2010). «Systemic Polarisation and Spatial Voting». *European Journal of Political Research*, 49(6): 759-786.
- Plümpert, Thomas y Christian W. Martin (2008). «Multi-party Competition: A Computational Model with Abstention and Memory». *Electoral Studies*, 27(3): 424-441.

- Queralt, Didac (2012). «Spatial Voting in Spain». *South European Society and Politics*, 17(3): 375-392.
- Rabinowitz, George y Stuart Elaine Macdonald (1989). «A Directional Theory of Issue Voting». *The American Political Science Review*, 83(1): 93-121.
- Riker, William H. (1986). *The Art of Political Manipulation*. New Haven (CN): Yale University Press.
- Sánchez-Cuenca, Ignacio (2008). «How Can Governments Be Accountable If Voters Vote Ideologically». En: I. Sánchez-Cuenca y J. M. Maravall (eds.), *Controlling Governments. Voters, Institutions, and Accountability*. New York: Cambridge University Press.
- Schofield, Norman (2004). «Equilibrium in the Spatial 'Valence' Model of Politics». *Journal of Theoretical Politics*, 16(4): 447-481.
- Stokes, Donald E. (1963). «Spatial Models of Party Competition». *The American Political Science Review*, 57(2): 368-377.
- Torcal, Mariano (2011). «El significado y el contenido del centro ideológico en España». Documento de trabajo, 168 *Fundación Alternativas*.
- y P. Chhibber (1995). «Elites, cleavages y sistema de partidos en una democracia consolidada: España, 1986-1992». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, (69): 7-38.
- y L. Medina (2002). «Ideología y voto en España: 1979-2000: los procesos de construcción racional de la identificación ideológica». *Revista Española de Ciencia Política*, (6): 57-98.
- Wattenberg, Martin P. y Craig Leonard Briens (1999). «Negative Campaign Advertising: Demobilizer or Mobilizer?». *The American Political Science Review*, 93(4): 891-899.
- Wert, José Ignacio (2008). «Elecciones del 9-M: entre el centro y los extremos». *Cuadernos de Pensamiento Político*, 20: 13-84.

RECEPCIÓN: 02/03/2012

REVISIÓN: 22/01/2013

APROBACIÓN: 26/06/2013

Movilidad ocupacional segmentada: el caso de los inmigrantes no comunitarios en España

Segmented Occupational Mobility: The Case of Non-EU Immigrants in Spain

María Aysa-Lastra y Lorenzo Cachón

Palabras clave

Movilidad ocupacional
 • Trabajadores extranjeros
 • Segmentación del mercado de trabajo
 • Migración internacional
 • Integración económica de los emigrantes

Key words

Occupational Mobility
 • Foreign Workers
 • Labor Market Segmentation
 • International Migration
 • Economic Integration of Immigrants

Resumen

La literatura sobre la integración económica de los inmigrantes ha destacado la existencia de un patrón de movilidad en forma de «U». En este artículo discutimos esta argumentación partiendo de las teorías de la segmentación del mercado de trabajo y del análisis de la movilidad desde la perspectiva de la «estructura de clase». Se analizan los datos de la Encuesta Nacional de Inmigrantes de 2007 para elaborar tablas de movilidad ocupacional de los inmigrantes entre su última ocupación en origen a la primera ocupación en destino ($n = 7.280$), y desde la primera a la última ocupación en España ($n = 4.031$), estimando razones de probabilidad para estudiar la movilidad relativa. Se han identificado dos segmentos del mercado laboral dentro de los cuales la fluidez ocupacional es frecuente y fuera de los cuales es limitada. Nuestro análisis sugiere la existencia de un patrón de movilidad ocupacional *segmentada* de los inmigrantes en forma de «U».

Abstract

Literature regarding immigrant economic integration tends to highlight a U-shaped economic mobility pattern. Our article challenges this argument based on labor market segmentation theories and an occupational mobility analysis made from a “class structure” perspective. Data from the 2007 National Immigrant Survey in Spain was used to create mobility tables indicating immigrant occupational mobility fluidity from their last employment in their country of origin to their first employment in Spain ($n=7,280$), and from their first employment in Spain to their current employment ($n=4,031$), estimating odds ratios in order to examine the relative mobility. Two labor market segments were identified as having frequent occupational mobility within them and limited mobility outside of them. Our analysis suggests the existence of a *segmented* U-shaped pattern of immigrant occupational mobility.

Cómo citar

Aysa-Lastra, María y Lorenzo Cachón (2013). «Movilidad ocupacional segmentada: el caso de los inmigrantes no comunitarios en España». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 144: 23-47. (<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.144.23>)

La versión en inglés de este artículo puede consultarse en <http://reis.cis.es> y <http://reis.metapress.com>

María Aysa-Lastra: Florida International University | aysam@fiu.edu
Lorenzo Cachón: Universidad Complutense de Madrid | lcachon@cps.ucm.es

INTRODUCCIÓN

Desde el trabajo pionero de Thomas y Znaniecki (2004 [1918]) *El campesino polaco en Europa y en América*, la literatura ha abordado en reiteradas ocasiones el análisis de la movilidad social y ocupacional que lleva consigo la movilidad geográfica de los migrantes. En gran parte de las investigaciones subyace la lógica del ciclo «organización-desorganización-reorganización» formulado por Thomas y reformulado por otros autores de la Escuela de Chicago. Ese es el caso de los trabajos seminales de Chiswick (1977, 1978) sobre el patrón de movilidad ocupacional en forma de «U» que siguen los inmigrantes en su proceso de incorporación al mercado de trabajo del país de destino. Gran parte de la literatura se ha desarrollado en la estela de Chiswick, lo que ha facilitado notables avances comparativos. Sin embargo, en ese diálogo se han ignorado enfoques que pueden ofrecer una orientación alternativa. En primer lugar, las teorías de la segmentación del mercado de trabajo: esta omisión llama la atención si se recuerda que suele destacarse con frecuencia la situación de segregación (geográfica, laboral y social) en que viven los inmigrantes. En segundo lugar, los resultados de la sociología de la movilidad social, de modo especial los planteamientos sobre la «fluidez social» analizada desde las tasas relativas de movilidad. Sobre todo teniendo en cuenta que las migraciones son en sí mismas un proceso de movilidad social.

Nuestro artículo tiene por objeto examinar la movilidad ocupacional de los inmigrantes no comunitarios en España tanto en el momento inicial de la migración, comparando la ocupación que tenían en su país de origen, como con la primera y la última ocupación en España en el momento de la encuesta. Se examinará esta movilidad típicamente descendente en el primer momento y la «contra-movilidad» ascendente en el segundo, mostrando que se produce de modo

prácticamente exclusivo *dentro* de un segmento (primario o secundario) del mercado de trabajo. Lo haremos a partir de la Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007 que recoge datos retrospectivos de los inmigrantes.

El estudio del caso español se ha incorporado en los últimos años a la literatura sobre las migraciones. Es lógico que sea así dado que el fenómeno que ha creado la «España inmigrante» (Cachón, 2002) es reciente en términos comparativos. Es solo en la primera década del siglo XXI cuando la inmigración se convierte en un fenómeno masivo: los inmigrantes pasan del 2,9% de la población en España en 2000 al 12,3% en 2011. En este tiempo España ha pasado a ser el Estado miembro de la Unión Europea (UE) con una mayor proporción de extranjeros viviendo en su territorio (si se exceptúan cuatro pequeños países). Durante la década 1997-2007, el empleo en España creció a un ritmo extraordinario: más del 5% en media anual durante la década (y la población ocupada inmigrante lo hizo a un ritmo anual medio del 147%). Sin embargo, el mercado de trabajo seguía siendo un mercado muy sensible al ciclo económico, con altas tasas de empleo temporal, con bajos salarios y con el 28% de la población ocupada en cuatro ramas de actividad: agricultura, construcción, hostelería y servicio doméstico (Aysa-Lastra y Cachón, 2012).

El artículo se estructura en cinco epígrafes, aparte de la presente introducción. El segundo epígrafe hace un somero repaso de los principales enfoques y resultados en el estudio de la movilidad ocupacional de los inmigrantes en la estela de Chiswick; el tercer epígrafe expone los planteamientos teóricos de los que partimos y las hipótesis de investigación; el cuarto, la fuente de datos y los métodos que se van a utilizar; el quinto presenta los resultados de las tasas absolutas y relativas de movilidad; y en el último epígrafe se sintetizan las conclusiones y se discuten los resultados en relación con las hipótesis planteadas.

EL ESTUDIO DE LA MOVILIDAD OCUPACIONAL DE LOS INMIGRANTES EN LA ESTELA DE CHISWICK

A finales de los años setenta, B. R. Chiswick publicó una serie de trabajos que anunciaban «una pauta aparentemente universal». En ellos exponía lo que más adelante llamará pauta en forma de «U» que siguen los inmigrantes como consecuencia del «efecto de americanización» de sus salarios y de sus ocupaciones en su proceso de asimilación (Chiswick, 1978). En 1977 comparó las ocupaciones de los inmigrantes en 1965 y 1970 y en 1978 examinó la evolución de los salarios de los inmigrantes varones blancos. La conclusión fue una descripción que dará título al tercer artículo de estos años (1979): «El progreso económico de los inmigrantes». Estos tempranos textos señalan la existencia de «un único y relativamente sencillo modelo que puede explicar su progreso independientemente de su grupo étnico»: aunque al principio los inmigrantes tienen ingresos inferiores a los estadounidenses equivalentes (en un 10% cuando llevan cinco años en Estados Unidos), luego sus ingresos crecen rápidamente y a los 13 años los ingresos de ambos grupos se equiparan; cuando los inmigrantes llevan veinte años en Estados Unidos, sus salarios medios son superiores a los de los nativos en un 6%. Más adelante, al disponer de datos de la última ocupación de los inmigrantes en su país de origen, la comparación de esta ocupación con la primera en el país de destino y con la ocupación «actual» permite reconstruir la pauta ocupacional en forma de «U». Así lo hacen Chiswick *et al.* (2005) para la experiencia de la inmigración australiana.

Chiswick identifica dos determinantes clave del progreso económico: transferibilidad y autoselección. Las mayores dificultades iniciales para encontrar empleo que tienen los inmigrantes en Estados Unidos son atribuidas a que probablemente el capital humano adquirido fuera solo imperfectamente transferi-

ble al mercado de trabajo estadounidense (Chiswick *et al.*, 1997). Estas dificultades de transferibilidad de ciertas cualificaciones son compensadas por los inmigrantes con la adquisición y mejora del idioma o con el conocimiento de las costumbres o el funcionamiento del mercado de trabajo. Además, los inmigrantes hacen inversiones en nueva formación que son relevantes para sus empleos en destino (Chiswick, 1978). El segundo de estos determinantes, la autoselección, es una de las proposiciones estándar de la literatura económica para explicar el éxito económico de los inmigrantes: los migrantes económicos son descritos en promedio como más capaces, ambiciosos, agresivos, emprendedores, que los individuos similares que optan por permanecer en su lugar de origen (Chiswick, 1999). Toda esta argumentación está realizada desde el lado de la oferta, pero si se analizara el de la demanda (políticas de selección y de visados), el resultado sería similar (Chiswick, 2008). Esta autoselección tiene variaciones significativas en aquella «pauta aparentemente universal» según sea la motivación del inmigrante y otras circunstancias como el país de origen o el grupo racial o étnico, y el nivel educativo y la mayor o menor cualificación de la ocupación en origen (Chiswick, 1978, 1979, 2008).

Esta literatura ha mostrado que la movilidad ocupacional inicial es, sobre todo, una movilidad descendente a la que sigue un proceso de «contra-movilidad» ascendente aunque sea limitada (Weiss *et al.*, 2003; Redstone, 2006 y 2008). Aquella movilidad descendente inicial se ha explicado por problemas de transferibilidad de cualificaciones (Chiswick *et al.*, 2005); por la mayor o menor «proximidad» económica, cultural o lingüística entre país de origen y de destino que facilita o dificulta esa transferibilidad (Redstone, 2006); o por deficiencias de capital humano inicial de los migrantes, ya que se apunta que los nuevos flujos de estos son menos cualificados que los anteriores (Borjas, 1995, 1999).

El estudio de la inmigración en España se ha incorporado recientemente a esta discusión. No es posible todavía evaluar definitivamente la segunda transición de la «U» de Chiswick por el corto periodo de tiempo transcurrido desde la inmigración masiva en España en la década anterior a 2007. Ya en las primeras investigaciones sobre la situación de los inmigrantes en el mercado de trabajo en España se señalaba que los inmigrantes tenían una situación de desventaja en el mercado laboral (Cachón, 1995; Colectivo IOÉ, 1998; Carrasco, 1999; Solé, 2001; Parella, 2003). También se ha señalado cómo los inmigrantes tienden a estar ubicados en ocupaciones de baja cualificación, complementarias a las de los nativos (Amuedo y De la Rica, 2010; Bernardi *et al.*, 2011); cómo esa segregación ocupacional es la explicación fundamental para comprender la desventaja salarial de los inmigrantes (Simón *et al.*, 2008); cómo sufren una sobreeducación y tienden a concentrarse en empleos temporales (Fernández y Ortega, 2008); cómo los inmigrantes no alcanzan un estatus ocupacional y/o salarial similar al de los trabajadores autóctonos con un capital humano comparable (Amuedo y De la Rica, 2007; Cachón, 2009; Sanromá *et al.*, 2009; Caparrós y Navarro, 2010; Stanek, 2011; Martín *et al.*, 2011); cómo, aunque reduzcan de modo significativo la diferencia salarial durante los primeros cinco o seis años, el diferencial nunca desaparece del todo (Izquierdo *et al.*, 2009); cómo los nichos laborales (Veira *et al.*, 2011) se reproducen en el caso de algunos colectivos como los polacos (Stanek, 2011) y cómo los inmigrantes son mucho más móviles que los autóctonos (Alcobendas y Rodríguez, 2009). A partir de los registros de la Seguridad Social, se ha señalado también la significativa movilidad ascendente que sigue la trayectoria laboral de los inmigrantes en España (Martín *et al.*, 2011), aunque no lleguen a alcanzar ni el nivel de los nativos (Alcobendas y Rodríguez, 2009), ni el nivel que tenían en sus países de origen (Izquierdo *et al.*, 2009).

La Encuesta Nacional de Inmigrantes de 2007 ha permitido contrastar muchas hipótesis de la literatura internacional para el caso español. Diversos estudios han mostrado cómo los inmigrantes en España sufren una notable movilidad ocupacional descendente al incorporarse al mercado laboral, seguida de una parcial «contramovilidad» (Cachón, 2009; Colectivo IOÉ, 2010; Stanek y Veira, 2009; Simón *et al.*, 2010). Estos estudios han señalado la relevancia del nivel educativo y la zona de origen para la movilidad de los inmigrantes en España (Caparrós y Navarro, 2010) y cómo el capital humano adquirido en España tiene una mayor rentabilidad marginal que el acumulado en origen (Sanromá *et al.*, 2009). Stanek y Veira (2009) han analizado el descenso ocupacional como resultado de la emigración hacia España, poniendo el acento en el género, el capital humano y las redes sociales. Es el mismo comportamiento que muestran Caparrós y Navarro (2010) poniendo el acento en los niveles educativos y zonas de origen de los inmigrantes. Simón *et al.* (2010) toman en consideración un conjunto amplio de factores explicativos para estudiar la trayectoria ocupacional entre el país de origen, el primer empleo y el trabajo actual en España.

La orientación teórica dominante subyacente en los estudios sobre la movilidad ocupacional de los inmigrantes elaborados en la estela de Chiswick es la de la «jerarquía social» (Erikson y Goldthorpe, 1993). La mayor parte de esos trabajos considera que la movilidad se produce a lo largo de toda una escala ocupacional jerarquizada donde los inmigrantes circulan entre las distintas ocupaciones. Es el mismo supuesto implícito en las teorías funcionalistas de la estratificación (Grusky, 1994). De ahí la preferencia por el estudio de la evolución de los salarios de los inmigrantes, que es una variable continua fácilmente modelable y cuyos resultados se muestran como de evidente interpretación; cuando analizan ocupaciones utilizan con frecuencia escalas de prestigio o estatus cu-

yos «límites» son puramente empíricos (formales, artificiales y desplazables) para darles un carácter continuo y automáticamente jerarquizable. Son enfoques graduacionales. Se da por hecho, como supone la teoría neoclásica del mercado de trabajo, que los individuos se mueven a lo largo de toda esa escala social (ocupacional/salarial). Esta literatura analiza los determinantes del logro salarial u ocupacional con apoyo de la perspectiva teórica del capital humano (Becker, 1993 [1964]). A veces se formulan hipótesis explicativas ligadas a otros supuestos teóricos como el capital social o la segmentación del mercado de trabajo, pero solo a efectos analíticos que ayuden a la comprensión de algunos resultados.

ORIENTACIÓN TEÓRICA E HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN

Nuestra discusión con el argumento de Chiswick parte de una lectura selectiva de dos enfoques que proporcionan conceptos alternativos para analizar la integración económica (ocupacional) de los inmigrantes: las teorías de la segmentación del mercado de trabajo (SMT) y las aportaciones de la sociología de la movilidad social, sobre todo el concepto de «fluidez social».

Aunque puede rastrearse la idea de la segmentación en los clásicos de la ciencia económica, las teorías de la SMT comienzan a formularse como tales en los años cincuenta. Dunlop (1957) habla de «contornos salariales» y «clúster de ocupaciones», siendo estos últimos grupos de ocupaciones determinadas. Los trabajos de Piore y sus colaboradores por una parte, y los de Edward *et al.* (1975), por otra, contribuyen a consolidar este enfoque analítico en los años setenta. La idea básica inicial, formulada por Doeringer y Piore (1985 [1971]), es que el mercado de trabajo está dividido en dos segmentos distintos, que denominan *primario* y *secundario*. El primario ofrece puestos de trabajo

con salarios relativamente elevados, buenas condiciones de trabajo, posibilidades de promoción, procedimientos más reglados y más estabilidad en el empleo. En cambio, los puestos de trabajo del secundario ofrecen características típicamente opuestas. No hay que «distraerse» con la posible polémica acerca del número de segmentos que conforman el mercado de trabajo. Lo relevante no es cuántos segmentos hay, sino el hecho de que existen «discontinuidades» en el «campo» del mercado de trabajo con algún tipo de barrera entre los segmentos (Berger y Piore, 1980). Estas discontinuidades desvelan unos segmentos con distintas lógicas de funcionamiento (procesos de formación, ascenso, determinación de salarios, etc.) y distintos rasgos de conducta de trabajadores y empresarios (Villa, 1990). Pero se debería añadir la pregunta de si hay o no movilidad entre esos segmentos y qué pautas sigue esa movilidad. Porque los segmentos conforman espacios de circulación intensa *dentro* de ellos y limitada *entre* ellos. Si se pudiera mostrar la existencia de no-movilidad relativa entre segmentos se añadiría un carácter especialmente sólido al carácter «clasista» de la SMT que está en la base de esta argumentación. Definir los segmentos por el hecho de que entre ellos no se produce una movilidad significativa no es una redundancia o una argumentación circular. Porque esa «no circulación» es, precisamente, uno de los rasgos de los segmentos/clases: su «cierre» hacia fuera.

Las teorías actuales de la SMT siguen proporcionando conceptos relevantes para la comprensión de los fenómenos sociales y en los últimos años se está produciendo un renovado interés por sus planteamientos, como lo muestra la antología editada por Reich (2008) *Segmented Labor Markets and Labor Mobility*.

Las teorías de la SMT suelen recordar que algunos grupos de personas quedan «atrapadas» en empleos del sector secundario en una fase temprana de sus carreras, entre otras ra-

ziones, porque han sido socializadas en determinada «moral» (Edward, 1979; Sabel, 1986). Uno de estos colectivos más frágiles que tienen más probabilidades de verse en esa situación son los inmigrantes. Pero el «confinamiento» debe ser estudiado y explicado (Granovetter, 1994). Pocos investigadores han analizado la movilidad entre segmentos ocupacionales de los inmigrantes. Rosenberg (1981) ha mostrado que los inmigrantes que comienzan a trabajar en el segmento secundario tienen menos probabilidades de pasar al primario que los blancos y que las variables de capital humano no ayudan a explicar esos comportamientos. Dickens y Lang (1985) señalan que los resultados de su investigación proporcionan un fuerte apoyo a dos de los principios básicos de la SMT: hay dos segmentos distintos del mercado de trabajo con diferentes mecanismos de determinación salarial y existen barreras no económicas entre ellos. Al analizar la situación de los inmigrantes en Austria, Fassmann (1997) señala que las observaciones en el mundo real muestran que los nativos y los trabajadores extranjeros y sus puestos de trabajo son heterogéneos y se ubican en diferentes segmentos laborales con estructuras y dispositivos de asignación diferentes y más o menos separados uno del otro.

El análisis de la movilidad social ha sido una cuestión central en la sociología de la estratificación social, ya que ratificaba uno de sus supuestos de partida: *debe* existir movilidad. Pero, frente a este supuesto, podría decirse que el descubrimiento fundamental de los estudios de movilidad social es, precisamente, la *in*-varianza, la estabilidad, la reproducción social (Cachón, 1989). Por eso se necesita reorientar radicalmente la perspectiva: «Deben centrarse, no en las explicaciones del cambio social a través de las relaciones de clase, sino en la comprensión de los procesos que subyacen a la profunda resistencia al cambio que ofrecen las relaciones de este tipo» (Goldthorpe y Marshall, 1997: 61-62).

Se podría decir que la línea argumental que ha conducido a este «descubrimiento» de la *in*-varianza social tiene cinco etapas. La primera es el trabajo pionero de Sorokin (1959 [1859]) y su apunte de que la estratificación social misma es un factor endógeno de movilidad social. La segunda es la hipótesis enunciada por Lipset y Zetterberg (1959: 90), que apuntan que «las pautas de movilidad en las sociedades industrializadas occidentales están determinadas por la estructura ocupacional» y como ésta tiende a parecerse en las sociedades industriales, las pautas de movilidad tienden también a ser homogéneas. La tercera etapa es una nueva «hipótesis provisional» enunciada por Featherman, Jones y Hauser (FJH) (1975: 340) que establece que «la pauta genotípica en términos de movilidad (movilidad de circulación) en las sociedades industriales con economía de mercado y sistema de familia nuclear es básicamente la misma. La pauta fenotípica de movilidad (movilidad observada) difiere de acuerdo con la tasa de variación de la estructura ocupacional». En la cuarta etapa se producen un conjunto de aportaciones teóricas, analíticas y metodológicas de diversos autores entre los que destacan Miller (que diferencia el cambio estructural de la «fluidez»), Goldthorpe (que distingue entre «fenotipo» y «genotipo» y que introduce el concepto de «deseabilidad»), Girod (1971) (que introduce el concepto de «contra-movilidad», referido al movimiento que lleva a recuperar la posición de origen) y Hauser y sus colaboradores (que hablan de «régimen endógeno de movilidad»). Con estos instrumentos, la hipótesis de FJH ha sido precisada en la quinta etapa, sobre todo con los trabajos de Goldthorpe y colaboradores (Goldthorpe, 1980, 2010; Erikson y Goldthorpe, 1993) que enuncian el «modelo de fluidez constante»: existe un grado de constancia temporal y una semejanza entre países en las tasas relativas de movilidad intergeneracional de clase.

Goldthorpe (2010) sintetiza los debates teóricos actuales sobre movilidad social en

dos aspectos: primero, las tasas absolutas de movilidad intergeneracional de clase, que muestran una variación considerable a lo largo del tiempo, son resultado de «efectos estructurales» exógenos, básicamente de cómo han evolucionado las estructuras de clase. Segundo, las tasas relativas parecen caracterizarse por un grado bastante sorprendente de *invarianza*: es decir, por una estabilidad temporal y por una semejanza transnacional sustantiva. Estos «regímenes endógenos de movilidad» o «fluidez» parecen determinar procesos que en gran medida son sistemáticos e independientes del contexto; es decir, que operan de forma muy similar en una amplia variedad de sociedades y que muestran regularidades sociales de gran alcance. Basados en estos enfoques, los estudios de movilidad social se han incrementado de modo notable en los últimos años.

Obras clásicas en este campo como Lipset y Zetterberg (1959) y Blau y Duncan (1967) pusieron de relieve la importancia de analizar la inmigración dentro de un programa de investigación sobre la movilidad social, y avanzaron algunos de los resultados clave que más de una década después fueron reformulados por economistas como Chiswick. Por ejemplo, Blau y Duncan (1967: 256-257) señalan que «los migrantes en general tienen carreras más exitosas que otros hombres», y concluyen que sus resultados son «consistentes con la interpretación de que la migración es un proceso selectivo de personas predispuestas para el éxito profesional». Además proponen una hipótesis: la migración es una experiencia ventajosa que mejora las habilidades ocupacionales de las personas. Sin embargo, esta línea de investigación no ha influido en la investigación general sobre la movilidad social ni en los trabajos de Chiswick. Esta discontinuidad puede explicar por qué no se han incorporado las innovaciones metodológicas de la sociología de la movilidad social en el estudio de la movilidad laboral inmigrante. Los soció-

logos han emprendido un camino fructífero pero paralelo: el análisis de las trayectorias de los inmigrantes de segunda y tercera generación (Portes, 2012; Telles y Ortiz, 2011).

Nuestro artículo estudia la movilidad ocupacional de la primera generación de inmigrantes, revisa la pauta en forma de «U» propuesta por Chiswick y propone la existencia de un patrón *segmentado* en forma de «U» para aquella. Para ello partimos de una perspectiva de «estructura de clases» (Erikson y Goldthorpe, 1993) que asume que hay rupturas entre un número limitado de conjuntos «discretos», de escalones sociales en los cuales los individuos ocupan posiciones. Este enfoque necesita clasificar a los individuos en categorías mutuamente exclusivas y exhaustivas. La breve lectura selectiva de las teorías de la SMT y de la sociología de la movilidad social que hemos presentado nos permite señalar que existe una no-movilidad entre segmentos en el mercado de trabajo, como existe una no-fluidez entre clases. Permite también apuntar que la integración laboral dentro de cada uno de ellos es diferente y que los determinantes de la movilidad descendente ocupacional inicial y de la «contra-movilidad» posterior son diferentes en función del segmento del mercado de trabajo y de la escasa movilidad observada entre los segmentos.

Al examinar la movilidad ocupacional de los inmigrantes no estamos haciendo un estudio de movilidad «social», porque no estamos analizando «clases sociales» (Erikson *et al.*, 2012). No partimos de una perspectiva durkheimiana tendente a descubrir «micro-clases» en las categorías ocupacionales (Grusky, 2005); más bien adoptamos una perspectiva weberiana (Breen, 2005) en un doble sentido: estudiamos «agregados ocupacionales» (a nivel de un dígito de la Clasificación Nacional de Ocupaciones) para el estudio de cambio ocupacional, y utilizamos el criterio «clúster de intercambio» para construir los segmentos en el mercado de trabajo.

Pero nuestro análisis no se limita a un estudio de la movilidad ocupacional que contraste los resultados de Chiswick y otros autores. En línea con los resultados de las teorías de la SMT, partimos de que el mercado de trabajo funciona de modo segmentado y que existen segmentos con rasgos diferentes, tanto desde el punto de vista de la oferta como de la demanda. Un problema persistente en esta área es la dificultad de delimitar los segmentos laborales (Rosenberg, 1980; Boston, 1990). Se podría hacer una asignación de los grupos ocupacionales a dos (o más) segmentos (primario y secundario; no manual y manual, en términos ocupacionales) en función de algunas de sus características. Pero nosotros procederemos de manera distinta porque abordaremos la delimitación de los segmentos como espacios discretos en términos de movilidad. No agrupamos las ocupaciones *a priori* en función de indicadores como salario o prestigio, sino que delimitamos los segmentos de acuerdo a los límites de la fluidez ocupacional partiendo de los datos empíricos. La definición de los segmentos sobre esta base no es una redundancia. Porque la inmovilidad ligada a las barreras del mercado es una característica fundamental de los segmentos: son espacios sociales cerrados. Lo que Weber (1969 [1922]: 142) dice para las clases sociales es aplicable a los segmentos del mercado de trabajo: «Clase social se llama a la totalidad de situaciones de clase entre las cuales un intercambio personal en la sucesión de las generaciones es fácil y suele ocurrir de modo típico». Parafraseando a Weber diremos que un segmento laboral, típicamente, es un «clúster de ocupaciones» que tienen algunas características comunes y entre las cuales es fácil y suele ocurrir un intercambio personal de posiciones de ocupaciones. El test empírico que llevamos a cabo resuelve la incertidumbre sobre los límites entre los clústeres ocupacionales, ya que deja que sean los datos los que fijen la demarcación de los segmentos. Si los límites de los segmentos coinciden con los identificados en

las teorías SMT entonces estarían definiendo espacios acotados en lo que los agentes desarrollan sus estrategias de movilidad. Pero para ello hay que superar algún aspecto de las teorías de SMT que han descuidado la importancia de la existencia o no de movilidad entre los segmentos primario y secundario, porque hacen hincapié en mecanismos de funcionamiento, reglas y resultados (Villa, 1990). En contra de este argumento hay que poner de relieve la importancia de considerar los procesos de movilidad (mayor o menor) entre segmentos como una característica estructural del mercado laboral segmentado. Como señalaban Blau y Duncan (1967: 60), «una pauta persistente de desproporcionados bajos movimientos entre grupos ocupacionales es todo lo que se necesita para señalar que hay un límite de clase».

Nosotros vamos a reexaminar el patrón descendente inicial y ascendente posterior de la «U» de Chiswick desde este contexto teórico. Nuestro trabajo probará para el caso español dos hipótesis enunciadas por Chiswick *et al.* (2005), pero reformuladas desde una doble dimensión: los procesos de movilidad ocupacional se producen *dentro* de los segmentos primario y secundario y *escasamente* fuera de ellos; y el análisis no se hará con tasas absolutas que muestran la movilidad total, sino con tasas relativas que permiten desvelar la «fluidez» ocupacional. Nuestras dos hipótesis son las siguientes:

1. Según Chiswick *et al.* (2005), «los inmigrantes experimentan una disminución en el estatus ocupacional del origen al destino y un posterior aumento a medida que pasan más tiempo en el destino», es decir, siguen una pauta ocupacional en forma de «U»; pero tanto la movilidad ocupacional descendente inicial (entre la ocupación en origen y el primer empleo en España) como la contra-movilidad ascendente parcial posterior (entre el primer empleo y el empleo actual) de los

inmigrantes no comunitarios se producen *dentro* de dos grandes segmentos ocupacionales y prácticamente solo en ellos: es decir, que tienen una *pauta ocupacional segmentada en forma de «U»*. Las tasas de movilidad relativas nos permitirán mostrar una «fluidez» importante *dentro* de los segmentos y escasa *fuera* de ellos en las dos transiciones.

2. La *pauta ocupacional segmentada en forma de «U»* puede tener variaciones que muestran regularidades explicables por distintos factores. Estas «variantes regulares» hacen que la trayectoria de las ocupaciones entre la primera y la segunda transición no solo sea una «U» más o menos pronunciada o superficial (por retomar expresiones de Chiswick), sino que implican variaciones en las pautas de fluidez entre los segmentos. Algunos de los factores relevantes que pueden producir estas «variantes regulares» y que son analizables a partir de la ENI-2007, son características personales como el género, el nivel educativo (y las competencias en general), el idioma, el origen nacional y/o étnico, las condiciones legales de llegada o el capital social de los inmigrantes.

Si este planteamiento se muestra correcto, implica una matización relevante de los argumentos de Chiswick y una crítica de las teorías que defienden la movilidad ascendente o descendente en la escala ocupacional de modo lineal. Pero también pone en cuestión dos supuestos de las teorías de la SMT: la omisión de la importancia de la (no) movilidad en la definición de espacios sociales en el mercado de trabajo; y la asignación de los inmigrantes como un conjunto único general al mercado de trabajo secundario.

DATOS Y MÉTODOS

La *Encuesta Nacional de Inmigrantes* (ENI-2007) recoge información sobre 15.465 per-

sonas nacidas fuera de España mayores de 16 años que vivían en España o tenían intención de hacerlo durante más de un año, y que fueron entrevistadas entre noviembre de 2006 y febrero de 2007. La muestra es representativa de las personas que viven en España y nacieron en Ecuador, Marruecos, Rumanía, y en las siguientes regiones: América Latina, África (con la excepción de Sudáfrica), Asia (con la excepción de Japón), América del Norte (Estados Unidos y Canadá) y Oceanía, la UE-15 más el Espacio Económico Europeo y Suiza. La ENI-2007 contiene datos sobre características de los migrantes e información retrospectiva sobre el último empleo de los migrantes en el país de origen, y el primer y el último empleo en España. Para cada uno de estos empleos la encuesta recaba información sobre la ocupación, la situación profesional, el sector de actividad y la duración del contrato laboral.

Para nuestro análisis hemos excluido a las personas nacidas en la UE-15, el EEE y Suiza, los nacionales españoles por nacimiento, las personas sin experiencia laboral en sus países de origen y a los que no tienen experiencia laboral en España. La muestra que utilizamos en nuestro análisis contiene datos sobre 7.280 inmigrantes no comunitarios en España. Para estudiar la movilidad ocupacional de inmigrantes entre su primer empleo y el actual en España, hemos seleccionado los individuos empleados en el momento de la encuesta que informaron de que su trabajo actual (pero no necesariamente su ocupación) era diferente a su primer trabajo en España ($n = 4.031$). Las características de los inmigrantes con un solo trabajo desde la llegada ($n = 3.249$) son similares a las de los que tienen varios trabajos.

Aunque muchos estudios sobre la integración laboral de los inmigrantes han utilizado datos de estudios transversales, recientemente las nuevas fuentes han facilitado el acceso a los datos longitudinales (Chiswick *et al.*, 2005; Duleep y Regets, 1997; Bauer y Zimmermann, 1999; Adsera y Chiswick, 2007;

Aslund y Rooth, 2007; Beenstock *et al.*, 2010). En España, la única encuesta nacional que contiene información sobre la experiencia laboral de los inmigrantes a través del tiempo en España y en su país de origen es la ENI 2007.

Como sostienen Simón *et al.* (2010), hay tres posibles fuentes de sesgo en el uso de datos retrospectivos de muestras completas de estudios transversales: los cambios en la composición del flujo de inmigrantes a través del tiempo (Borjas, 1985, 1995); las fluctuaciones del ciclo económico y las características de los inmigrantes que entran en la fuerza de trabajo (Aslund y Rooth, 2007) y la migración de retorno o el tránsito hacia un tercer país (Constant y Massey, 2003). Al igual que en otros estudios (Reyneri y Fullin, 2011), asumimos que las características no observadas de los migrantes no cambian con el tiempo, y que la migración de retorno no ha sido un proceso selectivo hasta 2007, dado que la inmigración en España comenzó a crecer a finales de la década de los años noventa y continuaba haciéndolo en 2007, impulsada por un crecimiento económico sostenido.

Variables

Nuestro análisis se centra en la movilidad ocupacional entre y dentro de los segmentos del mercado de trabajo en dos transiciones: desde el último empleo en origen al primer empleo en España y desde el primer empleo al empleo en el momento de la encuesta. La ENI-2007 recopila información sobre la ocupación en cada empleo. Esta información se clasifica según la Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO-88) en su versión adaptada para España (CNO-94). Nosotros utilizamos la clasificación de un dígito para este análisis¹:

1. Dirección de empresas y administraciones públicas.
2. Técnicos y profesionales científicos e intelectuales.
3. Técnicos y profesionales de apoyo.
4. Empleados de tipo administrativo.
5. Trabajadores de servicios de restauración, personales, protección y vendedores de comercio.
6. Trabajadores cualificados en la agricultura y en la pesca.
7. Artesanos y trabajadores cualificados de las industrias manufactureras, la construcción y la minería.
8. Operadores de instalaciones y maquinaria y montadores.
9. Trabajadores no cualificados.

Nuestro argumento se centra en la SMT y por ello hemos de clasificar las ocupaciones por segmentos. En lugar de hacerlo a priori, lo que pudiera ser un tanto arbitrario, como señala Rosenberg (1980), dividiremos los segmentos donde aparecen los límites de circulación que nos señalan los datos empíricos. Y, como se mostrará en el análisis de los resultados de las razones de probabilidad, aparecen dos clústers de ocupaciones que calificaremos como los segmentos primario y secundario. En el mercado de trabajo primario ubicaremos los grupos ocupacionales de las primeras cuatro categorías (uno a cuatro) y en el mercado de trabajo secundario los otros cinco (cinco a nueve). El quinto grupo ocupacional (Trabajadores de servicios) se puede identificar como una «zona de amortiguación» (Parkin, 1978).

Con el fin de comprender mejor la movilidad de los inmigrantes en un mercado de trabajo segmentado, en nuestro análisis incluimos mediciones de fluidez ocupacional de acuerdo a variaciones en capital humano, uso del español, experiencia migrante, capital social, género y características del empleo anterior que han sido utilizados en investigaciones

¹ Dado que solo disponemos de datos sobre población civil no se tiene en cuenta la categoría 0 (Fuerzas Armadas).

previas (Chiswick *et al.*, 2005; Redstone, 2006; Stanek y Viera, 2009; Caparrós y Navarro, 2010). Estas variables son medidas en el momento de su llegada a España (para el estudio de la primera transición) y en el momento de la encuesta (para la segunda transición).

Métodos

Para contrastar las hipótesis sobre la movilidad ocupacional segmentada, nuestro análisis ofrece estimaciones sobre movilidad general, movilidad en los segmentos del mercado de trabajo y movilidad en términos absolutos y relativos. Estudiamos la movilidad ocupacional absoluta y relativa con distribuciones conjuntas ponderadas y con razones de probabilidad (*odds ratios*), respectivamente, para las dos transiciones (cuadros 1, 2, 4 y 5). La estimación de razones de probabilidad se ha convertido en una práctica estándar en el análisis de tablas de movilidad, ya que «muestran las probabilidades relativas de que individuos en dos categorías diferentes de origen se encuentren en una y no en otra categorías de destino» (Erikson y Goldthorpe, 1993: 55). Las razones de probabilidad nos permiten observar efectos relativos, ya que expresan el patrón de asociación *neta* entre las categorías de origen y destino, es decir, «el patrón de asociación considerado neto de los efectos de la distribución marginal de estas categorías» (ibíd. 56). Una razón de probabilidad diferente de 1 indica que las variables de columna y fila no son independientes; por tanto, proporciona una medida de asociación sin efectos derivados de las distribuciones marginales de las variables. Las razones de probabilidad capturan esta asociación *neta* porque son insensibles a las distribuciones marginales (Bishop, Fienberg y Holland, 1975). Además, debido a su propiedad de invarianza multiplicativa, el logaritmo de las razones de probabilidad es el mismo independientemente del tamaño de la muestra y es igualmente válida para diseños de muestreo retrospectivos, prospectivos y transversales (Agresti, 1990). Otra ventaja importante de las

tasas relativas en términos de razones de probabilidad es que estas razones constituyen los elementos de modelos log-lineales.

Una implicación importante es que las tablas de movilidad pueden compartir regímenes de movilidad relativa similares a pesar de que difieran en sus distribuciones marginales y que, por tanto, sus tasas de movilidad absoluta sean diferentes. En nuestro caso, representan un indicador de la asociación *neta* entre la última ocupación en origen y la primera en España sin los efectos de la distribución ocupacional de los migrantes en sus países de origen y en España (primera transición), y para los que han tenido más de un empleo en España, desde el primer al último empleo sin los efectos marginales de la distribución ocupacional de esta población en ambos momentos (segunda transición).

Con el fin de incorporar el análisis de la «fluidez social» desarrollado por Erikson y Goldthorpe (1993), hemos estimado las razones de probabilidad para la tabla de movilidad siguiendo a Agresti (1990: 18)^{2,3}:

$$\alpha_{ij} = \frac{n_{ij} n_{55}}{n_{5j} n_{i5}}$$

donde:

α_{ij} es la razón de probabilidad (*odds ratio*) para la celda *ij* en la tabla de movilidad.

n_{ij} es el número de personas con empleo *i* en su origen y *j* en destino.

n_{55} es el número de personas con empleo en la categoría 5 (Trabajadores de servicios de

² Se han estimado también las razones de probabilidad utilizando modelos log-lineales (Hout, 1983) y las razones de probabilidad globales (Heagerty y Zeger, 1996). Todos los resultados fueron consistentes. Se presentan las estimaciones utilizando los métodos desarrollados por Agresti (1990) porque esos son más utilizados en el análisis de la movilidad social y son más fáciles de interpretar.

³ Hemos detectado unas pocas casillas sin observaciones. Como una tabla de movilidad no tiene ceros estructurales, siguiendo el ajuste propuesto por Goodman (1979) se añadió 0,01 observaciones a todas las casillas con el fin de calcular nuestras razones de probabilidad.

restauración, personales, protección y vendedores de comercio, que es nuestra categoría de referencia) en origen y destino.

n_{5j} es el número de personas en la categoría 5 en origen y en la categoría j en destino.

n_{i5} es el número de personas en la categoría i en el origen y en la categoría 5 en destino.

Para nuestras estimaciones de razones de probabilidad, elegimos la categoría 5 como la categoría de referencia debido a que se la puede calificar como una «zona de amortiguación» entre los segmentos del mercado de trabajo (Parkin, 1978).

Después de analizar las pautas de movilidad absoluta y relativa de nuestros datos, procedemos a definir los segmentos del mercado de trabajo en dos grupos, primario y secundario, y mostramos estimaciones de las medidas de movilidad relativa de las dos transiciones para variables relevantes. Las razones de probabilidad del cuadro 3 ilustran cómo las posibilidades de encontrarse en el segmento primario en lugar de en el secundario difieren entre las personas según su empleo anterior fuera en el primario o en el secundario.

Las variables asociadas a la movilidad ocupacional de los inmigrantes se agrupan en los siguientes vectores: capital humano (nivel educativo, certificados de estudios y credenciales y conocimiento del idioma), experiencia migratoria (región de origen, periodo de llegada, ciudadanía o estatus inmigrante, razón para la migración, e intención de asentamiento), capital social (si encontró el primer empleo a través de sus redes sociales) y género.

RESULTADOS

Los resultados muestran regularidades de comportamiento de la movilidad ocupacional de los inmigrantes no comunitarios en España en las dos transiciones que permiten contrastar las hipótesis enunciadas. Para ello, en

el siguiente epígrafe se expondrán los resultados de la movilidad ocupacional absoluta en ambas transiciones; este epígrafe pondrá de relieve algunas regularidades de comportamiento que apuntan a la existencia de barreras entre los segmentos y mostrará distintas pautas de movilidad absoluta según diversas variables. La segmentación será abordada en un epígrafe posterior («Pautas de movilidad ocupacional relativa») al examinar, para las dos transiciones, las pautas que sigue la movilidad relativa, medida a través de razones de probabilidad; sus resultados apuntan regularidades que permiten hablar de una pauta de fluidez ocupacional segmentada en cada una de las transiciones; se mostrará también cómo esa pauta segmentada se reproduce con algunos rasgos específicos según diversas variables.

Pautas de movilidad ocupacional absoluta: los límites de un mercado de trabajo abierto

Los cuadros 1 y 2 recogen, respectivamente, la movilidad ocupacional absoluta que se produce entre la última ocupación que el emigrante tuvo en su país de origen y la del primer empleo en España (primera transición) y la que se produce entre ese primer empleo y el empleo actual (segunda transición). La literatura ha mostrado de modo reiterado que los inmigrantes tienen una movilidad (ocupacional) inicial descendente y que posteriormente recuperan, al menos en parte, las posiciones de origen en un proceso que calificamos como de contra-movilidad. Los datos de la ENI-2007 confirman estos hallazgos para España.

En una tabla de movilidad ocupacional, las tasas de movilidad absoluta se explican sobre todo por factores exógenos, que son «los que determinan las “formas” de las estructuras de clase (ocupacional), es decir, sus tamaños proporcionales y las tasas de crecimiento o decrecimiento de las diferentes clases, y no los que determinan las pro-

CUADRO 1. *Movilidad ocupacional absoluta de los inmigrantes no comunitarios entre la ocupación del último empleo en origen y la del primer empleo en España*

		Primero en España										
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	%	N
Último en origen	1	0,6	0,2	0,4	0,2	1,0	0,1	0,7	0,1	1,7	4,89	365
	2	0,1	2,5	0,5	0,6	2,1	0,1	0,6	0,3	3,2	10,11	752
	3	0,2	0,4	1,3	0,3	3,3	0,2	0,9	0,2	3,0	9,80	736
	4	0,1	0,2	0,2	0,6	2,5	0,1	0,5	0,2	3,2	7,51	597
	5	0,2	0,3	0,5	0,6	7,3	0,3	1,9	0,4	10,1	21,69	1.668
	6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,3	0,5	0,1	1,4	2,53	152
	7	0,0	0,2	0,2	0,0	2,2	0,4	8,8	0,7	7,7	20,20	1.295
	8	0,0	0,0	0,1	0,1	0,9	0,3	1,7	1,0	4,4	8,51	604
	9	0,1	0,0	0,1	0,1	2,0	0,4	1,4	0,5	10,3	14,77	1.111
	%	1,37	3,85	3,36	2,51	21,47	2,13	16,81	3,60	44,90	100	
	N	90	287	245	188	1.692	152	1.001	247	3.378		7.280

Nota: Las categorías 1 a 9 corresponden a los grupos ocupacionales a nivel de un dígito en la CNO-94 (véase el texto).

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-2007. Cifras relativas calculadas sobre los datos ponderados.

pensiones de los individuos a conservar o cambiar de posición dentro de esas estructuras» (Goldthorpe, 2010: 425). En nuestras tablas de movilidad ocupacional de los inmigrantes, los factores clave que determinan las «formas» de las distribuciones marginales hay que buscarlos en factores «externos» y ajenos a ellos y que son los que ubican a los inmigrantes en esas posiciones y no en las propensiones de los migrantes a conservar o cambiar de ocupación. Uno de aquellos es el mercado de trabajo español y el peso de los empleos secundarios y de los bajos salarios en él; otro de los factores «externos» es el «marco institucional discriminatorio» (Cachón, 2009). Por eso hablamos de movilidad «estructural»: es la que resulta de estos factores «externos» que producen la configuración de los datos marginales. El cuadro 1 indica que el 32% que trabajaba en origen lo hacía en ocupaciones del sector primario y el 68% en el secundario; y que en el primer empleo en España se produce un cambio

radical porque solo el 11% lo hace en el primario frente al 89% que trabaja en el secundario. Esto ya apunta un notable descenso ocupacional que sufren los inmigrantes en España en el momento inicial de la inmigración. Este es un descenso ocupacional que podemos calificar de «estructural». El cuadro 2 muestra que en el empleo actual los inmigrantes ven mejorar algo la situación ocupacional pero sin recuperar la distribución en origen: los ocupados en el primario pasan del 8 al 14% mientras que disminuyen en el secundario del 92 al 86% .

Si se analiza la movilidad de los inmigrantes en las posiciones ocupacionales, a grandes rasgos puede decirse que la ocupación del primer empleo de los inmigrantes no comunitarios en España muestra que el 54% ha descendido de ocupación respecto a la que tenía en origen, frente a un 14% que asciende y un 33% que se mantiene en el mismo grupo ocupacional (cuadro 1). Este descenso inicial se ve compensado parcialmente cuando se

CUADRO 2. *Movilidad ocupacional absoluta de los inmigrantes no comunitarios entre el primer empleo en España al empleo actual*

		Actual en España										
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	%	N
Primero en España	1	0,4	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,71	26
	2	0,4	1,9	0,2	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,2	2,90	121
	3	0,3	0,2	1,0	0,2	0,6	0,0	0,2	0,2	0,2	2,75	114
	4	0,2	0,1	0,3	0,6	0,3	0,0	0,1	0,2	0,1	1,81	78
	5	1,0	0,4	1,2	1,1	9,1	0,2	1,8	0,9	6,0	21,58	939
	6	0,0	0,0	0,1	0,0	0,4	0,5	0,9	0,1	0,7	2,68	104
	7	0,3	0,2	0,1	0,2	1,0	0,1	10,3	0,9	2,4	15,45	521
	8	0,2	0,1	0,1	0,1	0,4	0,0	0,8	1,5	0,5	3,62	131
	9	0,4	0,3	0,8	1,4	8,1	0,8	9,1	4,1	23,5	48,51	1.997
	%	3,10	3,14	3,79	3,79	19,84	1,60	23,34	8,00	33,41	100	
	N	119	139	170	158	821	58	866	316	1.384		4.031

Nota: Las categorías 1 a 9 corresponden a los grupos ocupacionales a nivel de un dígito en la CNO-94 (véase el texto).

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-2007. Cifras relativas calculadas sobre los datos ponderados.

analiza la contra-movilidad en la segunda transición: el 34% de los inmigrantes asciende de grupo ocupacional, frente al 17% que desciende y el 49% que se mantiene en el mismo grupo ocupacional (cuadro 2). Pero si se examinan con más detalle las pautas de movilidad absoluta que recogen los cuadros, puede verse que la importante movilidad descendente inicial se reparte entre una movilidad entre segmentos y una movilidad dentro de cada uno de los segmentos: el 24% pasa de ocupaciones del segmento primario a ocupaciones del secundario y otro 30% desciende de ocupación pero *dentro* del segmento primario (el 2,2%) o del secundario (27,6%). La pauta de la movilidad ascendente inicial es similar aunque con menor volumen de ascendentes. No ocurre así con la contra-movilidad ascendente de la segunda transición: un 8% se produce por paso de ocupaciones del secundario al primario frente a un 28% que es cambio ocupacional *dentro* del segmento secundario y otro 1,4% dentro del primario.

Hay que señalar que el papel de «zona de amortiguación» (Parkin, 1978) que cumple el grupo ocupacional 5 (Trabajadores de servicios de restauración, personales, protección y vendedores de comercio). Es en gran medida el grupo límite de la caída de los grupos ocupacionales del segmento primario en la primera transición y del ascenso de los grupos del secundario en la segunda, y por ello nuestra categoría de referencia.

El cuadro 3 compara la movilidad absoluta y relativa de las variables más significativas para las dos transiciones. Para facilitar la comparación se pasa de una tabla de 9 x 9, a analizar los resultados en una tabla 2 x 2 agrupando las ocupaciones en los dos segmentos del mercado de trabajo identificados. El cuadro 3 muestra los que se han mantenido en el segmento primario y en el secundario en los dos momentos (columnas 2, 3, 8 y 9), los que han descendido del primario al secundario (columnas 4 y 10) y los que han ascendido del secundario al primario (columnas 5 y 11). Los datos totales muestran que en la primera tran-

CUADRO 3. *Movilidad absoluta y relativa de los inmigrantes no comunitarios entre y en los segmentos del mercado de trabajo según variables relevantes*

Variable	Primera transición (origen-primer empleo)					Segunda transición (primero-actual)				
	Movilidad absoluta (%)				Razones de probabilidad	Movilidad absoluta (%)				Razones de probabilidad
	P→P	S→S	P→S	S→P		P→P	S→S	P→S	S→P	
Número de las columnas	2	3	4	5	6	8	9	10	11	12
Total (n)	---	---	---	182	---	250	---	89	336	---
(%)	8,63	63,85	25,03	2,50	8,79	5,74	83,76	2,43	8,08	24,51
<i>Características demográficas</i>										
Género										
Hombres	8,17	72,87	16,22	2,74	13,40	5,26	85,96	2,67	6,11	27,75
Mujeres	8,86	54,44	34,22	2,48	5,69	6,49	80,28	2,05	11,2	22,75
<i>Capital humano</i>										
Educación										
Sin educación o elemental	1,13	89,24	8,70	0,93	12,51	0,57	95,99	0,82	2,62	25,54
Secundaria obligatoria	3,16	77,37	16,83	2,64	5,49	0,78	92,59	1,68	4,95	8,65
Secundaria posobligatoria	7,15	62,83	27,03	2,99	5,57	2,85	86,15	2,73	8,27	10,88
Superior	28,10	20,73	46,71	4,47	2,79	23	55,36	4,41	17,2	16,83
Certificado estudios y estudios en España										
Sin certificado	6,01	78,74	12,67	2,59	14,43	1,04	94,79	1,63	2,54	23,66
Certificado de país de origen	9,55	59,04	28,77	2,65	7,40	4,55	85,19	2,17	8,09	22,04
Certificado homologado en España	---	---	---	---	---	29,00	40,25	5,53	25,20	8,39
Certificado de institución española	---	---	---	---	---	18,60	59,49	6,38	15,50	11,20
Fluidez en español										
Lengua materna										
Español	10,71	56,17	30,40	2,72	7,26	7,56	78,71	3,40	10,30	21,11
Otra	6,11	74,37	16,99	2,53	10,58	---	---	---	---	---
Fluidez	---	---	---	---	---	4,78	86,66	1,82	6,74	33,67
Fluidez parcial	---	---	---	---	---	0,37	98,27	0	1,36	403,43
Sin fluidez	---	---	---	---	---	2,19	91,84	0	5,97	70,40
<i>Experiencia migratoria</i>										
Región de origen										
Europa no UE	4,71	75,83	17,55	1,91	10,64	1,89	92,25	1,10	4,76	33,33
Marruecos	2,44	88,01	7,91	1,64	16,56	1,77	92,63	0,67	4,93	49,69
África sin Marruecos	5,25	72,99	20,05	1,70	11,22	2,24	90,78	1,17	5,81	29,99

CUADRO 3. *Movilidad absoluta y relativa de los inmigrantes no comunitarios entre y en los segmentos del mercado de trabajo según variables relevantes (continuación)*

América Latina	10,52	56,15	30,51	2,82	6,86	7,67	78,76	3,43	10,10	17,36
Resto de países	20,70	50,58	21,72	7,00	6,89	15,5	71,43	2,74	10,40	38,86
Período de llegada										
Antes de 1998	17,98	57,83	19,39	4,80	11,17	16,00	68,62	2,77	12,60	31,49
Entre 1998 y 2000	6,67	63,14	27,84	2,36	6,41	4,29	84,39	1,71	9,61	22,03
Entre 2001 y 2003	6,63	67,29	24,24	1,84	9,99	2,98	88,19	2,80	6,03	15,56
Después de 2004	5,92	68,71	22,86	2,51	7,09	3,57	88,50	2,24	5,69	24,77
Ciudadanía y estatus inmigrante										
Ciudadanos UE	20,55	49,63	24,83	4,99	8,23	16,20	66,96	3,40	13,40	23,85
Resid. permanente y documentados inmigrantes	8,16	67,33	21,49	3,02	8,48	3,12	87,51	2,25	7,11	17,10
Inmigrantes indocumentados	3,64	70,64	24,18	1,54	6,88	0,21	94,75	1,60	3,44	3,53
Razones para la migración										
Empleo	8,42	74,15	15,14	2,29	18,03	4,74	88,51	1,83	4,92	46,63
Otras	8,47	63,45	25,39	2,69	7,87	5,91	82,93	2,53	8,63	22,45
Contrato de trabajo antes del viaje										
Con contrato de trabajo	16,00	60,54	21,45	2,01	22,47	8,85	81,42	2,45	7,28	40,40
Sin contrato de trabajo	6,92	65,99	24,33	2,75	6,81	5,15	84,20	2,42	8,23	21,75
<i>Capital social</i>										
Encuentra primer empleo en España:										
A través de la familia o amigos	4,97	69,23	23,90	1,90	7,55	3,33	87,24	2,31	7,12	17,64
A través de otros cauces	16,74	55,20	23,72	4,34	8,97	11,80	75,01	2,72	10,50	31,05
<i>Mercado de trabajo</i>										
Sector del empleo anterior										
Agricultura, pesca, etc.	0,40	86,65	12,88	0,08	34,32	0,39	98,29	1,08	0,24	61,25
Manufacturas y energía	8,92	70,29	18,83	1,95	17,08	6,08	87,32	2,16	4,45	54,12
Construcción	1,28	82,63	14,94	1,15	6,17	0,82	93,51	2,08	3,59	17,34
Comercio	11,94	57,11	25,12	5,83	4,65	6,66	71,39	4,16	17,80	6,47
Hostelería	3,68	58,24	36,97	1,11	5,23	2,64	87,96	3,34	6,05	14,36
Transporte y comunicaciones	23,17	47,83	18,94	10,06	5,82	7,12	64,94	5,81	22,10	6,93
Actividades financieras e inmobiliarias	23,82	47,54	23,30	5,34	9,09	17,4	66,12	0,51	16,00	84,82
Hogares con asalariados	0,32	58,28	41,22	0,18	2,48	0	99,01	0,99	0	75,57
Resto servicios	42,34	26,57	20,71	10,38	5,23	25,1	53,23	2,92	18,8	18,96

Segmento Primario (P);Segmento Secundario (S).

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007.

sición un 9% de los inmigrantes no comunitarios se mantiene en el segmento primario, un 64% se mantiene en el secundario y los restantes se dividen en un 25% que desciende del primario al secundario y un 2,5% que asciende del secundario al primario. En el segundo momento hay una mayor estabilización en el segmento secundario (el 84% de los casos) y el ascenso del secundario al primario es algo superior al descenso del primario al secundario (un 8% ascienden frente a un 2,4% que descienden). Son las mismas pautas generales de movilidad ascendente y descendente en las dos transiciones que las que ofrecen los cuadros 1 y 2.

Estas pautas de reproducción de los segmentos de origen en el destino en las dos transiciones y las pautas de movilidad descendente en la primera y algo ascendente en la segunda se dan en todas las desagregaciones de las variables recogidas en el cuadro 3. Pero lo hacen con variaciones relevantes que matizan la profundidad de la «U» y la recuperación que se produce en la segunda transición. Por ejemplo, la movilidad descendente inicial de las mujeres y de los que tienen mayor nivel educativo es mayor, pero su contramovilidad es también algo superior; lo mismo ocurre con los que tienen un certificado de titulación en origen o aquellos cuya lengua materna es el español. Por regiones de origen, los latinoamericanos son los que sufren mayores descensos al inicio y luego también mayores ascensos; en cuanto al momento de llegada a España, los que lo hicieron después de 1998 tienen mayores descensos en la primera transición y en la segunda no se recuperan todavía (lo que está ligado al corto tiempo que llevan en España). Ser ciudadano de la UE (son inmigrantes no nacidos en la UE, pero que tienen la nacionalidad de uno de los Estados miembros) o no serlo introduce una diferencia notable en las pautas de movilidad ocupacional absoluta; y dentro de los no-UE, los indocumentados no se diferencian mucho de los documentados en la primera transición pero en la segunda quedan relegados a ocu-

paciones del segmento secundario. Las pautas que aparecen por sectores de actividad económica (en el primer empleo o en el empleo actual) son de gran interés: construcción, agricultura y manufactura son los tres sectores donde más se reproduce la ocupación en los segmentos ocupacionales que se tenían en origen. Otro sector que recibe muchos inmigrantes es el servicio doméstico, pero en este caso provocando una gran movilidad descendente. Estos sectores, junto con hostelería, son los que muestran mayor nivel de reproducción en la segunda transición. Y son los que mayor población inmigrante ocupan en España. En la segunda transición es relevante la movilidad ocupacional ascendente que se produce en los sectores de servicios (con la excepción de hostelería y servicio doméstico).

Aunque la movilidad absoluta de los inmigrantes está muy influenciada por la estructura de los marginales en origen y destino, hay que señalar que aparecen regularidades correspondientes, en líneas generales, a los planteamientos de Chiswick, pero con limitados efectos en la segunda transición. Esto puede ser resultado de las características del mercado de trabajo español y del poco tiempo transcurrido desde la llegada a España de la mayor parte de los inmigrantes; también aparecen curvas de distinta profundidad en algunas variables (como las mujeres o el mayor nivel educativo). Pero también ha podido verse, ya a este nivel de movilidad absoluta, cierto «cierre» dentro de los segmentos.

Pautas de movilidad ocupacional relativa: entre la fluidez *dentro* de los segmentos y el cierre *entre* ellos

Solo el análisis del «régimen endógeno de movilidad» (Hauser, 1978) nos permitirá comprobar si se produce ese comportamiento que insinúan los datos de movilidad absoluta. Para ello necesitamos examinar las pautas de movilidad de los individuos sin los efectos de la estructura ocupacional de los marginales,

CUADRO 4. *Movilidad ocupacional relativa (logaritmos naturales de las razones de probabilidad) de los inmigrantes no comunitarios entre la última ocupación en origen y la del primer empleo en España (Categoría de referencia: 5)*

		Primera en España								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
Última en origen	1	2,8	1,4	1,4	0,7	-	0,6	0,7	1,0	0,1
	2	0,6	3,4	1,5	1,5	-	0,3	0,2	0,8	0,2
	3	0,9	0,9	1,7	0,8	-	0,4	0,2	0,5	-0,2
	4	0,4	0,3	0,3	1,4	-	-0,7	-0,4	0,3	-0,1
	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	6	-3,8	0,3	-0,2	-0,1	-	3,4	1,8	1,2	1,3
	7	-0,6	0,7	0,1	-1,0	-	1,9	2,7	2,0	1,1
	8	0,5	-5,7	0,3	0,5	-	1,9	1,9	2,9	1,2
	9	-0,2	-0,4	-1,1	-0,4	-	1,3	0,8	1,3	1,1

Nota: Las categorías 1 a 9 corresponden a los grupos ocupacionales a nivel de un dígito en la CNO-94 (véase el texto).

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-2007. Razones de probabilidad calculadas sobre los datos ponderados.

es decir comprobar el comportamiento de la movilidad ocupacional relativa a partir de razones de probabilidad (y sus logaritmos). Analizando estas probabilidades relativas u oportunidades de movilidad de los agentes podemos explorar las pautas de «fluidez» ocupacional (en el sentido introducido por Miller y utilizado por Goldthorpe) dentro de los segmentos y de cierre fuera de ellos.

Los datos de movilidad relativa del conjunto de inmigrantes (presentados como logaritmos naturales de las razones de probabilidad en los cuadros 4 y 5) muestran regularidades relevantes. En primer lugar, el comportamiento de las casillas de la diagonal: en las dos transiciones todas ellas tienen valores superiores el resto de las filas y de las columnas (excepto en casillas de la fila 9 ligadas al destino en 6 y 8), lo que muestra que la probabilidad de reproducción en cada grupo ocupacional es significativamente superior a cualquier otra opción; además, dentro de cada segmento los valores de las razones de probabilidades tienden a ser más elevadas en los grupos más altos en las dos transiciones, como si tendiera

a reproducirse el efecto «cebolla» de que habla Hauser (1978), pero dentro de cada segmento. Hay que señalar también que las razones de probabilidad próximas a la diagonal (es decir, las que muestran el intercambio entre los grupos ocupacionales colindantes) tienden a ser más altas que el resto.

En segundo lugar, si se analizan las casillas fuera de la diagonal, la mayor parte tienen logaritmos superiores a 0 dentro de los segmentos y muy inferiores a 0 fuera de los segmentos (con algunas excepciones en el primario en la primera transición, ligadas a la escasa fluidez ascendente, y en el secundario en la segunda transición). Lo que muestra que en las dos transiciones se produce una gran fluidez dentro de los segmentos y muy escasa fuera. Son sobre todo estos resultados los que nos permiten presentar los clústers de grupos ocupacionales agregados en dos segmentos en el mercado de trabajo: primario y secundario.

En tercer lugar, los datos muestran una fluidez sobre todo descendente en la primera transición y predominantemente ascen-

CUADRO 5. *Movilidad ocupacional relativa (logaritmos naturales de las razones de probabilidad) de los inmigrantes no comunitarios entre la ocupación del primer empleo en España y la del empleo actual (categoría de referencia: 5)*

		Actual en España								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
Primera en España	1	3,8	2,8	2,0	1,7	-	-0,8	1,6	2,1	-5,3
	2	3,3	5,8	2,6	1,4	-	-1,5	-0,2	1,4	0,0
	3	2,2	2,5	2,8	1,3	-	2,0	0,5	1,8	-0,4
	4	2,1	2,3	2,0	2,7	-	-2,3	0,2	1,5	-0,6
	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	6	0,3	-3,6	0,9	1,0	-	5,3	3,1	2,4	1,5
	7	1,2	1,6	-0,5	0,3	-	3,3	3,9	2,5	1,1
	8	1,9	2,1	1,1	1,5	-	2,4	2,6	3,8	0,8
	9	-0,4	0,2	-0,2	0,3	-	2,6	1,8	1,8	1,5

Nota: Las categorías 1 a 9 corresponden a los grupos ocupacionales a nivel de un dígito en la CNO-94 (véase el texto).

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de la ENI-2007. Razones de probabilidad calculadas sobre los datos ponderados.

dente en la segunda. Pero, lo que es más importante para nuestro argumento, esta fluidez ascendente o descendente se produce *dentro* de los segmentos y es muy limitada *entre* ellos. En la primera transición (cuadro 4), la media de los logaritmos de las razones de probabilidad que reflejan movilidad descendente dentro del sector primario es del 1,2 y dentro del secundario es 1,4, mientras que la que recoge el descenso entre un grupo ocupacional del primario al secundario es de tan solo 0,2. También existe fluidez ascendente en esta fase inicial y la media de los logaritmos es del 1,5 dentro del secundario, del 0,6 dentro el primario y es del -0,7 entre el secundario y el primario. Esta pauta, sobre todo descendente, se invierte en la segunda transición (cuadro 5): aquí la media de los logaritmos ascendentes dentro de los dos segmentos es del 2,4, mientras que del primario al secundario es tan solo 0,5. También existe en esta transición una correlativa fluidez descendente: la media dentro del primario es del 2,0 y dentro del secundario del 1,9, pero es del 0,0 entre

el primario y el secundario. Estos datos muestran una gran fluidez dentro de los segmentos; muestran también que la fluidez descendente o ascendente no se produce solo durante la primera y la segunda transición, respectivamente. Además, la intensa fluidez que se produce entre los grupos ocupacionales 1 y 2, especialmente en la segunda transición, apunta a la existencia de un subsegmento «primario superior», como lo ha calificado la literatura (Piore, 1983), también en términos de circulación.

En cuarto lugar, las razones de probabilidad del cuadro 3 (sobre una tabla 2 x 2, agrupando las ocupaciones en dos clústers, columnas 6 y 12) muestran las diferencias que se producen en estas pautas según distintas variables y permiten contrastar la segunda hipótesis. La movilidad inicial descendente segmentada no se produce para todos los inmigrantes por igual ni la contra-movilidad de la segunda transición tiene la misma dimensión para todos. La movilidad relativa confirma lo que ya apuntaban los datos de movilidad absoluta: una mayor fluidez descendente ini-

cial y ascendente posterior de las mujeres y de los que tienen estudios superiores a los primarios. También de aquellos para los que el español es su lengua materna, que son los que provienen de América Latina. Lo mismo ocurre con los que llegaron por motivos distintos a la búsqueda de empleo o aquellos que fueron ayudados a buscar su primer empleo por familiares o amigos. Los que no son ciudadanos de la UE tienen una mayor fluidez (descendente) en la primera transición y si son indocumentados esa fluidez descendente continúa en la segunda transición: es en esta segunda transición cuando el hecho de ser indocumentado introduce una mayor diferencia. La mayor fluidez en los dos momentos analizados se da entre los inmigrantes que trabajan en sectores de servicios, especialmente en servicio doméstico en la primera transición (la descendente), pero no en la segunda.

CONCLUSIONES

Este artículo pone de relieve la importancia del estudio del mercado de trabajo segmentado en la primera generación de inmigrantes siguiendo las enseñanzas de la sociología de la movilidad social, de la misma manera, por ejemplo, que los estudios de Portes y sus colaboradores han estudiado la «asimilación segmentada» de la segunda generación (Stepick y Stepick 2010). Para ello hemos puesto el acento en el estudio de fluidez ocupacional que tiene lugar en las dos transiciones laborales de los inmigrantes en España, mostrando la notable fluidez que se produce *dentro* de los segmentos primario y secundario del mercado de trabajo y la muy escasa que se produce *fuera* de ellos en ambas transiciones. Esto permite matizar los planteamientos de la pauta en forma de «U» de Chiswick e introducir la idea de una pauta segmentada en forma de «U».

Los datos de la ENI-2007 sobre movilidad absoluta de los inmigrantes en España muestran la existencia de una movilidad ocu-

pacional «estructural» descendente en la primera transición y solo ligeramente ascendente en la segunda transición. Pero este hecho, que viene señalado por las distribuciones de los marginales de origen y destino, se reproduce cuando se examina la movilidad de los inmigrantes entre posiciones ocupacionales: en la primera transición tienen una movilidad claramente descendente y en la segunda una ligera contra-movilidad ascendente. Todo esto se corresponde bien con lo señalado por la literatura en la estela de Chiswick. Pero incluso a este nivel de movilidad absoluta, es observable que los procesos de movilidad se producen sobre todo *dentro* de los segmentos y son muy escasos *entre* ellos. El examen de la movilidad relativa nos ha permitido aclarar que eso que aparece insinuado en la superficie de los datos absolutos desvela un «régimen endógeno de movilidad» que apunta pautas sólidas de no-fluidez ocupacional fuera de los segmentos.

La fluidez ocupacional que muestran los datos de movilidad relativa, medida en razones de probabilidad y presentadas en forma de logaritmos naturales, apunta tres regularidades claras: 1) los flujos son, sobre todo, la fluidez que se produce *dentro* de los segmentos primario y secundario y son muy escasos los que se producen *entre* ellos; 2) tanto la movilidad descendente en la primera transición como la contra-movilidad ascendente en la segunda se producen *dentro* de los segmentos y ambas son escasas *fuera* de ellos. Estos rasgos permiten confirmar que existe una pauta de movilidad ocupacional segmentada en forma de «U» en la evolución de las posiciones ocupacionales de los inmigrantes no comunitarios en España, con una significativa *fluidez* dentro de los segmentos y un notable *cierre* entre ellos. Se puede señalar también que 3) esa pauta general de fluidez dentro y de cierre hacia fuera se reproduce en todas las variables consideradas, pero que muchas de ellas muestran una pauta de movilidad ocupacional segmentada en forma de «U» más o menos pronunciada o superficial.

Estos resultados muestran que «hay una diferencia inmediata entre lo que observamos (las razones de probabilidad que describen la asociación entre origen y destino) y de lo que hablan las teorías (la parte de la asociación que surge de una manera particular)» (Breen, 2004: 391). Por ello creemos que, de acuerdo con una de las hipótesis enunciadas, habría que hablar de que la pauta de movilidad ocupacional de los inmigrantes en España responde a una pauta de movilidad ocupacional *segmentada* en forma de «U». Esto no quiere decir que las barreras que separan los segmentos primario y secundario sean impermeables. Porque, como recuerdan Erikson y Goldthorpe (1993: 396-397) citando a Lieberman, «se encontrarán variaciones incluso cuando operen fuerzas poderosas. Pero se requiere una manera diferente de pensar sobre la materia (...) La cuestión no es negar la variabilidad estadística, sino utilizarla adecuadamente, distinguiendo sus aplicaciones poco significativas de las que muestran regularidades profundamente importantes».

Los datos también permiten confirmar la existencia de «variaciones regulares» de este modelo general. Por ejemplo, la diferencia entre varones y mujeres (estas tienen una «U» más profunda, con mayor descenso ocupacional en la primera transición y mayor contra-movilidad en la segunda y pautas distintas de fluidez entre segmentos con mayor presencia en el primario en la segunda transición). También distintas variables de capital humano han mostrado su relevancia para explicar distintos comportamientos de la «U», especialmente el mayor nivel educativo y su importancia para fijar a los inmigrantes con mayor nivel educativo en el mercado primario. Algunas variables de la experiencia migratoria tienen gran importancia: el origen nacional de los inmigrantes marca diferencias significativas en la adscripción al mercado primario o secundario y en las pautas de asimilación en el mercado de trabajo en el país de destino; la motivación de la inmigración

tiene también efectos significativos, ya que si es económica los inmigrantes tienen mayores probabilidades de tener más descenso inicial y menos contra-movilidad posterior y menor fluidez que los que no han llegado por motivos económicos; el hecho de estar o no en situación regular desde el punto de vista administrativo es otra variable que produce los mismos efectos negativos en la asimilación laboral y una relegación al mercado secundario. Los datos ponen de manifiesto la importancia ambivalente del capital social: las redes familiares y de amigos ayudan al inmigrante recién llegado a encontrar un empleo con rapidez, pero este aspecto positivo viene acompañado de un aumento de la probabilidad de un descenso ocupacional tanto inicial como posterior y de una menor fluidez ocupacional en las dos transiciones. Los datos confirman a grandes rasgos la segunda hipótesis, aunque serán necesarios trabajos monográficos para analizar algunas de las «variantes regulares» más significativas.

A partir de aquí se abren nuevas preguntas a la investigación sobre la importancia que tiene el estudio de la movilidad ocupacional o la no-fluidez social de los inmigrantes en las sociedades industriales y la relevancia de hacerlo desde una perspectiva que ponga el acento en la pauta de movilidad ocupacional segmentada en forma de «U» y en sus «variantes regulares»; y preguntarse, por ejemplo, si los determinantes de las posiciones ocupacionales de los inmigrantes juegan un papel diferente en los distintos segmentos y en las dos transiciones (Aysa-Lastra y Cachón, 2013).

BIBLIOGRAFÍA

- Adsera, Alicia y Barry Chiswick (2007). «Are There Gender and Country of Origin Differences in Immigrant Market Outcomes across European Destinations?». *Journal of Population Economics*, 20(3): 495-526.
- Agresti, Alan (1990). *Categorical Data Analysis*. New York: John Wiley & Sons.

- Alcobendas, Miguel A. y Nuria Rodríguez (2009). «Immigrants' Assimilation Process in a Segmented Labor Market». *IZA Discussion Paper* 4394.
- Amuedo, Catalina y Sara de la Rica (2007). «Labour Market Assimilation of Recent Immigrants in Spain». *British Journal of Industrial Relations*, 45(2): 257-284.
- y — (2009). «Complements or Substitutes? Task Specialization by Gender and Nativity in Spain». *IZA Discussion Paper* 4348.
- Aslund, Olof y Dan-Olof Rooth (2007). «Do When and Where Matter? Initial Labour Market Conditions and Immigrant Earnings». *The Economic Journal*, 117: 422-448.
- Aysa-Lastra, María y Lorenzo Cachón (2012). «Latino Immigrant Employment during the Great Recession: A Comparison between the United States and Spain». *Norteamérica* 7(2): 7-45.
- y — (2013). «Determinantes de la movilidad ocupacional segmentada de los inmigrantes no comunitarios en España». *Revista Internacional de Sociología*, 71(2): 383-413.
- Bauer, Thomas y Klaus Zimmermann (1999). «Occupational Mobility of Ethnic Immigrants». *IZA Discussion Paper* 58.
- Becker, Gary S. (1993) [1964]. *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. Chicago: University of Chicago Press.
- Beenstock, Michael; Barry Chiswick y Ari Patiel (2010). «Testing the Immigrant Assimilation Hypothesis with Longitudinal Data». *Review of Economics of the Household*. 8(1): 7-27
- Berger, Suzanne y Michael Piore (1980). *Dualism and Discontinuity in Industrial Societies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bernardi, Fabrizio; Luis Garrido y María Miyar (2011). «The Recent Fast Upsurge of Immigrants in Spain and Their Employment Patterns and Occupational Attainment». *International Migration*, 49(1): 148-187.
- Bishop, Yvonne V.; Stephen E. Fienberg y Paul Holland (1975). *Discrete Multivariate Analysis*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Blau, Peter M. y Otis Duncan (1967). *The American Occupational Structure*. New York: Wiley.
- Borjas, George (1985). «Assimilation, Changes in Cohort Quality, and the Earnings of Immigrants». *Journal of Labor Economics*, 3(4): 463-489.
- (1995). «Assimilation and Changes in Cohort Quality Revisited: What Happened to Immigrant Earnings in the 1980s?». *Journal of Labor Economics*, 13(2): 201-245.
- (1999). «The Economic Analysis of Immigration». En: O. Ashenfelter y D. Card (eds.), *Handbook of Labor Economics* (vol. 3A). Ámsterdam: Elsevier.
- Boston, Thomas (1990). «Segmented Labor Markets: New Evidence from a Study of Four Race-Gender Groups». *Industrial and Labor Relations Review*, 44 (1): 99-115.
- Breen, Richard (2004). *Social Mobility in Europe*. Oxford: Oxford University Press.
- (2005). «Foundations of a neo-Weberian Class Analysis». En: E. O. Wright (ed.), *Approaches to Class Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press: 31-50.
- Cachón, Lorenzo (1989). *¿Movilidad social o estructuras de clase? Elementos para una crítica de la sociología de la movilidad social*. Madrid: Siglo XXI-CIS.
- (1995). «Marco institucional de la discriminación y tipos de inmigrantes en el mercado de trabajo en España». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 69: 105-124.
- (2002). «La formación de la "España inmigrante": mercado y ciudadanía». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 97: 95-126.
- (2009). *La «España inmigrante»: marco discriminatorio, mercado de trabajo y políticas de integración*. Barcelona: Anthropos.
- Caparrós, Antonio y María Luisa Navarro (2010). «Movilidad ocupacional de los inmigrantes en España». *Investigaciones de Economía de la Educación*, 5: 873-890.
- Carrasco, Concepción (1999). *Mercados de trabajo: los inmigrantes económicos*. Madrid: IMERSO.
- Chiswick, Barry R. (1977). «A Longitudinal Analysis of the Occupational Mobility of Immigrants». En: B. D. Dennis (ed.), *Proceedings of the 30th Annual Winter Meetings, Industrial Relations Research Association*. Madison WI: IRRA.
- (1978). «The Effect of Americanization on the Earnings of Foreign-born Men». *The Journal of Political Economy*, 86(5): 897-921.
- (1979). «The Economic Progress of Immigrants: Some Apparently Universal Patterns». En: W. Fellner (dir.), *Contemporary Economic Problems 1979*. Washington, DC: American Enterprise Institute for Public Policy Research.

- (1997). «The Economics of Immigrant Skill and Adjustment». *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 37 (Special Issue): 183-188.
- (1999). «Immigration Policy and Immigrant Quality. Are Immigrants Favorably Self-Selected?». *American Economic Review*, 89(2): 181-185.
- (2008). «Are Immigrants Favorable Self-selected? An Economic Analysis». En: C. B. Bretell y J. F. Hollifield (eds.), *Migration Theory: Talking across Disciplines* (2ª ed.). New York: Routledge.
- ; Yinon Cohen y Tzippi Zach (1997). «The Labor Market Status of Immigrants: Effects of the Unemployment Rate at Arrival and Duration of Residence». *Industrial and Labor Relations Review*, 50(2): 289-303.
- ; Yew Lee y Paul W. Miller (2005). «A Longitudinal Analysis of Immigrant Occupational Mobility: A Test of the Immigrant Assimilation Hypothesis». *International Migration Review*, 39(2): 332-353.
- y Magnus Lofstrom (2010). «The Labor Market Adjustment of Immigrants». *Review of Economics of the Household*, 8(1): 1-5.
- Colectivo IOÉ (1998). *Inmigración y trabajo. Trabajadores inmigrantes en el sector de la construcción*. Madrid: IMSERSO.
- (2010). «Las migraciones laborales hacia España». En: *Encuesta Nacional de Inmigrantes 2007: el mercado laboral y las redes sociales*. Madrid: MTIN.
- Constant, Amelie y Douglas S. Massey (2003). «Self-selection, Earnings, and Out-migration: A Longitudinal Study of Immigrants to Germany». *Journal of Population Economics*, 16: 631-653.
- Dickens, Williams T. y Kevin Lang (1985). «A Test of Dual Labor Market Theory». *American Economic Review*, 75: 792-805.
- Doeringer, Pater B. y Michael J. Piore (1985). *Mercados internos de trabajo y análisis laboral*. Madrid: MTAS.
- Duleep, Harriet O. y Mark C. Regets (1997). «The Decline in Immigrant Entry Earnings: Less Transferable Skills or Lower Ability?». *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 37: 189-208.
- Dunlop, John T. (1957). «The Task of Contemporary Wage Theory». En: G. W. Taylor y F. C. Pierson (comps.), *New Concepts for Wage Determination*. New York: McGraw-Hill.
- Edward, Richard (1979). *Contested Terrain. The Transformation of the Workplace in the Twentieth Century*. New York: Basic Books.
- ; Michael Reich y David M. Gordon (eds.) (1975): *Labor Market Segmentation*. Lexington, MA: Heath.
- Erikson, Robert y John H. Goldthorpe (1993). *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. Oxford: Clarendon.
- , — y Martin Hällsten (2012). «No Way Back Up from Ratcheting Down? A Critique of the ‘Micro-class’ Approach to the Analysis of Social Mobility», *Acta Sociológica*, 55(3): 211-229.
- Fassmann, Heinz (1997). «Is the Austrian Labour Market Ethnically Segmented?». *European Journal of Population*, 13: 17-32.
- Featherman, David L.; Frank L. Jones y Robert M. Hauser (1975). «Assumptions of Social Mobility Research in the U.S.: The Case of Occupational Status». *Social Science Research*, 4: 329-360.
- Fernández, Cristina y Carolina Ortega (2008). «Labor Market Assimilation of Immigrants in Spain: Employment at the Expense of Bad Job-Matches?». *Spanish Economic Review*, 10(2): 83-107.
- Girod, Robert (1971). *Mobilité sociale. Faits établis et problèmes ouverts*. Ginebra: Droz.
- Goldthorpe, John H. (1980). *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*. Oxford: Clarendon.
- Goldthorpe, John H. (2010). *De la sociología*. Madrid: CIS.
- Goldthorpe, John H. y George Marshall (1997). «The Promising Future of Class Analysis: A Response to Recent Critiques». En: G. Marshall, *Repositioning Class. Social Inequality in Industrial Societies*. London: SAGE.
- Goodman, Leo A. (1979). «Simple Models for the Analysis of Association in Cross-Classifications Having Ordered Categories». *Journal of the American Statistical Association*, 74(367): 537-552.
- Granovetter, Mark (1994). «Toward a Sociological Theory of Income Differences». En: D. B. Grusky, *Social Stratification in Sociological Perspective. Class, Race & Gender*. Boulder, CO: Westview.
- Grusky, David B. (1994). «The Contours of Social Stratification». En: D. B. Grusky, *Social Stratification in Sociological Perspective. Class, Race & Gender*. Boulder (CO): Westview.
- (2005). «Foundations of a neo-Durkeimian Class Analysis». En: E.O. Wright (ed.), *Approaches to Class Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press: 51-81.
- Hauser, Robert M. (1978). «A Structural Model of the Mobility Table». *Social Forces*, 56(3): 919-953.

- Heagerty, Patrick J. y Scott L. Zeger (1996). «Marginal Regression Models for Clustered Ordinal Measurements». *Journal of the American Statistical Association*, 91(435): 1024-1036.
- Hout, Michael (1983). *Mobility Tables*. Sage University Paper series on Quantitative Applications in the Social Sciences. Series 07-031. Beverly Hills & London: Sage Publications.
- Izquierdo, Mario; Aitor Lacuesta y Raquel Vegas (2009). «Assimilation of Immigrants in Spain: A Longitudinal Analysis». *Labour Economics*, 16(6): 669-678.
- Lipset, Seymour M. y Hans L. Zetterberg (1959). «La movilidad social en las sociedades industriales». En: R. Bendix y S. M. Lipset, *Movilidad social en la sociedad industrial*. Buenos Aires: Eudeba.
- Martín, Antonio; Pablo López y Óscar Molina (2011). «Movilidad ascendente de la inmigración en España: ¿asimilación o segmentación ocupacional?». *Papers*, 96(4): 1311-1338.
- Massey, Douglas S. y Aysa-Lastra, María (2011). «Social Capital and International Migration from Latin America». *International Journal of Population Research*, Article ID 834145.
- McAllister, Ian (1995). «Occupational Mobility among Immigrants: The Impact of Migration on Economic Success in Australia». *International Migration Review*, 29(2): 441-468.
- Miller, Stephen I. (1980). «The Calculation of Mobility Rates as Applied to Boudon's Models». *Sociologia Internationalis*, 18(1-2): 35-47.
- OECD (2001). «The Employment of Foreigners: Outlook and Issues in OECD Countries». En: OECD, *Employment Outlook 2001*. Paris: OECD.
- Parella, Sonia (2003). *Mujer, inmigrante y trabajadora: la triple discriminación*. Barcelona: Anthropos.
- Parkin, Frank (1978). *Orden político y desigualdades de clase*. Madrid: Debate.
- Piore, Michael (1983). «Notas para una teoría de la estratificación del mercado de trabajo». En: L. Toharia, *El mercado de trabajo: Teorías y aplicaciones*. Madrid: Alianza.
- (1979). *Birds of Passage: Migrant Labour and Industrial Societies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Portes, Alejandro (2012). *Sociología económica de las migraciones internacionales*. Barcelona: Anthropos.
- Redstone, Ilana (2006). «Occupational Mobility among Legal Immigrants to the United States». *International Migration Review*, 40(4): 854-884.
- (2008). «Occupational Trajectories of Legal US Immigrants: Downgrading and Recovery». *Population and Development Review*, 34(3): 435-456.
- Reich, Michael (ed.) (2008). *Segmented Labor Markets and Labor Mobility*. Cheltenham & Northampton: Edward Elgar.
- Reyneri, Emilio y Giovanna Fullin (2011). «Labour Market Penalties of New Immigrants in New and Old Receiving West European Countries». *International Migration*, 49(1): 32-57.
- Rosenberg, Sam (1980). «Male Occupational Standing and the Dual Labor Market». *Industrial Relations*, 19(1): 34-49.
- (1981). «Occupational Mobility and Short Cycles». En: F. Wilkinson, *The Dynamics of Labour Market Segmentation*. London: Academic Press.
- Sabel, Charles (1986). *Trabajo y política. La división del trabajo en la industria*. Madrid: MTSS.
- Sanromá, Esteban; Raúl Ramos e Hipólito Simón (2009). «Los salarios de los inmigrantes en el mercado de trabajo español. ¿Importa el origen del capital humano?». Document de Treball, *Xarxa de Referència en Economía Aplicada*, 4.
- Simón, Hipólito; Ramos Ramón y Esteban Sanromá (2010). «Movilidad ocupacional de los inmigrantes en una economía de bajas cualificaciones. El caso de España». Document de treball, *Xarxa de Referència en Economía Aplicada*, 6.
- ; Esteban Sanromá y Ramos Ramón (2008). «Labour Segregation and Immigrant and Native-born Wage Distributions in Spain: An Analysis Using Matched Employer-Employee Data». *Spanish Economic Review*, 10(2):135-168.
- Solé, Carlota (coord.) (2001). *El impacto de la inmigración en la economía y la sociedad receptora*. Barcelona: Anthropos.
- Sorokin, Pitrim [1859] (1959). *Social and Cultural Mobility*. Glencoe, IL: The Free Press.
- Stepick, Alex y Carol D. Stepick, (2010). «The Complexities and Conclusions of Segmented assimilation». *Ethnic and Racial Studies*, 33(7): 1149-1167.
- Stanek, Mikolaj (2011). «Nichos étnicos y movilidad socio-ocupacional. El caso del colectivo polaco en Madrid». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 135: 69-88.

- Stanek, Mikolaj y Alberto Veira (2009). «Occupational Transitions and Social Mobility at Migration to Spain». Universidad Complutense de Madrid, Documento de Trabajo GEPS 4/2009 (III).
- Telles, Edward, E. y Vilma Ortiz (2011). *Generaciones excluidas: mexicano-estadounidenses, asimilación y raza*. Madrid: CIS.
- Thomas, William I. y Florian Znaniecki (2004) [1918]. *El campesino polaco en Europa y en América*. Madrid: CIS.
- Veira, Alberto; Stanek, Mikolaj y Lorenzo Cachón (2011). «Los determinantes de concentración étnica en el mercado laboral español». *Revista Internacional de Sociología*, 69: 219-242.
- Villa, Paula (1990). *La estructuración de los mercados de trabajo*. Madrid: MTAS.
- Weber, Max (1978) [1922]: *Economía y sociedad. Esbozo de sociología comprensiva*. México: FCE.
- Weiss, Yoram; Robert M. Sauer y Manachem Gotlibovski (2003). «Immigration, Search, and Loss of Skill». *Journal of Labor Economics*, 21(3): 557-592.

RECEPCIÓN: 06/03/2012

REVISIÓN: 08/04/2013

APROBACIÓN: 26/04/2013

Ingresos y satisfacción laboral de los trabajadores españoles con título de doctor

Earnings and Job Satisfaction of Employed Spanish Doctoral Graduates

Juan Francisco Canal Domínguez

Palabras clave

Carreras profesionales
• Relación titulación-trabajo • Satisfacción con el empleo • Títulos doctorales • Ingresos

Key words

Careers
• Education Work Relationship
• Employment
Satisfaction • Doctoral Degrees • Income

Resumen

La creciente demanda de trabajadores altamente cualificados en los países desarrollados ha generado en Europa un reciente interés por analizar si la formación adquirida en los cursos de doctorado es adecuada a las necesidades del mercado de trabajo. La satisfacción laboral permite aproximar tanto la relación entre formación y puesto de trabajo como la acertada gestión por parte de la empresa de sus relaciones laborales con los doctores. Los resultados indican que el análisis por niveles de ganancias son relevantes, ya que permite identificar dos claros comportamientos de la satisfacción laboral: por una parte, a medida que aumentan los ingresos aumenta la satisfacción, pero en menor medida en la parte alta de la distribución de ganancias; por otra, a medida que avanzamos por la distribución de ganancias cambia tanto la valoración relativa de los componentes de la satisfacción laboral como su importancia a la hora de explicar las variaciones de dicha satisfacción.

Abstract

The increasing demand for highly qualified workers in developed countries has raised a new interest in analysing whether doctoral training meets the needs of the European labour market. Job satisfaction enables an approach to both the relationship between training and job position and to a company's successful management of its relationship with those workers who are PhD holders. The results indicate that an analysis based on earnings is relevant, as it makes it possible to identify two clear job satisfaction behaviours: on the one hand, as earnings increase, so does job satisfaction, although this is found to a lesser extent in the higher earnings range; on the other hand, when moving up in the salary range, the relative assessment of job satisfaction components changes, as well as their significance in explaining the variations in job satisfaction.

Cómo citar

Canal Domínguez, Juan Francisco (2013). «Ingresos y satisfacción laboral de los trabajadores españoles con título de doctor». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 144: 49-72. (<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.144.49>)

La versión en inglés de este artículo puede consultarse en <http://reis.cis.es> y <http://reis.metapress.com>

Juan Francisco Canal Domínguez: Universidad de Oviedo | jfcanal@uniovi.es

INTRODUCCIÓN¹

La globalización de las relaciones comerciales ha incrementado los niveles de competitividad entre empresas, lo cual se ha traducido en el desarrollo de procesos productivos cada vez más complejos. En este contexto, la dotación de mano de obra capaz de responder a estos cambios es decisiva en el desarrollo económico y social, por lo que hoy en día existe un interés creciente por parte de los países desarrollados en general, y Europa en particular, en potenciar la dotación de mano de obra cualificada (Häyrinen-Alestalo y Peltola, 2006).

Para responder a estas necesidades, los países desarrollados han incrementado sustancialmente el número de individuos con el título de doctor. Según Auriol (2010), en el área de los países integrantes de la OCDE, se doctoraron cerca de 200.000 individuos en el año 2006 frente a los 140.000 de 1998 (un 40% de incremento en ocho años). El sistema de investigación español no es ajeno a este esfuerzo tal y como señala Sanz (2004), desde los años ochenta España ha mantenido una tendencia creciente en el gasto de I+D medido en términos de gasto porcentual respecto al PIB (similar al ocurrido en Grecia y Portugal), de tal forma que en la primera mitad de la década del 2000 se había observado una cierta convergencia con los grandes países de la UE, así como respecto a la media de la UE y la OCDE. Tal como señala el mismo autor, el crecimiento del sistema investigador se basa esencialmente en la generación de nuevos investigadores, de tal forma que, si bien el número de estos en España también mantiene una tendencia creciente desde los años ochenta, las proyecciones sobre la necesidad de formación de

doctores hasta el año 2015 se estimaron entre los 50.000 y los 150.000, lo que significa entre 4.000 y 12.000 nuevos cada año. Si atendemos a las cifras ofrecidas por el Instituto Nacional de Estadística, la generación de nuevos doctores parece situarse dentro de niveles aceptables dado que en el año 2010 superaban los 8.500.

Este rápido aumento en el número de doctores no ha contado con un desarrollo paralelo en el análisis del éxito de su integración en el mercado de trabajo de la empresa pública y privada, teniendo en cuenta que el destino profesional tradicional de los doctores ha sido la universidad. Una medida de la adecuación de la formación recibida a las necesidades del mercado de trabajo es la satisfacción laboral que experimenta el trabajador, ya que es un concepto que permite aproximar de forma global el valor que el trabajador otorga a aspectos tales como el rendimiento de su formación, la relación entre los contenidos de los cursos de doctorado y la carrera profesional desarrollada, y la adecuada gestión de este segmento de trabajadores por parte de los empresarios. El análisis de los determinantes de la satisfacción laboral puede ser utilizado por la universidad y las empresas para mejorar la productividad de los doctores, objetivo de los Gobiernos que, ante el aumento de los recursos destinados a la formación de investigadores, muestran un creciente interés por conocer el rendimiento de los fondos destinados a la universidad (Brooks y Heiland, 2007). En este sentido, dentro del mundo académico se ha dado un paso decisivo para reformular el concepto de los estudios de doctorado en base a la Declaración de Bolonia, con profundos cambios en el contenido y la estructura de los estudios de Grado y Post-grado (Silvana, 2008).

Sin embargo, existe un importante desconocimiento sobre la carrera profesional desarrollada por los doctores en Europa. Con el fin de aumentar el grado de conocimiento de este ciclo formativo superior, la UE

¹ Esta investigación ha sido financiada por el Proyecto del Ministerio de Ciencia e Innovación ECO2008-03468. Quiero agradecer al INE el haber puesto a mi disposición la base de datos «Encuesta sobre Recursos Humanos en Ciencia y Tecnología 2006».

ha impulsado la realización de encuestas a través del Reglamento de la UE 753/2004 sobre Ciencia y Tecnología, en el que se establece el marco para el desarrollo de estadísticas sobre trabajadores que hayan obtenido el título de doctor. En aplicación de este reglamento el INE realizó en el año 2008 la «Encuesta sobre Recursos Humanos en Ciencia y Tecnología 2006», que constituye un estudio exhaustivo sobre los doctores residentes en el territorio nacional que obtuvieron su título de doctor entre 1990 y 2006 en alguna universidad española, tanto pública como privada².

La presente investigación parte de la información contenida en esta base de datos para realizar un estudio de los determinantes de la satisfacción laboral. La referida encuesta contiene abundante información sobre aspectos personales, familiares y profesionales de los individuos, por lo que el análisis se centra en identificar cuáles de estas variables son relevantes en la determinación de la satisfacción laboral y cuál es la magnitud de su efecto. Existe una abundante literatura que intenta dar respuesta a esta pregunta, y a la cual se hará amplia referencia en el segundo apartado. No obstante, se destacan dos conclusiones básicas para el análisis empírico: la importancia que tiene la definición del concepto de satisfacción laboral y la conveniencia de la agrupación de los determinantes en intrínsecos y extrínsecos al individuo. De estos últimos se ha constatado la importancia de las variables relacionadas con las ganancias del individuo, lo que ha hecho conveniente profundizar el análisis de la satisfacción laboral en relación a las mismas.

El trabajo se estructura de la siguiente forma: en el segundo apartado se discute sobre el concepto de satisfacción laboral; el

tercero se dedica a la revisión de la literatura existente sobre la actividad profesional de los doctores; en el cuarto se presenta la base de datos y las principales características de la muestra; en el apartado quinto se determina el concepto de satisfacción laboral así como las variables de las que depende; en el sexto se presentan los resultados de los análisis; y por último, el séptimo se dedicará a la discusión de los resultados.

LA SATISFACCIÓN LABORAL: UN CONCEPTO AMPLIO CON MÚLTIPLES MEDIDAS

La satisfacción laboral es un concepto demasiado difuso como para generar un consenso en su definición. Así, Locke (1976) define la satisfacción laboral como un placer o estado emocional positivo resultado de la valoración que el individuo hace de su trabajo o de su experiencia profesional. Esta definición está basada en el hecho de que la satisfacción laboral podría ser explicada como la suma ponderada de ciertos aspectos del trabajo (la percepción que se tiene de ellos) y el valor que el individuo espera de ellos o desearía tener. Para Spector (1997), la satisfacción laboral es simplemente el sentimiento de las personas hacia su trabajo, basado en la valoración de aspectos satisfactorios e insatisfactorios del mismo. Por su parte, Fabra y Camisón (2009) consideran que la satisfacción laboral es una valoración conjunta de las ganancias monetarias y no monetarias que les reportan sus trabajos, de acuerdo con sus preferencias personales y sus expectativas.

Pero más allá del problema de definición concreta del concepto, se plantea la necesidad de establecer cómo se mide y cuáles son los factores de los que depende. La economía laboral supone en su análisis teórico que la valoración de un trabajo (medido en términos de satisfacción laboral) depende positivamente de los ingresos y negativa-

² El INE repitió esta encuesta para el año 2009. Sin embargo, las graves deficiencias en el diseño de la muestra, así como la omisión de variables relevantes respecto a la encuesta del año 2006, la hacen poco recomendable para el análisis empírico.

mente de las horas trabajadas. Sin embargo, este planteamiento tan restrictivo, que permite un desarrollo teórico sencillo del comportamiento del trabajador, necesita relajar los supuestos en los que se basa para poder ser contrastado en el análisis empírico. Rose (2001) resume de forma sencilla la gran variedad de métodos utilizados para medir la satisfacción laboral contenidos en los estudios empíricos: la satisfacción laboral se puede entender como un concepto bidimensional, con una dimensión intrínseca (las características de cada individuo, tales como edad, sexo, nivel de estudios, etc.) y extrínseca (las características del puesto de trabajo, como pueden ser ingresos, tamaño de la empresa, tipo de contrato, etc.). Los recientes trabajos de Mora, Vila y García (2005), Mora, García y Vila (2007), Vila, García y Mora (2007), García y Van der Velden (2008) y Fabra y Camisón (2009) suponen un ejemplo de análisis de los determinantes de la satisfacción laboral para distintos ámbitos y niveles educativos, basados en esta división de los condicionantes de la satisfacción laboral en intrínsecos y extrínsecos.

En cuanto a cómo medir la satisfacción laboral, existen básicamente dos posibilidades en función de la base de datos que se utilice. Existen algunas bases de datos que contienen específicamente una pregunta sobre satisfacción laboral a la que el entrevistado responde asignando un valor determinado dentro de una escala establecida en la pregunta. En este caso, no existe ninguna duda sobre la validez de la variable de medida (Vila, García y Mora, 2007; García y Van der Velden, 2008; Mora, Vila y García, 2005). Si no es así, es necesario establecer qué es satisfacción laboral, lo que puede dar lugar a una discusión sobre lo que cada autor considera que debe incluirse o no en la construcción de la unidad de medida. Como ejemplo, Fabra y Camisón (2009) miden la satisfacción laboral mediante una variable creada como media aritmética de la valoración por parte del individuo de siete aspectos

distintos del puesto de trabajo (satisfacción con los ingresos, estabilidad laboral, el trabajo en sí mismo, las horas de trabajo, los días trabajados, el ambiente en el trabajo y la distancia desde el domicilio hasta el puesto de trabajo). En la base de datos utilizada en la presente investigación no existe una pregunta específica sobre satisfacción laboral, por lo que será necesario establecer su medida.

¿QUÉ SABEMOS DE LA ACTIVIDAD PROFESIONAL DE LOS DOCTORES?

La literatura existente que analiza la actividad profesional de los doctores no ha desarrollado ningún análisis específico sobre su satisfacción laboral. Los trabajos existentes centran su atención fundamentalmente en aspectos tales como la trayectoria profesional, la transición entre el periodo de formación y la vida laboral, o las diferencias salariales que se encuentran si optan entre un puesto de trabajo vinculado a la universidad u otro ligado a la empresa pública o privada.

Así, Lee, Miozzo y Laredo (2010) examinan diferentes tipos de carrera profesional entre los doctores, y demuestran que las competencias y conocimientos adquiridos durante los cursos de doctorado les permiten obtener remuneraciones adicionales en sus carreras profesionales en relación a los individuos con otros tipos de formación. Cumming (2010) aborda el problema de la relación entre la formación académica de los doctores y el entorno empresarial. Considera de gran importancia la participación activa de todos los agentes implicados en el desarrollo de las etapas relacionadas con la educación, formación, investigación, trabajo y carrera profesional. En este sentido, la formación doctoral no debería ser interpretada como un sistema donde los inputs (recursos humanos y físicos) sirven para generar outputs (doctorados), sino más bien un modelo integrado, concebido como un ecosis-

tema de muchos componentes interrelacionados. Thune (2009) realiza una extensa revisión de la literatura que aborda la cuestión de la relación entre los estudiantes de doctorado y las empresas, y defiende que una incorporación profesionalmente exitosa de los doctores en el mundo de la empresa privada dependerá de la política de colaboración entre la universidad y las empresas, así como del desarrollo de departamentos de investigación en las empresas. Sin embargo, el análisis empírico revela que una parte importante de esa trayectoria profesional es determinada también por las características del individuo (sexo, edad, etc.).

Recotillet (2007) analiza los efectos de la formación post-doctoral sobre los salarios percibidos. Sorprendentemente, la principal conclusión se centra en el hecho de que este nivel formativo no ejerce un efecto positivo sobre los salarios una vez que se controla la autoselección. En cambio, la principal aportación para el estudiante es el aumento en la probabilidad de conseguir un primer empleo. Enders (2002), usando datos del mercado de trabajo alemán, concluye que la formación post-doctoral incrementa la probabilidad de los doctores de conseguir un trabajo más estable y más adecuado a su nivel de formación. Además, este complemento a la formación doctoral aumenta la probabilidad de ocupar un puesto de trabajo en los niveles superiores de los mercados internos de trabajo de las empresas, en comparación con individuos de formación doctoral, si bien las diferencias salariales encontradas no son significativas. Mangematin (2000) considera, por su parte, que la carrera profesional de los estudiantes de doctorado queda determinada por la relación entre la universidad y la empresa, así como por los objetivos de aquellas personas que supervisan la formación del doctorando. Así, si existe una estrecha relación entre la universidad y las empresas, será posible una mayor transferencia de conocimiento desde la universidad hacia las empresas al ocupar el estudiante un puesto

de trabajo en las mismas, si bien esto se traducirá en un menor número de publicaciones científicas para el futuro doctor. Por otra parte, si el supervisor potencia la producción científica, supondrá un obstáculo para la trayectoria profesional del futuro doctor en la empresa. Mangematin, Mandran y Crozet (2000), observan para el caso francés las dificultades de los Doctores graduados con posterioridad al año 1995 para encontrar empleo. Las conclusiones extraídas señalan la importancia del proceso formativo en el futuro profesional de los doctores (orientado hacia la producción científica o hacia la transferencia de conocimientos al sector privado), debido a las diferencias observadas en las carreras profesionales de ambos sectores (salarios, estabilidad laboral, promoción, etc.) así como la dificultad para moverse entre ambos sectores.

Para el caso español existen pocos estudios debido a la falta, hasta fechas recientes, de una base de datos adecuada para el estudio de este colectivo de trabajadores. Así, Canal y Muñiz (2012), a partir de la misma base de datos que la utilizada en esta investigación, analizan los factores determinantes de la elección de la carrera profesional de los doctores. Los autores demuestran que el destino profesional de los doctores ha experimentando un importante cambio, absorbiendo las empresas públicas y privadas a la mayoría de los doctores, frente al tradicional destino profesional en el ámbito universitario. Los autores encuentran que la principal causa de este cambio se halla en las expectativas salariales, que penalizan a la carrera profesional universitaria. Utilizando la misma base de datos, Canal y Rodríguez (2011) demuestran que los doctores en Ciencias que trabajan en empresas (públicas o privadas) obtienen mayores rentas que aquellos que lo hacen en la universidad, mientras que lo opuesto se cumple para los doctores en Humanidades y Ciencias Sociales. García, Mas y Polo (2010) analizan los determinantes de la demanda de doctores por parte

de las empresas privadas españolas, estableciendo que los tres más importantes son el grado de cooperación entre empresas y universidades, el nivel de actividad de la empresa en investigación y desarrollo, y ciertas características de las empresas (tamaño, sector de actividad, antigüedad y nivel salarial medio). Por último, Cruz y Sanz (2005) analizan para una muestra de doctores, los incentivos a la hora de elegir entre una carrera profesional en la empresa privada frente a la universidad, así como el valor relativo (en términos salariales) de un doctor fuera de la universidad. Tal como han demostrado Canal y Rodríguez (2011), la universidad no se convierte en la única opción de los doctorados, sino que la empresa privada supone una alternativa cada vez más valorada por los doctores en términos de estabilidad laboral y rendimiento económico. Ahora bien, una vez elegido uno de los dos sectores, lo habitual es desarrollar toda la trayectoria profesional en el mismo. Es importante destacar que, respecto a aquellos que decidieron desarrollar su carrera profesional en la empresa privada, no se apreció una falta de adecuación entre la formación recibida y las necesidades de las empresas, contradiciendo la idea extendida en España de la falta de conexión entre la universidad y la realidad empresarial. Es más, la producción científica generada en la empresa privada en términos de patentes y publicaciones está directamente relacionada con la inversión en investigación previamente desarrollada por las empresas (departamentos de I+D, así como número de investigadores en plantilla). Por último, a pesar de que no se observan diferencias por sexos a la hora de decidir la trayectoria profesional a elegir (sector privado o universidad), sí se observan menores salarios entre las mujeres.

Existen algunos trabajos que analizan de forma tangencial la satisfacción laboral de los doctores, siempre desde una perspectiva meramente descriptiva. Así, Schwabe (2011), para el caso austriaco, señala que, en general,

los doctores se muestran satisfechos con su situación laboral. Un análisis más detallado de las diferentes dimensiones de esta satisfacción muestra que la satisfacción con los ingresos no se encuentra correlacionada con la satisfacción producida por los aspectos intelectuales del trabajo (reto intelectual, nivel de responsabilidad, etc.). Auriol (2010), para 27 países de la OCDE, y dentro del proyecto *Careers of Doctorate Holders (CDH)*, de su análisis descriptivo también concluye que, en general, los doctores se encuentran satisfechos con su situación laboral, aunque en menor medida con aspectos tales como los ingresos, la estabilidad laboral o las oportunidades para promocionar. Por último, Auriol (2007), en una primera evaluación del anteriormente citado proyecto, y solo para siete países de la OCDE, concluye que la gran mayoría de los doctores considera que su trabajo tiene una relación adecuada a su formación. Sin embargo, se encuentran más satisfechos con aquellos aspectos intelectuales del trabajo (reto intelectual, contribución a la sociedad, etc.), que con aquellos más relacionados con las condiciones del puesto de trabajo (ingresos, estabilidad laboral, localización y oportunidades de promoción).

Por lo tanto, se puede concluir que, efectivamente, no existen trabajos que aborden específicamente la satisfacción laboral del colectivo de los doctores, solo tenemos breves referencias puramente descriptivas dentro de estudios que abordan la situación laboral de los doctores desde una perspectiva más general.

LA BASE DE DATOS

Tal como se comentó en la introducción, la «Encuesta sobre Recursos Humanos en Ciencia y Tecnología 2006» constituye un estudio exhaustivo a los doctores residentes en el territorio nacional que obtuvieron su título de doctor entre 1990 y 2006 en alguna universidad española, tanto pública como

privada. La encuesta toma como unidad estadística a las personas que son doctores y tienen, a lo sumo, 70 años, siendo el número total de individuos seleccionados para la encuesta de 17.000, conformando finalmente la población muestral un total de 12.625³.

La distribución de los encuestados por grandes áreas de conocimiento revela que tres de ellas agrupan a la mayoría de las observaciones: Ciencias Naturales (29,2%), Ciencias Médicas (22,6%) y Ciencias Sociales (20,8%). Entre las tres suman casi el 73% de los individuos encuestados. Más alejadas se encuentran las Humanidades (14%), la Ingeniería y Tecnología (9,6%), y las Ciencias de la Agricultura (4%). Existe, pues, un predominio de las áreas de Ciencias sobre las de Letras.

En cuanto al sector en el que se encuadra la empresa a la que pertenece el encuestado, el 45% declaró trabajar en centros de enseñanza superior y un 36% en la Administración Pública, por lo que se puede afirmar que prácticamente el 81% de los encuestados pertenecían al sector público. Estos datos son coherentes con la tendencia observada en el mercado de trabajo europeo de demandar individuos formados en la investigación (tanto por la empresa pública como por la privada), ya que más de la mitad de los doctores no trabajan en centros de enseñanza. Por lo tanto, a pesar de la creciente orientación profesional hacia puestos de trabajo fuera de la universidad, la actividad predominante es la de profesor de universidad.

En cuanto a los niveles salariales, a diferencia de lo que suele ser habitual en las en-

cuestas del mercado de trabajo, la información se presenta en intervalos⁴.

TABLA 1. *Ingresos (porcentaje de trabajadores en cada intervalo)*

Intervalo (euros)	Porcentaje
Menos de 20.000	14,74
Desde 20.001 hasta 30.000	24,64
Desde 30.001 hasta 35.000	16,16
Desde 35.001 hasta 40.000	13,99
Desde 40.001 hasta 45.000	10,71
Desde 45.001 hasta 50.000	7,73
Más de 50.000	12,04

Como puede observarse en la tabla 1, la distribución de los salarios sigue el comportamiento habitual del mercado de trabajo ya que la mayor parte de los trabajadores se acumula en la parte media-baja de la distribución: el intervalo entre 20.000 y 30.000 euros es el que mayor porcentaje de trabajadores acumula (24,6%), de tal forma que más de la mitad de los trabajadores ganan menos de 35.000 euros. Sin embargo, el intervalo más alto de ganancias (más de 50.000 euros) acumula el mismo porcentaje de trabajadores que el intervalo entre 10.000 y 20.000 euros, lo cual genera una importante distorsión en la distribución log-normal de los salarios.

Por último, los encuestados han valorado su satisfacción en relación a distintos aspectos de su trabajo: ingresos, estabili-

³ El problema estriba en que no existe un directorio nacional que recoja a los individuos con el título de doctor, por lo que el INE tuvo que solicitar la información de cada universidad a través del Consejo Superior de Universidades. La obtención de la información individualizada por universidades implicó numerosos problemas, ya que algunas carecían de estos listados, mientras que las restantes presentaban una gran heterogeneidad en la antigüedad de los mismos, siendo la mayoría de ellos bastante recientes.

⁴ La encuesta recoge ocho intervalos salariales, en vez de los siete presentados en la tabla. Dado que el intervalo de salarios más bajo (menos de 10.000 euros) representaba solo al 2,71% de los entrevistados, con el fin de que los intervalos no presenten una excesiva disparidad en cuanto al porcentaje de individuos contenidos en los mismos, se ha optado por construir un solo intervalo a partir de los dos intervalos de salarios más bajos (menos de 10.000 euros, y desde 10.001 a 20.000 euros), de tal forma que el intervalo inferior recoge ganancias inferiores a 20.000 euros.

TABLA 2. Satisfacción de los doctores con su trabajo (1=Ninguna; 2=Baja; 3=Media; 4=Alta). Porcentaje por criterio

	Ninguna	Baja	Media	Alta
Ingresos	2,3	29,1	51,2	14,0
Estabilidad laboral	7,1	15,1	18,9	55,4
Localización	1,5	9,2	27,9	58,0
Condiciones de trabajo	1,7	14,5	44,8	35,5
Oportunidades para promocionar	12,2	34,9	36,1	13,4
Nivel de responsabilidad	0,7	7,0	36,8	52,1
Grado de independencia	1,8	10,0	37,4	47,4
Reto intelectual	2,9	11,7	29,0	53,0
Contribución a la sociedad	0,8	5,7	34,7	55,3
Estatus social	2,2	12,8	61,0	20,5

dad laboral, localización, condiciones laborales, oportunidades para promocionar, reto intelectual, nivel de responsabilidad, contribución a la sociedad, estatus social y grado de independencia. Las preguntas coinciden con las realizadas por la OCDE en el marco del Proyecto CDH (Career Doctorate Holders) (véase Auriol, 2007), dentro del cual se sitúa la presente encuesta⁵. La tabla 2 recoge la distribución porcentual de las respuestas (el individuo valora cada aspecto según la escala 1=ninguna; 2=baja; 3=media; 4=alta). En ella se puede observar que la valoración general se encuentra en un nivel medio-alto, siendo la más baja oportunidades para promocionar, donde el porcentaje de insatisfechos y altamente satisfechos es muy similar. Es destacable el hecho de que el segundo

aspecto que genera menos satisfacción son los ingresos, donde el porcentaje de totalmente satisfechos es el segundo más bajo. Por el contrario, los individuos dan la mayor valoración a un componente que supera los límites del puesto de trabajo, contribución a la sociedad, lo cual es claramente un reflejo de las particularidades del trabajo desarrollado por los doctores. En segundo lugar, sin embargo, se encuentra un componente de su trabajo totalmente alejado del anterior, localización, seguido de nivel de responsabilidad, lo que supone un claro indicador de la importancia de los puestos de trabajo desempeñados por los doctores.

Para estudiar la relación existente entre los distintos aspectos valorados, se han calculado los coeficientes de correlación de Pearson (tabla 3). Los resultados obtenidos permiten dividir los componentes de la satisfacción laboral en dos grupos. En el primero se integrarían los conceptos directamente relacionados con el puesto de

⁵ No se han tenido en cuenta las contestaciones a la pregunta «Nivel de satisfacción con los beneficios económicos de su empleo», por ser esta demasiado ambigua.

TABLA 3. *Correlación entre los distintos componentes de la satisfacción laboral*

	Ingresos	Estabilidad laboral	Localización	Condiciones de trabajo	Oportunidades para promocionar	Nivel de responsabilidad	Grado de independencia	Reto intelectual	Contribución a la sociedad	Estatus social
Ingresos	-	0,26	0,12	0,38	0,25	0,13	0,14	0,20	0,09	0,34
Estabilidad laboral	0,26	-	0,27	0,35	0,19	0,04	0,13	0,20	0,14	0,17
Localización	0,12	0,27	-	0,31	0,16	0,17	0,10	0,18	0,13	0,14
Condiciones de trabajo	0,38	0,35	0,31	-	0,38	0,28	0,14	0,37	0,18	0,33
Oportunidades para promocionar	0,25	0,19	0,16	0,38	-	0,42	0,22	0,31	0,18	0,34
Nivel de responsabilidad	0,13	0,04	0,17	0,28	0,42	-	0,33	0,40	0,33	0,31
Grado de independencia	0,14	0,13	0,10	0,14	0,22	0,33	-	0,27	0,41	0,28
Reto intelectual	0,20	0,20	0,18	0,37	0,31	0,40	0,27	-	0,26	0,28
Contribución a la sociedad	0,09	0,14	0,13	0,18	0,18	0,33	0,41	0,26	-	0,33
Estatus social	0,34	0,17	0,14	0,33	0,34	0,31	0,28	0,28	0,33	-

Todos los coeficientes son significativos al 1%.

trabajo (ingresos, estabilidad laboral, localización, condiciones laborales, oportunidades para promocionar, nivel de responsabilidad y grado de independencia), mientras que en un segundo grupo se integrarían las valoraciones que el individuo realiza de aquellos aspectos de su vida laboral que sobrepasan los límites de su puesto de trabajo (reto intelectual, contribución a la sociedad y estatus social). Como se puede observar en la tabla 3, las correlaciones más elevadas se dan para los pares oportunidades para promocionar-nivel de responsabilidad, grado de independencia-contribución a la sociedad y nivel de responsabilidad-reto intelectual. Es decir, los aspectos que sobrepasan al puesto de trabajo experimentan mayores valoraciones conforme el doctor aumenta a su vez la valoración de aspectos asociados a puestos de trabajo de cierta importancia que le permiten tener mayor nivel de responsabilidad, grado de

independencia y oportunidades para promocionar. De la misma forma, las correlaciones más bajas se dan, por una parte, entre los aspectos que sobrepasan al puesto de trabajo (reto intelectual, estatus social y contribución a la sociedad) y aspectos que se valorarían más en puestos de trabajo de poca exigencia profesional (estabilidad laboral, localización e ingresos), y por otra, entre aspectos referentes a puestos de trabajo situados en las categorías profesionales más altas (nivel de responsabilidad y oportunidades para promocionar) y aquellos con menor exigencia profesional (localización).

El análisis factorial no arroja resultados concluyentes en torno a la existencia de factores subyacentes que tiendan a agrupar a los diferentes aspectos sobre satisfacción, poniendo de manifiesto la complejidad y diversidad de los aspectos que entran en la valoración de la satisfacción laboral.

DETERMINANTES DE LA SATISFACCIÓN LABORAL

Tal como se comentó en el primer apartado, el objetivo del presente artículo estudio es analizar los determinantes de la satisfacción laboral que declaran en la encuesta los doctores. Sin embargo, tal como se comentó en el segundo apartado, la base de datos utilizada no contiene una pregunta específica sobre la satisfacción laboral, por lo que se ha construido una variable que la aproxime. Para ello se ha seguido la metodología de Fabra y Camisón (2009). Utilizando las respuestas a las preguntas sobre la satisfacción del trabajador respecto a ingresos, estabilidad laboral, localización, condiciones laborales, oportunidades para promocionar, reto intelectual, nivel de responsabilidad, contribución a la sociedad, estatus social y grado de independencia, se define la variable *satisfacción laboral* como una media aritmética de las mismas. Para validar la medida se ha utilizado el Alfa de Cronbach. Este coeficiente determina una escala interna de consistencia mediante el análisis de la correlación entre las variables integrantes del mismo. El valor obtenido es de 0,76, y es considerado aceptable por la literatura (Rosenthal, Rosnow y Rubin, 2000).

El hecho de que la variable resultante tome valores continuos, permite utilizar el método de estimación de mínimos cuadrados, donde las variables independientes propuestas como explicativas de la satisfacción laboral pueden dividirse en dos grupos:

1º Variables que permiten una valoración objetiva de las características personales y laborales del individuo:

- Características personales: sexo y edad.
- Formación: área de conocimiento del doctor.
- Características del puesto de trabajo: antigüedad, sector de actividad, duración del contrato y duración de la jornada laboral.

- Producción científica: número de libros y revistas publicadas, así como número de patentes registradas.
- Ingresos.

2º Variables que permiten una valoración subjetiva de la situación laboral del individuo:

- Relación entre el puesto de trabajo y los estudios realizados: los encuestados han valorado dicha relación en una escala del 1 al 3 (1=bajo; 2=medio; 3=alto).
- Adecuación de la formación al puesto de trabajo: los encuestados han contestado a dos preguntas: ¿cuál es el nivel de formación mínimo requerido para su puesto de trabajo?, y ¿cuál es el nivel de formación que considera adecuado para su puesto de trabajo? Siguiendo el trabajo de Fabra y Camisón (2008), de acuerdo con las respuestas de los trabajadores se distingue entre desajuste en educación y desajuste en cualificación:
 - a) Si el trabajador estima que el nivel mínimo de formación requerida para su empleo es inferior al de doctor, entonces se considera que el trabajador está sobreeducado. En caso contrario, se considera que está adecuadamente educado. El efecto esperado de la sobreeducación es negativo, ya que, como señala Freeman (1976), puede considerarse como un declive de la posición económica de los individuos con un alto nivel de educación debido a una reducción relativa en los rendimientos monetarios de la educación superior.
 - b) Si el trabajador estima que el nivel de formación adecuado para su empleo es inferior al de doctor, entonces se considera que el trabajador está sobrecualificado. En caso contrario, se considera que está adecuadamente cualificado.

En este caso también se espera un efecto negativo de la sobre-cualificación, ya que supone la infrautilización de las habilidades en el desempeño de la actividad laboral (Allen y Van der Velden, 2001).

ESTIMACIÓN DE LA SATISFACCIÓN LABORAL

Estimación conjunta de la muestra

La tabla 4 recoge la estimación mediante MCO de la *satisfacción laboral*⁶. En ella se puede observar que la edad ejerce un efecto positivo (al igual que en Mora, Vila y García, 2005), pero no es significativa, mientras que los hombres muestran menor satisfacción laboral, de acuerdo con la paradoja de la mujer trabajadora contenta (Bender, Donohue y Heywood, 2005). De acuerdo con Vila, García y Mora (2007), la formación también afecta a la satisfacción laboral, de tal forma que los doctores en ingeniería y tecnología y, en mayor medida, los doctores en ciencias sociales muestran mayor satisfacción que los doctores en ciencias naturales, mientras que los doctores en ciencias médicas muestran una satisfacción menor.

En cuanto a las características del puesto de trabajo, los trabajadores del sector público presentan menores niveles de satisfacción que los doctores que trabajan en la empresa privada, resultado este que contrasta lo recogido por la literatura tradicional donde se considera que, en general, los trabajadores del sector público muestran mayores niveles de satisfacción (Mora, Vila y García, 2005; Vila, García y Mora, 2007). Sin embargo, ha de tenerse en cuenta que la presente investigación se centra en aquellos trabajadores con el título de doctor y, de acuerdo

con Schomburg (2007), se considera que los doctores presentan una orientación en su carrera profesional más compleja que otros trabajadores. Por ello, pueden existir condicionantes en la satisfacción laboral que sean diferentes de los observados en individuos con otros niveles de formación. En relación al resto de sectores, trabajar en la universidad o en una Institución Privada sin Ánimo de Lucro (IPAL) genera más satisfacción que en una empresa privada, si bien en ninguno de los dos casos es estadísticamente significativo.

Tener un contrato indefinido y trabajar a tiempo completo también ejercen los esperados efectos positivos, de acuerdo con los resultados obtenidos en la literatura tradicional, mientras que la antigüedad en la empresa ejerce un efecto negativo (probablemente relacionado con las expectativas profesionales no cumplidas), pero no se muestra significativo.

En cuanto a la relación entre formación y empleo, las estimaciones confirman que cuanto mayor es la relación, mayor es la satisfacción del trabajador, al igual que se obtiene en la mayoría de las investigaciones (véase Mora, Vila y García, 2005 y 2007). Igualmente, la presencia de sobreeducación y sobrecualificación ofrecen los esperados efectos negativos, tal como obtienen Johnson y Johnson (2000), y Fabra y Camisón (2008).

En cuanto a la producción científica, es importante destacar el hecho de que apenas tenga efecto sobre la satisfacción. El resultado es altamente preocupante ya que la producción científica se espera que sea la consecuencia natural de la actividad profesional de los investigadores y, por lo tanto, suponga un motivo de satisfacción en su trabajo. Probablemente este resultado esté relacionado con la escasa remuneración de la actividad investigadora por parte tanto de las instituciones públicas como de las empresas públicas y privadas (véase Canal y Rodríguez, 2011).

⁶ La tabla A1 del Apéndice contiene los estadísticos descriptivos de las variables presentes en las estimaciones.

TABLA 4. *Estimación de la satisfacción laboral*

	Coefficiente		Error típico
Constante	2,630	*	0,033
<i>Características del individuo</i>			
Edad	0,001		0,001
Hombre	-0,029	*	0,007
<i>Formación</i>			
Ingeniería y tecnología	0,021	**	0,013
Ciencias médicas	-0,023	*	0,011
Ciencias agrícolas	0,011		0,018
Ciencias sociales	0,032	*	0,010
Humanidades	0,004		0,012
<i>Características del trabajo</i>			
Sector público	-0,056	*	0,013
Universidad	0,014		0,013
IPAL	-0,008		0,020
Contrato fijo	0,204	*	0,010
Tiempo completo	0,064	*	0,017
Antigüedad	-0,0001		0,001
<i>Relación entre los cursos de doctorado y el trabajo</i>			
Relación alta entre el trabajo y el doctorado	0,238	*	0,012
Relación normal entre el trabajo y el doctorado	0,109	*	0,012
<i>Relación entre el nivel de cualificación y el trabajo</i>			
Sobre-cualificado	-0,020	**	0,011
Sobre-educado	-0,022	*	0,011
<i>Producción científica</i>			
Libros	0,001		0,001
Artículos	0,001		0,001
Patentes	-0,029	**	0,015
<i>Ingresos (euros)</i>			
Desde 20.001 hasta 30.000	0,139	*	0,013
Desde 30.001 hasta 35.000	0,218	*	0,014
Desde 35.001 hasta 40.000	0,261	*	0,015
Desde 40.001 hasta 45.000	0,277	*	0,016
Desde 45.001 hasta 50.000	0,309	*	0,017
Más de 50.000	0,386	*	0,017
Número de observaciones		12.193	
R ²		0,37	

Nota: las variables de referencia son *Ciencias naturales*, *Empresa privada*, *Relación baja entre el trabajo y el doctorado*, *Adecuadamente educado*, *Adecuadamente cualificado*, y *Menos de 20.000*. (*) Significativo al 5%; (**) Significativo al 10%.

TABLA 5. Satisfacción media por intervalos de ganancias

	Intervalo 1	Intervalo 2	Intervalo 3	Intervalo 4	Intervalo 5	Intervalo 6	Intervalo 7
Ingresos	2,34	2,67	2,84	2,89	2,95	3,02	3,15
Estabilidad laboral	2,43	2,97	3,41	3,64	3,72	3,67	3,63
Localización	3,31	3,42	3,49	3,55	3,56	3,54	3,56
Condiciones de trabajo	2,88	3,12	3,24	3,29	3,28	3,27	3,32
Oportunidades para promocionar	2,35	2,49	2,53	2,58	2,56	2,59	2,68
Reto intelectual	3,21	3,33	3,41	3,44	3,45	3,42	3,41
Nivel de responsabilidad	3,24	3,35	3,44	3,50	3,53	3,63	3,70
Grado de independencia	3,12	3,29	3,42	3,46	3,47	3,43	3,36
Contribución a la sociedad	3,32	3,43	3,50	3,54	3,55	3,61	3,68
Estatus social	2,82	2,97	3,04	3,08	3,10	3,14	3,25
Satisfacción laboral	2,90	3,10	3,23	3,30	3,32	3,33	3,37
Nº de observaciones	1.797	3.004	1.970	1.706	1.306	942	1.468

Intervalo 1 = Menos de 20.000 euros; Intervalo 2 = Desde 20.001 hasta 30.000 euros; Intervalo 3 = Desde 30.001 hasta 35.000 euros; Intervalo 4 = Desde 35.001 hasta 40.000 euros; Intervalo 5 = Desde 40.001 hasta 45.000 euros; Intervalo 6 = Desde 45.001 hasta 50.000 euros; Intervalo 7 = Más de 50.000 euros.

Por último, los ingresos aportan los mayores efectos sobre la satisfacción (presentan los coeficientes más elevados y las mayores significatividades), de tal forma que cuanto mayor es el nivel de ingresos de los doctores mayor es su nivel de satisfacción, tal como predice la literatura tradicional. Es decir, los ingresos estarían afectando positivamente a la satisfacción laboral, tanto por ser una recompensa a la productividad como por incorporar los efectos de otra serie de características del puesto de trabajo y que evolucionan de forma paralela con el trabajo (categoría profesional, responsabilidad, etc.).

Este importante efecto de los ingresos sobre la satisfacción laboral lleva a realizar una serie de preguntas a las que se tratará de dar respuesta en el siguiente apartado: ¿cómo aumenta la satisfacción al aumentar los ingresos? ¿Qué factores de la satisfacción laboral son más sensibles a cambios en los ingresos?

Satisfacción laboral e ingresos

La información relativa a los ingresos se presenta en la base de datos por intervalos de ganancias, de tal forma que se puede observar cómo evoluciona la *satisfacción laboral* a medida que nos movemos por la distribución de ganancias. La tabla 5 muestra que la satisfacción laboral crece de forma continuada, de tal forma que no solamente se observa que los individuos se muestran más satisfechos con su salario cuanto más ganan, sino que, además, lo experimentan en relación a todos los aspectos de su trabajo. Sin embargo, conforme aumentan las ganancias la variación que experimenta la satisfacción del trabajador es distinta en función de cuál sea el intervalo de ganancias.

En la tabla 6 se puede observar que cuando los trabajadores reciben la remuneración más baja (intervalo 1), uno de los aspectos más satisfactorios tiene que ver con algo tan práctico como la localización de su

TABLA 6. Posición relativa de cada concepto de satisfacción por intervalos de ganancias

	Intervalo 1	Intervalo 2	Intervalo 3	Intervalo 4	Intervalo 5	Intervalo 6	Intervalo 7
Ingresos	10	9	9	9	9	9	9
Estabilidad laboral	8	7	6	1	1	1	3
Localización	2	2	2	2	2	4	4
Condiciones de trabajo	6	6	7	7	7	7	7
Oportunidades para promocionar	9	10	10	10	10	10	10
Reto intelectual	4	4	5	6	6	6	5
Nivel de responsabilidad	3	3	3	4	4	2	1
Grado de independencia	5	5	4	5	5	5	6
Contribución a la sociedad	1	1	1	3	3	3	2
Estatus social	7	8	8	8	8	8	8

Intervalo 1 = Menos de 20.000 euros; Intervalo 2 = Desde 20.001 hasta 30.000 euros; Intervalo 3 = Desde 30.001 hasta 35.000 euros; Intervalo 4 = Desde 35.001 hasta 40.000 euros; Intervalo 5 = Desde 40.001 hasta 45.000 euros; Intervalo 6 = Desde 45.001 hasta 50.000 euros; Intervalo 7 = Más de 50.000 euros.

puesto de trabajo, y lo que menos, lógicamente, su remuneración. A pesar de ello, dadas las peculiaridades del trabajo desarrollado por los doctores, aspectos relacionados con su trabajo, pero que rebasan el trabajo desarrollado en su puesto de trabajo como reto intelectual y contribución a la sociedad son altamente valorados, siendo este último el más valorado de todos. Sin embargo, se puede observar que la importancia relativa de los diferentes aspectos cambia según vamos avanzando por la distribución, de tal forma que en el intervalo 7 el nivel de responsabilidad se convierte en la principal causa de satisfacción, la localización cede su puesto a la contribución a la sociedad, y la estabilidad laboral se convierte en la tercera fuente de satisfacción.

Estos cambios en la importancia relativa de cada uno de los componente de la *satisfacción laboral* pueden verse motivados por el hecho de que la composición de la mues-

tra cambia conforme varía el intervalo de ingresos. Los individuos que conforman la muestra en cada intervalo presentan características personales y laborales distintas, pues cada nivel salarial es el reflejo de unas capacidades y competencias distintas de los individuos, así como de las características del trabajo que desarrollan. Todo ello, lógicamente, ha de traducirse en valoraciones distintas de la satisfacción laboral. Así, el primer intervalo está conformado por los individuos más jóvenes, la mayoría mujeres, que se han formado en ciencias naturales y humanidades, que trabajan fundamentalmente en la universidad, y cuyo contrato de trabajo es temporal y a tiempo parcial. A medida que ascendemos por la distribución de los ingresos aumenta la edad media, la presencia de hombres, el porcentaje de trabajadores en el sector público y el porcentaje de doctores en ingeniería y tecnología y ciencias médicas. Por el contrario, desciende el porcentaje de doctores en ciencias naturales y sociales, así

TABLA 7. Salarios brutos a la hora. Encuesta de Estructura Salarial 2006

	Media	Desv. típica	Nº de observaciones
Doctor	20,17	15,37	266
Licenciado	19,72	14,95	16.255
Diplomado	15,61	10,46	11.799
Educación secundaria	12,23	9,07	14.829
Formación profesional	11,57	6,87	24.513
Educación básica	9,02	5,57	79.732

como el de trabajadores en la universidad. Pero quizás lo más relevante es el cambio en la composición de las actividades profesionales desarrolladas en cada intervalo, así como la dispersión de las mismas. En el intervalo 1 la actividad más importante es la de profesor de universidad (37,2%), seguida por los profesores de secundaria (9,1%). Conforme aumentan los ingresos, desciende la presencia de profesores de secundaria, a la vez que aumenta la de actividades como investigadores de las ciencias físicas y químicas, profesionales intelectuales y, sobre todo, la de doctores y ocupaciones afines (excluidas la enfermería), de tal forma que a partir del intervalo 4 estos últimos se convierten en la segunda actividad profesional. Todo ello lleva a que el intervalo 7 se encuentre compuesto por los individuos de mayor edad, fundamentalmente hombres, formados en las ciencias médicas, y que trabajan en el sector público con un contrato fijo y a tiempo completo. Individuos, en definitiva, con puestos de trabajo de responsabilidad y dirección.

Por último, dos hechos llaman la atención. Por una parte, la satisfacción con el salario no mejora a medida que se avanza en la distribución, lo que es un indicativo de la baja remuneración que recibe la investigación en España. Dado que la base de datos utilizada contiene una muestra de individuos, todos ellos con la misma cualificación, es

imposible realizar una comparación de salarios entre distintos niveles formativos. Con este fin se ha utilizado la información de la Encuesta de Estructura Salarial, elaborada por el INE en 2006. Esta encuesta, realizada a los trabajadores en su mismo puesto de trabajo, aporta abundante información sobre el individuo y su trabajo, estando entre dicha información el nivel de educación y los ingresos. A partir de la información contenida en esta base de datos se ha construido la tabla 7, donde se comparan los salarios brutos hora para distintos niveles educativos. En la misma se puede observar que si bien los doctores obtienen los mayores salarios, estos son solo un 2,3% superiores a los obtenidos por los licenciados, y eso a pesar de que los doctores suponen una fuerza de trabajo altamente cualificada y más bien escasa (0,9% de la muestra, frente al 29% de los licenciados de 4 o 5 años).

Por otra parte, la satisfacción con el estatus social es siempre también muy baja, lo cual indica que no solo el mercado de trabajo no valora la investigación, sino que tampoco lo hace la sociedad, aunque también podría deberse a que el investigador no da importancia a la valoración que de ellos haga la sociedad.

En cuanto a la magnitud de las variaciones experimentadas por la satisfacción laboral al incrementarse los ingresos, la tabla 8 indica que en el intervalo 7 los individuos se

TABLA 8. Variación de la satisfacción media entre intervalos (porcentaje)

	Intervalo 1-2	Intervalo 2-3	Intervalo 3-4	Intervalo 4-5	Intervalo 5-6	Intervalo 6-7	Intervalo 1-7
Ingresos	14,24	6,24	1,86	1,99	2,20	4,55	34,72
Estabilidad laboral	22,22	14,78	6,84	1,98	-1,22	-1,08	49,34
Localización	3,14	2,15	1,70	0,42	-0,62	0,64	7,62
Condiciones de trabajo	8,26	3,90	1,55	-0,27	-0,23	1,38	15,22
Oportunidades para promocionar	5,97	1,69	1,85	-0,60	1,01	3,40	13,94
Reto intelectual	3,77	2,52	0,78	0,36	-1,04	-0,17	6,31
Nivel de responsabilidad	3,23	2,61	1,78	0,82	2,94	1,92	14,04
Grado de independencia	5,36	3,89	1,27	0,14	-1,24	-1,81	7,65
Contribución a la sociedad	3,21	1,88	1,32	0,14	1,77	1,86	10,59
Estatus social	5,29	2,27	1,22	0,95	1,06	3,63	15,22
Satisfacción laboral	6,90	4,10	2,03	0,61	0,41	1,31	16,22

Intervalo 1 = Menos de 20.000 euros; Intervalo 2 = Desde 20.001 hasta 30.000 euros; Intervalo 3 = Desde 30.001 hasta 35.000 euros; Intervalo 4 = Desde 35.001 hasta 40.000 euros; Intervalo 5 = Desde 40.001 hasta 45.000 euros; Intervalo 6 = Desde 45.001 hasta 50.000 euros; Intervalo 7 = Más de 50.000 euros.

encuentran un 15,2% más satisfechos que en el intervalo 1. Si analizamos las causas, en contra de lo que podría esperarse, no es la satisfacción con los ingresos el componente que experimenta mayor incremento a medida que ascendemos por la distribución salarial (34,7%), sino la estabilidad en el empleo (49,3%), situándose en tercer lugar un concepto tan amplio y difuso como son las condiciones laborales (15,2%), este último con el mismo porcentaje de variación que la satisfacción con el estatus social que cree alcanzar el individuo. Obviamente, a medida que ascendemos por la escala salarial mayor es la satisfacción con los ingresos, de tal forma que a pesar de experimentar un importante incremento, por una parte, no es el componente del trabajo que más incremento experimenta, y por otra, no le sirve para salir de la penúltima posición en el conjunto de valoraciones. Por último, los componentes con menor variación son factores tan dispa-

res como localización (10,8%) y reto intelectual (10,6%).

En cualquier caso, la variación no es constante a lo largo de la distribución de los ingresos, estableciéndose los mayores incrementos fundamentalmente en la primera mitad, y especialmente entre los intervalos 1 y 2. Es decir, el efecto de los aumentos en los ingresos sobre la satisfacción laboral es más intenso cuanto más bajos son los niveles de partida, de tal forma que el trabajador experimenta una importante serie de cambios tanto en sus condiciones laborales (incluidas las salariales) como en el trabajo desarrollado que se ven reflejados en una considerable mejora de su satisfacción laboral. A partir de ese momento, parece que, a pesar de seguir creciendo su salario, las condiciones que rodean a su trabajo tienden a estabilizarse, de tal forma que no experimenta cambios sustanciales en su satisfacción, incluso llegan a descender las valoraciones de algunos com-

TABLA 9. Estimación de la satisfacción laboral por intervalos de rentas

	Intervalo 1		Intervalo 2		Intervalo 3		Intervalo 4		Intervalo 5		Intervalo 6		Intervalo 7	
	Coef.	Error	Coef.	Error	Coef.	Error	Coef.	Error	Coef.	Error	Coef.	Error	Coef.	Error
Constante	2,430 *	0,081	2,696 *	0,067	2,993 *	0,083	2,875 *	0,105	2,934 *	0,121	3,289 *	0,125	3,159 *	0,100
<i>Características del individuo</i>														
Edad	0,001	0,002	0,0001	0,001	-0,0005	0,002	-0,002	0,002	0,0003	0,002	0,0002	0,002	0,005	0,002
Hombre	0,003	0,022	-0,044 *	0,014 *	-0,024	0,016	-0,046 *	0,017 *	-0,008	0,020	-0,047 *	0,023	-0,043 *	0,022
<i>Formación</i>														
Ingeniería y tecnología	0,094 *	0,043	-0,025	0,026	0,026	0,027	0,035	0,029	-0,032	0,036	0,013	0,042	-0,018	0,040
Ciencias médicas	0,095 *	0,033	0,044 **	0,023	-0,053 *	0,027	-0,065 *	0,027	-0,034	0,032	-0,123 *	0,037	-0,088 *	0,033
Ciencias agrícolas	0,096 *	0,046	0,007	0,033	-0,009	0,037	0,050	0,038	-0,136 *	0,058	0,092	0,066	-0,075	0,101
Ciencias sociales	0,049	0,031	0,019	0,021	0,019	0,023	0,025	0,023	0,000	0,028	0,036	0,033	0,037	0,036
Humanidades	0,080 *	0,032	0,009	0,021	-0,023	0,027	-0,042	0,032	-0,023	0,037	-0,053	0,042	0,014	0,049
<i>Características del trabajo</i>														
Sector público	0,018	0,035	0,000	0,026	-0,079 *	0,035	-0,057 **	0,035	-0,010	0,044	-0,075 **	0,040	-0,144 *	0,029
Universidad	0,049	0,035	0,087 *	0,027	0,001	0,036	-0,004	0,035	0,054	0,044	-0,119 *	0,046	-0,131 *	0,038
IPAL	-0,042	0,050	0,047	0,040	-0,016	0,051	0,089 **	0,055	0,083	0,060	-0,090	0,078	-0,099 *	0,051
Contrato fijo	0,214 *	0,027	0,220 *	0,016	0,208 *	0,022	0,196 *	0,029	0,213 *	0,043	0,093 *	0,043	0,153 *	0,039
Tiempo completo	0,064 *	0,028	0,040	0,036	-0,001	0,040	0,168 *	0,075	0,089	0,079	0,090	0,080	0,075	0,066
Antigüedad	0,003	0,002	0,0001	0,002	0,0002	0,002	0,001	0,002	-0,002	0,002	0,002	0,002	-0,003 **	0,001
<i>Relación entre los cursos de doctorado y el trabajo</i>														
Relación alta entre el trabajo y el doctorado	0,358 *	0,035	0,302 *	0,025	0,199 *	0,031	0,274 *	0,032	0,168 *	0,039	0,097 *	0,038	0,115 *	0,028
Relación normal entre el trabajo y el doctorado	0,195 *	0,034	0,177 *	0,024	0,062 *	0,030	0,166 *	0,033	0,062	0,040	-0,007	0,039	-0,029	0,032
<i>Relación entre el nivel de cualificación y el trabajo</i>														
Sobre-cualificado	0,025	0,032	-0,014	0,022	-0,052 **	0,030	-0,013	0,027	-0,039	0,037	-0,113 *	0,034	0,030	0,029
Sobre-educado	-0,034	0,030	-0,001	0,021	0,012	0,025	-0,026	0,026	-0,030	0,033	-0,045	0,041	-0,086 *	0,036
<i>Producción científica</i>														
Libros	0,004	0,004	0,000	0,003	0,002	0,002	0,003	0,002	0,000	0,004	0,001	0,003	-0,004	0,003
Artículos	-0,003 **	0,001	-0,001	0,001	0,002 **	0,001	0,000	0,001	0,003 *	0,001	0,002	0,002	0,003 *	0,001
Patentes	-0,104 **	0,057	-0,053 **	0,031	-0,036	0,037	-0,037	0,034	0,032	0,039	-0,005	0,052	0,015	0,043
Número de observaciones	1.797		3.004		1.970		1.706		1.306		942		1.468	
R ²	0,47		0,37		0,35		0,34		0,34		0,32		0,36	

Nota. Las variables de referencia son *Ciencias naturales, Empresa privada, Relación baja entre el trabajo y el doctorado, Adecuadamente educado, Adecuadamente cualificado.*
 (*) Significativo al 5%; (**) Significativo al 10%.

ponentes. En el paso del intervalo 6 al 7 los doctores rompen la tendencia, con un repunte en el incremento de la *satisfacción laboral* debido fundamentalmente al importante aumento de la valoración de los ingresos, las oportunidades para promocionar y el estatus social. Hay que tener en cuenta que el grupo de trabajadores con las ganancias más elevadas desarrolla una actividad profesional bastante diferenciada de la que se puede observar en el resto de intervalos.

Estimación de la satisfacción laboral por intervalos de ganancias

Dado que la satisfacción laboral presenta valores diferenciados en cada intervalo, posiblemente por la composición de la muestra de individuos en cada uno de ellos, parece más acertado realizar una estimación de la satisfacción laboral en cada uno de los intervalos.

En la tabla 9 se comprueba que, tal como ocurría en la estimación conjunta, ni la edad ni la antigüedad en la empresa ejercen efecto alguno sobre la satisfacción, mientras que los hombres muestran menores niveles de satisfacción, si bien el efecto solo es significativo en los intervalos superiores. En cuanto al campo de conocimiento, solo el haberse doctorado en ciencias médicas parece ejercer un claro efecto sobre la satisfacción laboral, si bien el signo del efecto varía, pasando de ser positivo a negativo a partir del intervalo 3.

En relación a las características del puesto de trabajo, el trabajar en el sector público reduce los niveles de satisfacción, siendo más significativo el efecto cuanto mayor es el salario. El poseer un contrato indefinido aumenta la satisfacción con independencia del nivel de ingresos, mientras que poseer un contrato a tiempo completo no parece ejercer efectos significativos sobre la satisfacción.

La existencia de una relación alta entre los estudios de doctorado y el trabajo desa-

rollado ejerce un importante efecto positivo y significativo, pero cuya magnitud disminuye conforme aumentan los ingresos. Algo similar ocurre con la relación media, cuyo efecto positivo deja de ser significativo a partir del intervalo 5. En cuanto a la existencia de una falta de adecuación de la formación al puesto de trabajo, el análisis por intervalos de ingresos repite el efecto negativo observado en la estimación conjunta, pero muestra ser escasamente significativo. Por último, la producción científica tampoco parece afectar de forma significativa a la satisfacción con independencia del nivel de rentas del doctor.

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

El éxito de la universidad a la hora de formar a los doctores, y de las empresas a la hora de gestionar sus necesidades laborales y profesionales, determinará el éxito de los sistemas económicos tanto en la rentabilización de la inversión realizada en la formación de los doctores como en la atracción de doctores formados en otros países, dado que existe una creciente competencia entre países a la hora de disponer de este tipo de mano de obra, clave para el desarrollo socioeconómico de cualquier país desarrollado.

El nivel de satisfacción laboral que demuestran los doctores es un indicador de este éxito y uno de los determinantes de su productividad. En este sentido, los datos indican que los doctores en España se sitúan en niveles medio-altos de satisfacción laboral, pero con importantes diferencias entre los componentes de esta satisfacción. El análisis de correlaciones entre los mismos revela que parece existir dos grupos de componentes de la satisfacción laboral que se relacionan con distintos aspectos del trabajo. En un grupo se situaría la satisfacción con aspectos que sobrepasan al propio puesto de trabajo, y que más bien estarían relacionados con el éxito profesional del trabajador:

reto intelectual, contribución a la sociedad y estatus social. En el otro grupo se situarían los aspectos directamente identificables con el puesto de trabajo: ingresos, estabilidad laboral, localización, condiciones laborales, oportunidades para promocionar, nivel de responsabilidad y grado de independencia. De todos ellos, los trabajadores de la muestra asocian el menor grado de satisfacción con un componente del segundo grupo, oportunidades para promocionar, mientras que lo más valorado se refiere a un componente del primer grupo, contribución a la sociedad. Este resultado pone en evidencia que, efectivamente, los objetivos profesionales de los doctores son bastante diferentes a los que puedan presentar individuos con otro tipo de formación, pues la mayor satisfacción se asocia con un objetivo profesional que va más allá del desempeño normal o habitual de su trabajo, y que tiene por finalidad contribuir a una mejora del bienestar de la sociedad.

A la hora de analizar los factores que pueden explicar la satisfacción laboral, la estimación conjunta arroja resultados, en general, similares a los que se pueden encontrar en la literatura tradicional sobre satisfacción laboral, salvo en lo relativo a tres variables. En primer lugar, la literatura tradicional estima que trabajar en el sector público aumenta la satisfacción. Sin embargo, las estimaciones muestran lo contrario, quizás debido a que la carrera profesional de los doctores puede presentar unas características que la alejen del resto de trabajadores con otros niveles educativos, y donde trabajar en el sector público puede no satisfacer los deseos tanto laborales como intelectuales del trabajador. En segundo lugar, la producción científica no genera satisfacción en el trabajador, lo cual puede ser un reflejo de la poca valoración que el mercado de trabajo (en forma de mayores salarios, prestigio profesional, oportunidades de ascenso) y la sociedad (estatus social) hacen de la actividad científica en España. Por último, a pesar de que

los ingresos es el segundo aspecto menos valorado, es la variable que ejerce mayor influencia sobre la satisfacción laboral, siendo además creciente conforme aumentan los ingresos. Es decir, a mayor ingreso, mayor satisfacción laboral, por lo que parece evidente que, aunque el dinero no da la felicidad, sí parece que ayuda bastante.

Dada la importancia del efecto de los ingresos y que éste varía conforme cambia su cuantía, se ha procedido a analizar la satisfacción laboral en función del nivel de ingresos. En la literatura tradicional sobre satisfacción laboral se analiza el efecto de esta variable evaluada en su valor medio muestral, y no se tiene en cuenta que su influencia sobre la satisfacción puede variar conforme nos movemos por la distribución de ganancias. Teniendo en cuenta este posible hecho, se ha repetido el análisis por intervalos de ingresos, observándose que, efectivamente, conforme ascendemos por la distribución de los ingresos, la satisfacción laboral media aumenta. Sin embargo, dado que cada nivel de ingresos se asocia a puestos de trabajo distintos, la composición de la muestra cambia en cada intervalo de ganancias, ya que las características de las personas, sus contratos, niveles de responsabilidad, oportunidades de promoción, etc., serán distintas y, por lo tanto, también las valoraciones de los distintos componentes de la satisfacción. Por ejemplo, el análisis descriptivo indica que en el nivel más bajo de ingresos el aspecto más satisfactorio es la localización, mientras que en el nivel más alto lo es el nivel de responsabilidad. Existen, por otra parte, aspectos que no experimentan cambios, lo que puede ser un signo preocupante: ingresos y oportunidades para promocionar ocupan siempre las dos últimas posiciones, lo que es señal evidente, por una parte, de la baja remuneración que reciben los doctores en España, y por otra, de la poca relevancia de su trabajo dentro de la estructura organizativa de las empresas. En otra perspectiva distinta se situaría la baja valoración que los

doctores hacen del estatus social que les da su trabajo, bien porque la sociedad no considera importante el trabajo desarrollado por los investigadores españoles, bien porque los propios investigadores no consideran que su trabajo deba conllevar un cierto estatus social.

Al aumentar los ingresos no solo cambia la valoración relativa de los componentes de la satisfacción, sino también cuánto cambia la valoración de cada uno. Es decir, según aumentan los ingresos, aumenta la satisfacción laboral, pero este aumento no es lineal, ya que las variaciones que experimenta dependen de las ganancias de los doctores. Así, los mayores crecimientos de satisfacción laboral se dan en la parte media baja de la distribución de los ingresos (intervalos del 1 al 3), descendiendo a medida que ascendemos por la distribución, con excepción del intervalo 7. Los ingresos, a pesar de su baja valoración, lógicamente son uno de los componentes que más aumentan su valoración a medida que se asciende por la distribución, pero mientras que en la parte baja de la distribución la estabilidad en el empleo o las condiciones laborales se encuentran entre los aspectos que más ven incrementado su valor, en la parte alta lo son el estatus social o el nivel de responsabilidad. Por lo tanto, el análisis por niveles de ingresos se muestra relevante a la hora de aproximar situaciones laborales diferentes con identificaciones distintas de los componentes que son más importantes para el trabajador.

Si se analiza el conjunto de la distribución de ganancias (intervalos 1 y 7), son los aspectos más cercanos al puesto de trabajo los que más incremento experimentan (estabilidad en el empleo, ingresos y condiciones laborales). La satisfacción que menos crece es la relativa al reto intelectual, y dado que ocupa una posición media en las valoraciones relativas, parece indicar que el trabajo desarrollado por los doctores en España no requiere de las habilidades y competencias adquiridas durante su formación, de tal for-

ma que sus trabajos son menos creativos y más rutinarios (administrativos o de organización) o, por otra parte, puede indicar que no se encuentran muy relacionados con su formación. Quizás esta poca valoración del reto intelectual se encuentre relacionada con la poca satisfacción que aporta al doctor su producción científica.

Por último, el análisis por intervalos de ganancias ha permitido identificar que si bien la satisfacción laboral crece conforme aumentan los ingresos, este aumento va disminuyendo progresivamente, llegando a producirse reducciones en los valores de algunos de sus componentes en los últimos intervalos. Este hecho parece indicar que el trabajo desarrollado por los doctores que ocupan puestos de trabajo asociados a mayores ingresos y, por lo tanto, a mejores condiciones laborales, no satisface adecuadamente sus expectativas profesionales, lo que constituye un indicador de la posible falta de adecuación de los contenidos de los cursos de doctorado (dadas, además, las bajas significatividades encontradas en las variables que miden la adecuación de la formación al puesto de trabajo en las estimaciones de los intervalos superiores de ganancias) y de la gestión de recursos humanos por parte de las empresas a las expectativas profesionales de los doctores. Quizás el mejor exponente de este problema es el descenso en la valoración que los doctores hacen del reto intelectual en los últimos intervalos de ganancias, teniendo en cuenta, además, que en los dos últimos tramos de ganancias se encuentran casi una cuarta parte de los entrevistados.

En resumen, si bien la valoración global es media-alta, el análisis por intervalos de ganancia permite identificar que a medida que crecen los ingresos crece la satisfacción laboral, pero con una tasa de crecimiento que se reduce conforme aumentan las ganancias, reflejando que existe un fuerte efecto composición en la valoración de la satisfacción laboral: las mejoras que los doctores experimentan en el desarrollo de su trabajo

en las primeras etapas de su progresión profesional, lo que les lleva a incrementar de forma notable su satisfacción, se ven frenadas a partir de ciertos niveles de ingresos, lo cual puede ser un preocupante indicador de la falta de adecuación entre el trabajo desarrollado por los doctores y las expectativas profesionales que poseen como mano de obra con la más alta cualificación. Este hecho puede traducirse en un mal aprovechamiento de sus capacidades productivas y, por lo tanto, del rendimiento que la sociedad y los gobiernos esperan de la inversión realizada en su formación.

BIBLIOGRAFÍA

- Allen, Jim y Rolf van der Velden (2001). «Educational Mismatches versus Skill Mismatches: Effects on Wages, Job Satisfaction, and On-the-job Search». *Oxford Economic Paper*, 53(3): 434-452.
- Auriol, Laudeline (2007). «Labour Market Characteristics and International Mobility of Doctorate Holders. Results for seven countries». OECD Science, technology and industry working papers, 2.
- (2010). «Careers of Doctorate Holders: Employment and Mobility Patterns». OECD Science, technology and industry working papers, 4.
- Bender, Keith; Susan M. Donohue y John S. Heywood (2005). «Job Satisfaction and Gender Segregation». *Oxford Economic Papers*, 57(3): 479-496.
- Brooks, Rachele y Donna Heiland (2007). «Accountability, Assessment and Doctoral Education: Recommendations for Moving Forward». *European Journal of Education*, 42(3): 351-362.
- Canal, José F. y Manuel Antonio Muñiz (2012). «Professional Doctorates and the Careers: Present and Future. The Spanish Case». *European Journal of Education*, 47(1): 153-171.
- y César Rodríguez (2011). «Wage Differences among PhDs by Area of Knowledge: Are Science Areas better Paid than Humanities and Social Ones? The Spanish Case». *Journal of Education and Work*, DOI: 10.1080/13639080.2011.638623.
- Cruz, Laura y Luis Sanz (2005). «The Employment of PhDs in Firms: Trajectories, Mobility and Innovation». *Research Evaluation*, 14(1): 57-69.
- Cumming, Jim (2010). «Doctoral Enterprise: A Holistic Conception of Evolving Practices and Arrangements». *Studies in Higher Education*, 35(1): 25-39.
- Enders, Jurgen (2002). «Serving Many Masters: The PhD on the Labour Market, the Everlasting Need or Inequality, and the Premature Death of Humboldt». *Higher Education*, 44: 493-517.
- Fabra, M. Eugenia y César Camisón (2008). «Ajuste entre el capital humano del trabajador y su puesto de trabajo como determinante de la satisfacción laboral». *Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración*, 76: 129-140.
- y — (2009). «Direct and Indirect Effects of Education on Job Satisfaction: A Structural Equation Model for the Spanish Case». *Economics of Education Review*, 28: 600-610.
- Freeman, Richard (1976). *The Overeducated American*. New York: Academic Press.
- García, José; Francisco Mas y José Polo (2010). «Which Firms want PhDs? The Effect of the University-industry Relationship on the PhD Labour Market». *Xarxa de Referencia en Economia Aplicada*, Working Paper 2.
- García, Adela y Rolf van der Velden (2008). «Competencies for Young European Higher Education Graduates: Labor Market Mismatches and their Payoffs». *Higher Education*, 55: 219-239.
- Häyrynen-Alestalo, Marja y Ulla Peltola (2006). «The Problem of a Market-oriented University». *Higher Education*, 52: 251-281.
- Johnson, Gloria J. y Wesley R. Johnson (2000). «Perceived Over-qualification and Dimensions of Job Satisfaction: A Longitudinal Analysis». *Journal of Psychology*, 34: 537-555.
- Lee, Hsing-fen; Marcela Miozzo y Philippe Laredo (2010). «Career Patterns and Competences of PhDs in Science and Engineering in the Knowledge Economy: The Case of Graduates from a UK Research-Based University». *Research Policy*, 39: 869-881.
- Loke, Edwin A. (1976). «The Nature and Causes of Job Satisfaction». En: M. D. Dunnette (ed.), *Handbook of Industrial and Organizational Psychology*, Chicago: Rand-McNally.
- Mangematin, Vicent (2000). «PhD Job Market: Professional Trajectories and Incentives during the PhD». *Research Policy*, 29: 741-756.
- ; Nadine Mandran y André Crozet (2000). «Careers of PhDs in Social Science in France: The Influ-

- ce of how the Research Was Done». *European Journal of Education*, 35(1): 111-124.
- Mora, José G.; Adela García y Luis E. Vila (2007). «Job Satisfaction among Young European Higher Education Graduates». *Higher Education*, 53: 29-59.
- ; Luis E. Vila y Adela García (2005). «European Higher Education Graduates and Job Satisfaction». *European Journal of Education*, 40(1): 36-44.
- Raddon, Arwen y Johnny Sung (2009): «The Career Choices and Impact of PhD Graduates in the UK: A Synthesis Review». *Science in Society Programme*. Swindon: ESRC and RCUK.
- Recotillet, Isabelle (2007). «PhD Graduates with Post-doctoral Qualification in the Private Sector: Does It Pay Off?». *Labour* 21 (3): 473-502.
- Rose, Michael (2001). «Disparate Measures in the Workplace—Quantifying overall Job Satisfaction». Contribución presentada en el 2001 BHPS Research Conference, Colchester.
- Rosenthal, Robert; Ralph L. Rosnow y Donald B. Rubin (2000). *Contrasts and Effect Sizes in Behavioral Research: A Correlational Approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sanz, Luis (2004). «El sistema español de investigación: tendencias y escenarios de crecimiento hasta 2015». Centro Superior de Investigaciones Científicas. Unidad de Políticas Comparadas. Documento de Trabajo 04.
- Schwabe, Markus (2011). «The Careers Paths of Doctoral Graduates in Austria». *European Journal of Education*, 46 (1): 153-168.
- Schomburg, Harald (2007). «The Professional Success of Higher Education Graduates». *European Journal of Education*, 42 (1): 35-57.
- Silvana, Annamaria (2008). «New Forms of International Cooperation in Doctoral Training: Internationalisation and the International Doctorate - One Goal, Two Distinct Models». *Higher Education in Europe*, 33 (1): 3-25.
- Spector, Paul E. (1997). *Job Satisfaction: Application, Assessment, Causes, and Consequences*. London: Sage.
- Thune, Taran (2009). «Doctoral Students on the University–industry Interface: A Review of the Literature». *Higher Education*, 58: 637-651.
- Vila, Luis; Adela García y José Ginés Mora (2007). «The Distribution of Job Satisfaction among Young European Graduates: Does the Choice of Study Field Matter?». *The Journal of Higher Education*, 78(1): 97-118.

RECEPCIÓN: 12/07/2012

REVISIÓN: 20/11/2012

APROBACIÓN: 14/01/2013

APÉNDICE

Tabla A1. Estadísticos descriptivos

	Intervalo 1		Intervalo 2		Intervalo 3		Intervalo 4		Intervalo 5		Intervalo 6		Intervalo 7			
	Med.	Desv. Tip.	Med.	Desv. Tip.	Med.	Desv. Tip.	Med.	Desv. Tip.	Med.	Desv. Tip.	Med.	Desv. Tip.	Med.	Desv. Tip.		
<i>Características del individuo</i>																
Edad	40,61	7,66	36,41	7,03	38,48	7,28	40,38	6,98	41,70	7,14	42,93	7,10	44,12	6,92	44,85	7,48
Hombre	0,55	0,50	0,39	0,49	0,48	0,50	0,54	0,50	0,58	0,49	0,62	0,48	0,65	0,48	0,76	0,42
<i>Formación e investigación</i>																
Ciencias naturales	0,29	0,45	0,33	0,47	0,36	0,48	0,32	0,47	0,28	0,45	0,27	0,44	0,20	0,40	0,13	0,34
Ingeniería y tecnología	0,10	0,30	0,08	0,26	0,09	0,29	0,11	0,31	0,12	0,32	0,10	0,30	0,09	0,29	0,10	0,30
Ciencias médicas	0,23	0,42	0,14	0,34	0,12	0,33	0,16	0,37	0,21	0,41	0,25	0,43	0,39	0,49	0,55	0,50
Ciencias agrícolas	0,04	0,20	0,04	0,20	0,05	0,21	0,06	0,23	0,04	0,19	0,04	0,18	0,02	0,15	0,01	0,12
Ciencias sociales	0,21	0,41	0,21	0,41	0,21	0,41	0,22	0,41	0,24	0,43	0,23	0,42	0,19	0,39	0,17	0,37
Humanidades	0,14	0,34	0,21	0,41	0,17	0,37	0,14	0,35	0,11	0,31	0,12	0,33	0,10	0,30	0,04	0,20
Libros	1,77	3,25	1,59	3,02	1,62	2,87	1,78	3,40	1,88	3,29	1,82	3,07	2,07	4,01	1,91	3,62
Artículos	5,69	7,24	5,44	6,91	5,41	6,39	5,94	6,81	6,06	7,67	6,02	7,76	5,71	7,33	5,48	8,62
Patentes	0,06	0,24	0,04	0,21	0,06	0,24	0,06	0,24	0,07	0,26	0,06	0,24	0,06	0,25	0,06	0,23
<i>Características del trabajo</i>																
Empresa privada	0,15	0,35	0,23	0,42	0,14	0,34	0,09	0,29	0,11	0,31	0,11	0,31	0,13	0,33	0,24	0,42
Sector público	0,36	0,48	0,24	0,43	0,33	0,47	0,37	0,48	0,36	0,48	0,35	0,48	0,44	0,50	0,51	0,50
Universidad	0,45	0,50	0,47	0,50	0,48	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	0,51	0,50	0,40	0,49	0,21	0,41
IPAL	0,04	0,20	0,06	0,23	0,05	0,22	0,04	0,20	0,03	0,16	0,03	0,17	0,03	0,18	0,05	0,21
Contrato fijo	0,72	0,45	0,38	0,49	0,58	0,49	0,77	0,42	0,88	0,32	0,91	0,29	0,91	0,29	0,91	0,28
Tiempo completo	0,94	0,24	0,78	0,41	0,95	0,22	0,97	0,18	0,98	0,15	0,98	0,15	0,98	0,15	0,97	0,18
Antigüedad	9,89	7,98	4,58	5,79	7,72	6,96	10,00	7,36	11,45	7,33	13,27	7,90	13,76	8,22	13,37	8,70

Tabla A1. Estadísticos descriptivos (continuación)

	Intervalo 1		Intervalo 2		Intervalo 3		Intervalo 4		Intervalo 5		Intervalo 6		Intervalo 7			
	Med.	Desv. Tip.	Med.	Desv. Tip.	Med.	Desv. Tip.	Med.	Desv. Tip.	Med.	Desv. Tip.	Med.	Desv. Tip.	Med.	Desv. Tip.		
<i>Relación entre los estudios de doctorado y el trabajo</i>																
Alto	0,60	0,49	0,55	0,50	0,60	0,49	0,64	0,48	0,63	0,48	0,64	0,48	0,61	0,49	0,55	0,50
Normal	0,22	0,41	0,21	0,41	0,21	0,41	0,20	0,40	0,24	0,42	0,21	0,41	0,24	0,43	0,25	0,43
Bajo	0,18	0,38	0,24	0,43	0,19	0,39	0,16	0,36	0,14	0,35	0,15	0,36	0,15	0,36	0,20	0,40
<i>Relación entre el nivel de cualificación y el trabajo</i>																
Adecuadamente cualificado	0,56	0,50	0,50	0,50	0,55	0,50	0,51	0,50	0,51	0,50	0,47	0,50	0,56	0,50	0,71	0,45
Sobrecualificado	0,44	0,50	0,50	0,50	0,45	0,50	0,49	0,50	0,49	0,50	0,53	0,50	0,44	0,50	0,29	0,45
Adecuadamente educado	0,44	0,50	0,34	0,47	0,43	0,49	0,39	0,49	0,39	0,49	0,39	0,49	0,45	0,50	0,58	0,49
Sobreeducado	0,56	0,50	0,66	0,47	0,57	0,49	0,61	0,49	0,61	0,49	0,61	0,49	0,55	0,50	0,42	0,49
<i>Ingresos (euros)</i>																
Menos de 20.000	0,15	0,35														
Desde 20.001 hasta 30.000	0,25	0,43														
Desde 30.001 hasta 35.000	0,16	0,37														
Desde 35.001 hasta 40.000	0,14	0,35														
Desde 40.001 hasta 45.000	0,11	0,31														
Desde 45.001 hasta 50.000	0,08	0,27														
Más de 50.000	0,12	0,33														
Número de observaciones	12.193		1.797		3.004		1.970		1.706		1.306		942		1.468	
Intervalo 1 = Menos de 20.000 euros; Intervalo 2 = Desde 20.001 hasta 30.000 euros; Intervalo 3 = Desde 30.001 hasta 35.000 euros; Intervalo 4 = Desde 35.001 hasta 40.000 euros; Intervalo 5 = Desde 40.001 hasta 45.000 euros; Intervalo 6 = Desde 45.001 hasta 50.000 euros; Intervalo 7 = Más de 50.000 euros.																

Diferencias socioeconómicas en el bajo peso al nacer: revisitando enfoques epidemiológicos

Socioeconomic Differences in Low Birth Weight: Revisiting Epidemiological Approaches

Sol Juárez y Bárbara A. Revuelta Eugercios

Palabras clave

Peso al nacer

- Salud reproductiva
- Estatus socioeconómico
- Ocupación
- Educación

Key words

Birth Weight

- Reproductive Health
- Socioeconomic Status
- Occupation
- Education

Resumen

El enfoque epidemiológico aplicado al estudio de las desigualdades sociales en salud se caracteriza por una aproximación unidimensional a la realidad social, utilizando indistintamente la información sobre ingresos, ocupación y educación para identificar las diferencias sociales. Este trabajo cuestiona dicha asunción; analiza el impacto de la educación y la ocupación de los padres en la salud de sus hijos, utilizando el indicador del bajo peso al nacer. Demostramos que la ocupación y la educación, aunque relacionadas, no deben ser utilizadas de manera intercambiable. Asimismo, este trabajo cuestiona el enfoque tradicional de la epidemiología, que considera exclusivamente la información materna en el estudio de la salud perinatal. Comprobamos que, aunque influya ligeramente más la información socioeconómica de la madre, ambos padres tienen un papel fundamental en el peso al nacer de sus hijos.

Abstract

Epidemiological perspectives applied to the study of socioeconomic inequalities in health are characterized by a one-dimensional approach to social differences, as income, occupation, and education are used as interchangeable variables to capture social inequalities. This paper calls into question this assumption by exploring the impact of parent's education and occupation on their newborns' health status, using the low birth weight indicator. We show that occupation and education, although related, should not be used as interchangeable. This study also challenges the traditional perspective in epidemiology of studying perinatal outcomes focusing exclusively on mother's information, as it shows that, despite the slightly higher influence of the mother's socioeconomic information, both parents have a key role on their newborn's birthweight.

Cómo citar

Juárez, Sol y Bárbara A. Revuelta Eugercios (2013). «Diferencias socioeconómicas en el bajo peso al nacer: revisitando enfoques epidemiológicos». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 144: 73-96.
(<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.144.73>)

La versión en inglés de este artículo puede consultarse en <http://reis.cis.es> y <http://reis.metapress.com>

Sol Juárez: Lund University (Suecia) | sol.juarez@ekh.lu.se

Bárbara A. Revuelta Eugercios: Lund University (Suecia) | barbara.revuelta@ekh.lu.se

INTRODUCCIÓN¹

Las diferencias en el estado de salud basadas en factores socio-económicos constituyen un problema de salud pública cuyo estudio han abordado muchos trabajos de investigación. Mientras los epidemiólogos se han concentrado en definir correctamente las medidas de salud, relativamente menos esfuerzo se ha dirigido hacia el instrumento utilizado para identificar las desigualdades sociales. La práctica habitual para medir el estatus socio-económico ha sido, y todavía es, la utilización indistinta de la información de educación, ocupación y renta, a pesar de las duras críticas que se han formulado desde la sociología hacia esta práctica. Las razones que justifican la aproximación epidemiológica descansan, por un lado, en la escasez de fuentes con el nivel de detalle que requieren las propuestas sociológicas y, por otro lado, en el hecho de que las clasificaciones compuestas de diferentes variables no responden a los intereses epidemiológicos, más orientados a la identificación de poblaciones y factores de riesgo sobre los que llevar a cabo intervenciones específicas.

Esta simplificación es particularmente cuestionable cuando se estudian desigualdades en salud en general, y en salud reproductiva de forma particular. Los supuestos de unidimensionalidad (el uso de una única variable socio-económica) e intercambiabilidad (la asociación del mismo significado a todas las variables socio-económicas) inherentes a la aproximación epidemiológica resultan particularmente problemáticas para poblaciones en edades reproductivas, dado que las variables utilizadas para definir el estatus socio-económico muestran más probablemente un desajuste entre sí. Además, cuando se estudia la salud reproductiva, los

epidemiólogos tienden a utilizar exclusivamente variables de las madres, obviando la importancia de las variables familiares, que son la piedra fundacional de las aproximaciones sociológicas.

Este artículo contribuye al debate actual mediante la comprobación empírica de algunas de las críticas de la sociología al análisis de las desigualdades en salud evaluando un resultado perinatal específico: el bajo peso al nacer (BPN). En primer lugar, estudiaremos hasta qué punto una aproximación unidimensional al estudio de la condición socio-económica que, además, utiliza indistintamente las diferentes variables disponibles, puede afectar al análisis de las diferencias sociales en salud. Para ello, valoraremos el impacto relativo de la información más habitualmente utilizada (ocupación y educación). En segundo lugar, introduciremos la información del padre, evaluando las diferencias en la probabilidad de dar a luz un niño de bajo peso al nacer de acuerdo con la información paterna o materna y estudiando si la aportación es redundante o complementaria.

ESTADO DE LA CUESTIÓN

Problemas para medir diferencias socio-económicas en salud

La preocupación de la salud pública por la existencia de diferencias en salud en función del estatus socio-económico ha suscitado un animado debate entre los defensores de la explicación psicosocial, según la cual las desigualdades en salud operan a través de la adopción de comportamientos perjudiciales (Marmot y Wilkinson, 2001; Wilkinson y Pickett, 2006), y los defensores de la explicación neomaterialista, que subraya «la relación entre la situación socio-económica y el acceso a condiciones materiales tangibles» (traducción de las autoras) (Lynch *et al.*, 2000). La operacionalización del estatus socio-económico, que debería situarse por

¹ Las autoras agradecen la financiación recibida del Centre for Economic Demography, Lund University, y la evaluación de los dos revisores anónimos de la *REIS* que ayudaron a mejorar el artículo.

derecho propio en el centro del debate, no ha sido abordada por ninguna de las explicaciones, dado que ambas, en último extremo, tienden a depender de la renta como uno de los principales indicadores de desigualdad social (Lynch *et al.*, 2000).

Mientras diversos trabajos han tratado de evaluar el efecto relativo de algunas de estas medidas para la investigación en salud (Kunst y Mackenbach, 2000; Duncan *et al.*, 2002; Galobardes *et al.*, 2007), la fuerte asociación entre renta, ocupación y educación ha llevado a los investigadores a aceptar tácitamente el uso de aquella que esté disponible para «controlar por» estatus socio-económico. Distintas disciplinas han mostrado preferencias particulares por una variable u otra (los economistas de la salud tienden a concentrarse en la renta, mientras que epidemiólogos y demógrafos tienden a favorecer la educación y la ocupación), pero su uso indistinto es muy común en la investigación sobre desigualdades de salud (Galobardes *et al.*, 2007).

Algunos epidemiólogos han cuestionado el uso indistinto de estas variables bajo un término general de «estatus socio-económico», afirmando que las variables en realidad se refieren a diferentes dimensiones de la estratificación social, y que su uso individual no puede captar toda su complejidad (Kunst y Mackenbach, 2000; Galobardes *et al.*, 2007; Pampel *et al.*, 2010). Sin embargo, la mayor parte de la crítica procede de la sociología, ya que las conceptualizaciones de estatus socio-económico y de clase social se originaron en esta disciplina (Martikainen, 1995; Torssander y Eriksson, 2010). Para los sociólogos, la educación, la renta, etc., pueden ilustrar otras dimensiones de la estratificación social, pero la clasificación socio-económica se construye solo a través de una detallada información ocupacional (Goldthorpe, 1987; Wright, 1997). La crítica principal se fundamenta, en cualquier caso, en las limitaciones inherentes a una aproximación basada exclusivamente en atributos indivi-

duales, toda vez que las variables individuales, tales como la educación, la ocupación o la renta, no pueden captar la dimensión relacional de las desigualdades sociales (es decir, la posición de un individuo en las relaciones sociales), dimensión que constituye uno de los principales intereses de la sociología. Este uso ha llevado recientemente a que algunos investigadores hayan defendido las clasificaciones originales de clase y estatus para estudiar desigualdades en salud dentro de un marco sociológico (Goldthorpe, 2012).

Sin embargo, aun cuando las medidas relacionales (sociológicas) pueden ayudarnos a comprender mejor el gradiente social, dos razones impiden su uso generalizado en la literatura epidemiológica. En primer lugar, las clasificaciones de estatus socioeconómico y clase social requieren información muy detallada sobre las condiciones y características de la ocupación, que no se registran de manera habitual en la mayor parte de las fuentes. Esto limita la aplicabilidad de categorías sociológicas puras en la mayor parte de las fuentes de datos. En segundo lugar, las medidas relacionales son de gran importancia para la investigación sociológica, pero no responden a las preguntas de investigación que se hace la epidemiología, orientada a identificar factores y poblaciones de riesgo a través de sus atributos individuales para informar políticas públicas. Por tanto, la mayor parte de la investigación no sociológica en desigualdades de salud se aproxima unidimensionalmente a los atributos individuales.

La salud perinatal ha suscitado un debate particularmente complejo porque, aunque la literatura se ha concentrado fundamentalmente en características socio-económicas maternas, ambos padres contribuyen al bienestar del niño. El peso al nacer es uno de los indicadores más importantes en epidemiología. Por una parte, está condicionado por la dotación genética, el estatus nutricional y los estilos de vida de los padres (Shiono *et al.*, 1997), algunos de los cuales dependen

de sus circunstancias socio-económicas (Wardle y Steptoe, 2003; Øvrum, 2011); y, por otro lado, es un predictor de la salud futura del recién nacido, dado que está fuertemente asociado al bienestar a lo largo de la vida. Específicamente, el bajo peso al nacer (BPN), definido por debajo de los 2.500 gramos, se ha asociado a la mortalidad neonatal, infantil (Wilcox y Russell, 1983; Rundle *et al.*, 1996) e incluso adulta (Risner *et al.*, 2011), así como a morbilidades que se manifiestan a lo largo de la vida, tales como obesidad, enfermedades cardíacas, diabetes tipo 2, hipertensión, síndrome metabólico, así como habilidades cognitivas reducidas (Barker, 1995; Leon *et al.*, 1998; Breslau *et al.*, 2001; Gillman, 2004; Tong *et al.*, 2006; Risner *et al.*, 2011)

Estatus socio-económico y resultados reproductivos

Los supuestos de intercambiabilidad y unidimensionalidad en edades reproductivas

La literatura epidemiológica ha estudiado los problemas asociados al supuesto de intercambiabilidad. Algunas investigaciones han encontrado efectos independientes entre las variables socioeconómicas (Geyer *et al.*, 2006; Martikainen *et al.*, 1995; Torssander y Eriksson, 2010), otras han sugerido considerar distintos indicadores en diferentes edades y medidas de salud teniendo en cuenta la aproximación al curso de la vida (Kuh y Schloomo, 2004; Galobardes *et al.*, 2007). En la práctica, se asume que cualquier variable socioeconómica puede darnos información de las otras suponiendo que todas ellas están relacionadas. Así, la renta se asociaría a la educación alcanzada, al ser el capital social necesario para colocar a los individuos en una determinada situación ocupacional.

Desafortunadamente, este supuesto no siempre se mantiene para la población en general y es especialmente problemático cuando se estudia la situación socio-econó-

mica de las mujeres y sus resultados reproductivos. Detrás de la falta de correspondencia entre las variables socioeconómicas pueden subyacer dos situaciones. En primer lugar, la salud de la madre está afectada por las condiciones de nutrición, estilo de vida y comportamientos, asociados de manera diferente a los indicadores socio-económicos. Por ejemplo, la educación puede tener un mayor impacto en el estilo de vida (evitando el tabaco y favoreciendo hábitos de vida saludables, como el ejercicio regular y una dieta equilibrada) que la ocupación o la renta, que, en cambio, reflejarían las oportunidades materiales. Además, una determinada ocupación podría implicar un mayor estrés, con independencia del nivel educativo correspondiente. En segundo lugar, podría haber un desajuste estructural en el mercado laboral que afectara la relación entre ocupación, educación y renta. Cuando la movilidad social ascendente en un corto periodo de tiempo no va acompañada de un incremento similar en las oportunidades laborales, es posible que individuos con alta cualificación se vean obligados a trabajar por debajo de su nivel de cualificación (Serracant Melendres, 2005: 200). Si la educación no garantiza una cierta ocupación y renta, en términos prácticos las variables pueden adoptar un significado distinto; por ejemplo, para un individuo infraempleado, el hecho de tener un trabajo que exija poca cualificación puede impedirle obtener los beneficios en salud que una educación universitaria teóricamente le concedería. Este desajuste podría ser más evidente en la población en edades reproductivas, dado que el empleo óptimo (y una renta representativa) puede no haberse alcanzado, aun cuando ya se haya finalizado el periodo formativo. Este efecto podría ser más intenso en las mujeres en edades reproductivas, puesto que tienen que desarrollar su carrera profesional en paralelo a su proyecto reproductivo. Mientras que para algunas mujeres el proyecto familiar puede determinar los ritmos y las se-

cuencias de la trayectoria laboral, para otras, las oportunidades laborales pueden condicionar el acceso a la maternidad (Bai-zán, 2006; Cordero, 2009). Además, las mujeres en edades reproductivas tienen más probabilidades de estar empleadas a jornada parcial (para compaginar el cuidado de los niños), de estar fuera del mercado laboral y de sufrir penalizaciones salariales producidas por su ausencia del mercado laboral (Tidjens, 2002; Staff y Mortimer, 2011; Moreno, 2008). En los países del sur de Europa, como España o Italia, el desajuste entre educación y ocupación se potencia por la reducida integración laboral femenina, derivada de la falta de políticas públicas dirigidas a combinar la maternidad y el empleo, así como por la pervivencia del modelo del único proveedor o «*breadwinner*» (Goodin *et al.*, 2000; Muffels *et al.*, 2002; Moreno, 2008).

Los problemas asociados al uso de la ocupación y la educación como indicadores socio-económicos en mujeres en edades reproductivas ofrecen, por tanto, respaldo a la preferencia epidemiológica por la educación maternal. De hecho, la educación de la madre se considera como la dimensión socio-económica que mejor predice la salud materno-infantil (Kramer *et al.*, 2000), dado que influye en el conocimiento de estilos de vida más sanos y la disposición a tenerlos en cuenta (Ross y Mirowsky, 1999). Sin embargo, mientras algunos estudios utilizan solo la información sobre la educación (Mortensen *et al.*, 2009), muchos más utilizan la ocupación o la renta, obviando los problemas potenciales señalados con anterioridad (Ronda *et al.*, 2009; Rodríguez *et al.*, 1995; Meyer *et al.*, 2008; Dubois y Girard, 2006; Xue *et al.*, 2008). Desafortunadamente, pocos estudios han utilizado ambos (Castro, 2010; Calling *et al.*, 2011; Jansen *et al.*, 2009; Melve y Skjaerven, 2003) o enfatizado la importancia de incluir diferentes dimensiones de la estratificación social al estudiar la salud perinatal.

La contribución de los padres

A los problemas de unidimensionalidad e intercambiabilidad de las variables socio-económicas, en el estudio de las diferencias socioeconómicas en bajo peso al nacer se añade otro, consistente en la sistemática falta de consideración de la contribución del padre, análoga a su exclusión de los estudios de fecundidad (Martín-García, 2008). En contraposición a la literatura sociológica sobre estatus socio-económico y clase social, que utiliza la información del padre como una variable familiar, la literatura epidemiológica sobre el peso al nacer apenas ha considerado la importancia de la figura del padre. Ciertamente, las dificultades que entraña el uso de la ocupación de la madre, debidas al frecuente desajuste entre la carrera familiar y profesional, podrían haber sugerido el uso de la ocupación del padre. Sin embargo, apenas se han realizado esfuerzos para tratar de evaluar su contribución específica, como parte de la información familiar o en tanto que individuo directamente involucrado en la vida del niño. En cambio, se han dedicado más esfuerzos a medir la edad del padre o sus medidas físicas, tales como su propio peso al nacer, su altura o su masa corporal (Zhu *et al.*, 2005; Miletic *et al.*, 2007; Klebanoff, 2008; Shah, 2010) en relación al peso del niño. Algunos estudios han analizado la asociación entre la ocupación del padre y el peso al nacer del niño, pero la discusión no se centraba en la estratificación social, sino en el efecto de la exposición ocupacional a sustancias perjudiciales por la salud (Mjøn *et al.*, 2006; Milham y Ossiander, 2008).

Por último, mientras la ocupación del padre se ha utilizado ocasionalmente como un control adicional, hay pocos estudios en los que se haya añadido la educación del padre (Parker y Schoendorf, 1992; Blumenshine, 2011). Una razón de la ausencia de información del padre en la investigación sobre resultados perinatales podría radicar en la asunción de homogamia ocupacional familiar, y en la asociación más clara entre el es-

tatus socio-económico de la madre y las medidas de salud.

En conclusión, la aproximación sociológica tiene mucho que aportar a otras disciplinas, si bien sus propuestas no permiten abordar los temas de salud de la manera requerida por otras disciplinas. Los epidemiólogos, economistas y demógrafos tienen distintas razones para justificar sus conceptualizaciones sobre el estatus socio-económico, pero sus perspectivas podrían enriquecerse mediante la inclusión de las críticas planteadas desde la sociología. Es necesario un análisis basado en atributos individuales que examine las desigualdades en salud desde una perspectiva multi-dimensional.

MATERIAL Y MÉTODOS

Base de datos

Este estudio ha utilizado microdatos procedentes de las estadísticas vitales españolas (*Movimiento Natural de la Población, MNP*) para el año 2010, proporcionadas por el Instituto Nacional de Estadística (INE), que contienen información a nivel individual sobre todos los nacimientos ocurridos en España de mujeres nativas e inmigrantes durante ese año.

Criterios de selección y tamaño muestral

El número total de nacimientos ocurridos en 2010 fue de 486.575. Para este artículo, hemos utilizado solo los nacidos vivos con información sobre peso al nacer. Los niños que no presentaban información sobre el padre (2.834) han sido eliminados del análisis, dado que nuestro objetivo es estudiar solo los casos en los que la influencia de los dos progenitores pudiera ser medida. Estos cuatro criterios redujeron el número original a 440.619.

Variables

La variable dependiente en nuestro análisis es el bajo peso al nacer, definido según la literatura (por debajo de 2.500 gramos, o 5lb 8oz). Se han utilizado cuatro indicadores socio-económicos: la educación y ocupación del padre y de la madre. Para el máximo nivel educativo alcanzado, hemos dividido las once categorías originales en cuatro niveles: educación primaria (incluyendo a los analfabetos, <5 años de escolarización y primaria incompleta); educación secundaria (incluyendo la enseñanza secundaria obligatoria y bachillerato, así como la formación profesional media y superior); educación universitaria (diplomaturas o licenciaturas y estudios de doctorado); y una categoría residual para agrupar aquellos casos sin información sobre educación. Este último grupo supone una proporción muy pequeña de la muestra (3,12% de las madres y 6,24% de los padres).

Se han utilizado distintas categorizaciones de ocupación en la literatura. Un estudio utilizó las categorías originales, tal y como aparecen en el boletín de parto (Ronda *et al.*, 2009), mientras que otros estudios han propuesto diferentes clasificaciones. Por ejemplo, Rodríguez *et al.* (1995) distinguieron tres para hombres y mujeres (trabajo fuera del hogar/ama de casa/otros para las madres y trabajo manual/no manual/otros para los padres); Salvador *et al.* (2007) usaron dos para padres (manual/no manual) y Villalbí *et al.* (2007) dos para madres (trabajo remunerado/ama de casa); Castro (2010) diferenció tres para madres (inactivas/profesionales/otros), y dos para hombres (profesionales/no profesionales). Dado que nuestra meta era evaluar el efecto general de los diferentes niveles de ocupaciones y el efecto de interacciones con la educación, necesitábamos una categoría simplificada que cumpliera nuestros objetivos de modelado e interpretación. Además, la ausencia de suficiente información sobre las condiciones laborales

TABLA 1. Clasificación de ocupaciones propuesta, distribución de madres y padres y odds ratios sin ajustar (OR) e intervalos de confianza (IC-95%) del riesgo de bajo peso al nacer

	Ocupación de la madre			Ocupación del padre		
	N(%)	OR	IC-95%	N(%)	OR	IC-95%
Alta cualificación						
Directores de empresas públicas y privadas	14.805 (3,36)	0,90	[0,83, 0,97]	23.632 (5,36)	0,96	[0,90, 1,03]
Técnicos, científicos e intelectuales	60.402 (13,71)	0,85	[0,81, 0,89]	57.589 (13,07)	0,90	[0,85, 0,95]
Técnicos y profesionales de apoyo	33.238 (7,54)	0,95	[0,90, 1,00]	35.500 (8,06)	0,97	[0,91, 1,03]
Cualificaciones medias						
Trabajadores administrativos	89.267 (20,26)			35.943 (8,16)		
Fuerzas armadas	2.831 (0,64)	1,00	[0,86, 1,17]	10.360 (2,35)	0,93	[0,85, 1,02]
Lower qualifications						
Hotelería	76.108 (17,27)	1,09	[1,05, 1,14]	60.930 (13,83)	1,11	[1,05, 1,17]
Empleados cualificados en agricultura y pesca	5.102 (1,16)	1,11	[0,99, 1,24]	15.632 (3,55)	1,08	[0,99, 1,16]
Artesanos y trabajadores cualificados en alguna industria	6.131 (1,39)	1,10	[0,99, 1,23]	69.596 (15,8)	1,15	[1,10, 1,22]
Operadores de maquinarias e instalación	3.473 (0,79)	1,20	[1,06, 1,37]	49.826 (11,31)	1,12	[1,06, 1,18]
Trabajadores no cualificados	29.713 (6,74)	1,19	[1,13, 1,25]	47.771 (10,84)	1,15	[1,09, 1,22]
Estudiantes	6.240 (1,42)	1,24	[1,13, 1,37]	1.627 (0,37)	1,19	[0,98, 1,45]
Fuera del mercado laboral						
Amas de casas	97.246 (22,07)	1,17	[1,13, 1,22]	2.409 (0,55)	1,32	[1,13, 1,55]
Pensionistas	1.009 (0,23)	1,86	[1,52, 2,28]	2.298 (0,52)	1,42	[1,22, 1,66]
<i>Missing</i>						
Desconocidos o no clasificables	15.054 (3,42)	1,20	[1,12, 1,28]	27.506 (6,24)	1,27	[1,19, 1,35]

(nivel de seguridad, promoción e incluso renta), y la situación laboral específica (posición en la escala de autoridad y control dentro del sistema productivo) en el boletín de parto nos impidió abordar alguna clasificación de estatus socio-económico o clase social, de acuerdo con las propuestas clásicas de Goldthorpe (1987) o Wright (1997) o con la adaptación realizada para España por la Sociedad Española de Epidemiología (Regidor, 2001).

En vista de lo anterior, decidimos categorizar la ocupación en seis grupos: empleo de alta cualificación; empleo de mediana cualificación²; empleo de baja cualificación; estu-

diantes; inactivos; y una categoría final con aquellos cuya ocupación no podía ser clasificada o no se reportaba. Para asegurarnos de que no se estaban mezclando ocupaciones con efectos diferentes sobre la salud perinatal dentro de una misma categoría, realizamos un análisis preliminar evaluando el efecto individual de las categorías ocupacionales proporcionadas por el boletín de partos para padres y madres. El resultado de estos análisis y las categorías resultantes de nuestra clasificación se muestran en la tabla 1. Como se puede observar, las categorías son representativas de las ocupaciones que agrupan. El grupo de individuos recogidos en el grupo «sin información» se compone tanto de aquellos cuya «ocupación no se puede clasificar» (menos del 1%) como de aquellos que no informan sobre una ocupación (3,42% de las madres y 6,24% para los padres). Aunque los desempleados podrían ser considerados en esta

² El grupo de las Fuerzas Armadas es muy heterogéneo, dado que comprende tanto individuos de alta como de baja cualificación. Por tanto, su inclusión en el rango de cualificación media trata de dar cuenta de esta composición heterogénea y del variable comportamiento de la categoría para hombres y mujeres.

categoría, dado que no hay una específica que recoja esa situación, es improbable que se estén recogiendo exclusivamente estos casos, dado que el cuestionario trata de identificar la ocupación general de los individuos y no su situación específica en el momento del nacimiento.

La inclusión de una categoría «sin información» tanto en educación como en ocupación (en lugar de importar esos casos) se deriva del hecho de que los datos que faltan en esas variables no necesariamente se distribuyen de forma aleatoria en relación con el resultado perinatal, ya que se ha mostrado que la ocupación afecta diferentemente a la probabilidad de un registro deficiente del peso al nacer y la edad gestacional (Juárez *et al.*, 2012).

Entre las variables de control, hemos incluido las variables de control generalmente utilizadas en la literatura: edad gestacional, el principal determinante del peso al nacer (Wilcox y Skjoerven, 1992); el origen geográfico de los padres, dado que los hijos de inmigrantes tienen menor probabilidad de experimentar un bajo peso al nacer (Speciale y Regidor, 2011; Juárez, 2011); la edad de la madre, dado que las edades extremas se han asociado también a recién nacidos de bajo peso (Fraser *et al.*, 1995; Odibo, Nelson *et al.*, 2006); el estado civil de la madre, puesto que las madres solteras tienen más probabilidad de dar a luz niños con bajo peso al nacer (Shah *et al.*, 2011); el orden de nacimiento, ya que los niños con paridad 1 tienden a pesar menos, en promedio, que los siguientes (Swamy *et al.*, 2012); el sexo del nacido, dado que las niñas tienden a ser más livianas que los niños (Kramer, 1987; Alexander *et al.*, 1999); y la comunidad autónoma de residencia de la madre, dado que ese es el nivel en el que se recoge la información y, por lo tanto, podrían existir variaciones regionales. Esta última inclusión fue sugerida por la inspección detallada del grupo de casos que no incluía información en la ocupación: el 99% de ellos correspondía exclusivamen-

te a las comunidades autónomas de Madrid y Cataluña.

Análisis estadístico

Hemos calculado la prevalencia del bajo peso al nacer para las variables que estudiamos, con sus intervalos de confianza al 95%. Como los cuatro indicadores socio-económicos están claramente relacionados, su asociación ha sido estudiada preliminarmente a través de sus correlaciones, que son significativas aunque solo alcanzan un máximo de 0,56. Este hecho sugiere que podrían representar distintas dimensiones de las condiciones socio-económicas y, por lo tanto, ser incluidos simultáneamente en los modelos. Para analizar las relaciones, hemos estimado regresiones logísticas con el fin de obtener los odds ratios (OR) del riesgo de dar a luz un niño con bajo peso al nacer y sus intervalos de confianza al 95%. Educación secundaria y empleo con cualificación media han sido elegidos como categorías de referencia en los modelos, dado que su posición central en ambas escalas nos permite evaluar formalmente la existencia de un gradiente. Nuestra estrategia analítica ha sido diseñada teniendo en cuenta los problemas potenciales de la multicolinealidad. En un paso inicial, las variables explicativas se han introducido individualmente en los modelos, junto con las variables de control. Se han estimado especificaciones adicionales con distintas combinaciones de variables para explorar su posible cambio de efecto. Se han incluido interacciones entre los dos indicadores socio-económicos para madre y padre (educación y ocupación) y entre los padres, con el objetivo de comprender mejor la relación entre las medidas socio-económicas de los padres.

Finalmente, para comprobar si las diferencias de registro por comunidades autónomas estaban afectando nuestras estimaciones, se realizó un análisis de sensibilidad. En primer lugar, se eliminaron los casos sin

información en las variables de educación y ocupación de la base de datos y, en segundo lugar, se eliminaron los datos de las dos comunidades autónomas con mayores problemas de registro. Ninguno de esos dos procedimientos produjo cambios sustanciales en los resultados. Por tanto, dado que las dos comunidades autónomas implicadas en la producción de los casos ausentes suponen el 30% de los nacimientos del país (e incluye las dos ciudades más grandes, Madrid y Barcelona), y los problemas no afectan a nuestras estimaciones, se han incluido todos los datos en el análisis principal para poder hacer afirmaciones sobre España, en conjunto.

RESULTADOS

España se encuentra en la segunda transición demográfica, caracterizada por un régimen de baja fecundidad. En 2010 el índice sintético de fecundidad se situaba por debajo del nivel de reemplazo (1,38³). Los datos muestran que más del 50% de los nacimientos correspondían al primer hijo, y que la edad mediana a la maternidad era de 32 años, sugiriendo un claro retraso. La tabla 2 recoge la distribución de las variables socio-económicas de interés: la mayor parte de los nacimientos correspondían a madres con educación secundaria (50%), seguidas por el 32% de madres con educación universitaria. Una estructura similar se presenta si miramos la ocupación materna, con un 27,35% de mujeres implicadas en los trabajos que requieren menos cualificación, un 20,90% en los trabajos administrativos, y el 24,61% de ellas en trabajos más cualificados. Las mujeres fuera de la población activa (fundamentalmente amas de casa) son responsables del 22,30% de los nacimientos y solo un pequeño número de madres eran estudiantes

(1,42%). Para los padres, la distribución es muy similar en educación, pero muestra cambios en la ocupación. Muchos más hombres desarrollan empleos de baja cualificación, y casi ninguno se declara fuera del mercado laboral, lo que básicamente implica que ningún hombre se identifica como encargado de labores domésticas exclusivamente. Estos números esconden, no obstante, un desajuste entre ocupación y educación dado que, por ejemplo, un 36% de las madres y un 25% de los padres alcanzan el mayor nivel educativo sin estar empleados en el nivel más alto de la escala ocupacional. En el caso español, esta situación es, hasta cierto punto, el resultado de un importante proceso de movilidad social ascendente que ha tenido lugar en unas pocas generaciones y que no ha sido acompañado de un incremento similar en las oportunidades de empleo adecuadas. Esto ha llevado a una sobrecualificación de los trabajadores (Serracant Melendres, 2005: 200), que se ven forzados a trabajar en empleos muy por debajo de su nivel de cualificación (Marcu, 2008: 152-161).

Con respecto a los indicadores perinatales, la prevalencia del bajo peso al nacer en 2010 fue del 6%, un punto por debajo del umbral indicado por la Organización Mundial de la Salud para los países desarrollados (WHO, 2004). Esta proporción refleja una tendencia creciente experimentada por muchos países desarrollados en las últimas décadas, que se explica por el incremento de nacimientos de paridad 1, el retraso de la edad a la maternidad, el uso de inducción del parto y cesáreas, y el incremento de consumo de tabaco durante el embarazo (Castro, 2010). En España, esta tendencia se ha estabilizado desde el año 2000, probablemente por la llegada de inmigrantes, que muestran una prevalencia mucho menor de bajo peso al nacer (Speciale y Regidor, 2011; Juárez, 2011).

La tabla 2 también muestra la prevalencia del bajo peso para las diferentes medidas socio-económicas estudiadas. Los padres y

³ Según el Instituto Nacional de Estadística (www.ine.es).

TABLA 2. Prevalencia de bajo peso al nacer por información socio-económica y distribución de las variables

	N (%)	Bajo peso % IC-95%		
Información de la madre				
Educación				
Primaria o inferior	61.942 (14,6)	7,86	7,67	8,10
Secundaria	221.683 (50,31)	6,61	6,50	6,71
Universitaria	143.256 (32,51)	5,27	5,15	5,39
Missing	13.738 (3,12)	6,74	6,32	7,16
Ocupación				
Alta cualificación	108.445 (24,61)	5,38	5,25	5,52
Cualificación media	92.098 (20,90)	6,05	5,90	6,20
Baja cualificación	120.527 (27,35)	6,73	6,59	6,87
Estudiantes	6.240 (1,42)	7,42	6,77	8,07
Fuera del mercado laboral	98.255 (22,30)	7,05	6,89	7,21
Missing	1.5054 (3,42)	7,15	6,74	7,56
Información del padre				
Educación				
Primaria o inferior	67.008 (15,21)	7,59	7,39	7,79
Secundaria	245.336 (55,68)	6,38	6,29	6,48
Universitaria	100.793 (22,88)	5,15	5,01	5,28
Missing	27.482 (6,24)	7,48	7,17	7,80
Ocupación				
Alta cualificación	116.721 (26,49)	5,57	5,44	5,71
Cualificación media	46.303 (10,51)	5,85	5,64	6,07
Baja cualificación	243.755 (55,32)	6,66	6,57	6,76
Estudiantes	1.627 (0,37)	7,01	5,77	8,25
Fuera del mercado laboral	4.707 (1,07)	7,97	7,19	8,74
Missing	27.506 (6,24)	7,41	7,10	7,72

madres con los niveles más bajos de educación y ocupación aparecen asociados con las mayores prevalencias de bajo peso al nacer. Por tanto, la posición académica y profesional de ambos progenitores parece relacionarse con los resultados de salud del recién nacido de manera similar. Sin embargo, antes de extraer conclusiones de esta imagen, es necesario tener en cuenta los posibles factores de confusión previamente señalados por la literatura como determinan-

tes del bajo peso al nacer y disponibles en nuestra base de datos, como son el estado civil, el lugar de nacimiento de la madre, la edad de ésta, el orden del nacido y su sexo, la edad gestacional, así como la comunidad autónoma de inscripción. Los resultados de esos controles ofrecen la penalización habitual entre mujeres solteras y cohabitantes, nativas, niñas y edades gestacionales más cortas, mientras que no muestran muchas diferencias según la edad materna.

TABLA 3. Probabilidad de dar a luz un niño con bajo peso por educación de los padres. Odds ratios (OR) e intervalos de confianza (IC-95%)

	Modelo 1 OR [IC-95%]	Modelo 2 OR [IC-95%]	Modelo 3 OR [IC-95%]	Modelo 4 OR [IC-95%]	Modelo 5 OR [IC-95%]	Modelo 6 OR [IC-95%]
Información de la madre						
Educación (ref. Secundaria)						
Primaria o inferior	1,28*** [1,23, 1,33]		1,25*** [1,19, 1,30]			
Universitarios	0,78*** [0,75, 0,81]		0,83*** [0,80, 0,87]			
Missing	1,07 [0,99, 1,16]		1,07 [0,99, 1,16]			
Ocupación (ref. Cualificación media)						
Alta cualificación		0,90*** [0,86, 0,93]	0,96 [0,92, 1,00]			
Baja cualificación		1,16*** [1,12, 1,21]	1,10*** [1,05, 1,14]			
Estudiantes		1,03 [0,92, 1,16]	1,03 [0,93, 1,17]			
Fuera del mercado laboral		1,26*** [1,21, 1,32]	1,17*** [1,12, 1,32]			
Missing		1,19*** [1,09, 1,28]	1,13** [1,04, 1,22]			
Información del padre						
Educación (ref. Secundaria)						
Primaria o inferior			1,23** [1,18, 1,28]			1,21*** [1,16, 1,26]
Universitarios			0,78*** [0,75, 0,81]			0,83*** [0,79, 0,86]
Missing			1,08* [1,01 - 1,15]			1,08* [1,01 - 1,15]
Ocupación (ref. Cualificación media)						
Alta cualificación					0,95* [0,90, 0,99]	0,990 [0,94, 1,05]
Baja cualificación					1,17*** [1,12, 1,23]	1,10*** [1,04, 1,15]
Estudiantes					1,05 [0,84, 1,31]	1,04 [0,83, 1,30]
Fuera del mercado laboral					1,35*** [1,20, 1,54]	1,25** [1,09, 1,41]
Missing					1,20*** [1,12, 1,30]	1,14** [1,05, 1,22]

Modelos ajustados por edad gestacional, estatus civil, edad de la madre, orden de nacimiento, sexo del nacido y Comunidad Autónoma de residencia. * p valor <0.05 ; ** p valor <0.01 ; *** p valor <0.001 ; el resto no significativo.

¿Son la educación y la ocupación intercambiables?

Nuestro primer objetivo es evaluar el supuesto según el cual la ocupación y el empleo pueden utilizarse indistintamente, lo

cual permitirá establecer la validez de la práctica extendida en epidemiología. Para ello, hemos estimado dos series de modelos, cuyos resultados se muestran en la tabla 3. En primer lugar, estimamos el riesgo

de bajo peso al nacer en función de las variables socio-económicas de la madre (modelos 1-3), y otra serie de modelos para evaluar las variables del padre (modelos 4-6), en ambos casos controlando por el mismo conjunto de variables de confusión. Cuando se introducen de forma aislada, la educación de la madre (modelo 1) muestra el gradiente más pronunciado en el riesgo de nacimiento con bajo peso al nacer. Comparado con las mujeres con estudios secundarios (la referencia), las madres con educación universitaria muestran un OR de 0,78, y las madres con educación primaria e inferior un OR de 1,28. Para la ocupación (modelo 2), comparado con las mujeres de cualificación media, las estudiantes no presentan riesgos diferentes; las madres con empleos de alta cualificación muestran una ventaja (0,90), mientras que aquellas con baja cualificación, las que están fuera del mercado laboral y aquellas sin información sobre la ocupación afrontan un claro mayor riesgo de bajo peso al nacer. De hecho, la ausencia de superposición de los intervalos de confianza entre las inactivas y las ocupaciones de baja cualificación sugiere que las primeras experimentaron un riesgo significativamente mayor que las segundas. Para los padres, la relación entre educación y ocupación y el bajo peso al nacer (modelos 4 y 5) refleja perfectamente la misma imagen.

La ausencia de diferencias para los estudiantes está probablemente relacionada con el reducido número de casos de padres y madres que tienen hijos mientras están todavía matriculados en algún tipo de enseñanza, dado que, en España, las expectativas normativas todavía marcan un retraso de la paternidad hasta después del periodo formativo (Blossfeld y Hunink, 1991; Blossfeld, 1995). Ambos roles son muy exigentes en términos de tiempo y esfuerzo, por lo que abordarlos conjuntamente en el contexto de un Estado de bienestar no muy fuerte y con un mercado inmobiliario muy exigente, hace la independencia económica casi imposible.

Por lo tanto, es probable que los estudiantes que hayan accedido a la maternidad antes de la finalización de sus estudios corriesen con los padres de uno de los miembros de la pareja, lo que explicaría la falta de desventajas. En este sentido, su propia ocupación no refleja sus condiciones materiales.

Para ambos padres, la introducción conjunta de los dos indicadores (educación y ocupación) no produce apenas cambios (modelos 3 y 6). Los ORs disminuyen ligeramente en las dos variables. Solo la categoría de cualificación alta pierde significación, dado que su contribución queda probablemente subsumida en la educación universitaria necesaria para acceder a ella. Este cambio relativamente pequeño sugiere que ambas variables juegan un papel importante en el riesgo de bajo peso al nacer, y que esa afirmación es cierta para cualquiera de los dos progenitores. Asimismo, estos resultados podrían sugerir que la educación y la ocupación incorporan distintas dimensiones del efecto de la información socio-económica en el riesgo de bajo peso al nacer y, por tanto, que no deben ser utilizadas de manera indistinta.

En la medida en que la educación y la ocupación tienen efectos independientes en el peso al nacer, un paso adicional en nuestro análisis es evaluar su efecto combinado. Esta estrategia podría ayudarnos a determinar si una mejor educación en sí misma está asociada con una menor prevalencia de bajo peso al nacer, independientemente de la ocupación, o si, por el contrario, existe un patrón más complejo. En la tabla 4 se recogen los resultados de las posibles interacciones incluidas en dos modelos adicionales (para madres y padres). En el modelo 7 en la sección superior se muestran las 24 interacciones posibles entre educación y ocupación para las madres sin incluir la información del padre. La referencia está compuesta por las madres con educación secundaria y un trabajo de cualificación media. El modelo 8, en la sección inferior, presenta la misma información para los padres.

TABLA 4. Interacciones entre la educación y la ocupación para cada uno de los padres en la probabilidad de dar a luz un niño de bajo peso. Odds ratios (OR) e intervalos de confianza (IC-95%)

	Educación/ Ocupación	Alta cualificación	Cualificación media	Baja cualificación	Estudiantes	Fuera del mercado laboral	Missing
Modelo 7 Madre	Universitaria	0,80*** [0,76, 0,84]	0,86*** [0,81, 0,82]	0,96 [0,87, 1,16]	0,89 [0,67, 1,17]	1,03 [0,93, 1,15]	0,82* [0,69, 0,98]
	Secundaria	0,99 [0,92, 1,06]	(REF)	1,10 [1,05, 1,16]	1,05 [0,90, 1,23]	1,19*** [1,12, 1,26]	1,20** [1,07, 1,35]
	Primaria o inferior	1,50*** [1,25, 1,79]	1,31** [1,10, 1,54]	1,37*** [1,27, 1,47]	1,33* [1,07, 1,66]	1,44*** [1,35, 1,54]	1,52*** [1,30, 1,77]
	Missing	1,10*** [0,90, 1,34]	1,040 [0,84, 1,28]	1,19* [1,03, 1,39]	1,00 [0,58, 1,73]	1,31*** [1,13, 1,52]	1,16 [0,97, 1,39]
Modelo 8 Padre	Universitaria	0,87*** [0,87, 0,93]	0,91 [0,83, 1,01]	0,88* [0,79, 0,98]	1,00 [0,57, 1,54]	0,92 [0,54, 1,55]	0,82* [0,68, 0,99]
	Secundaria	1,03 [0,96, 1,11]	(REF)	1,16*** [1,09, 1,23]	1,06 [0,79, 1,44]	1,33** [1,11, 1,59]	1,18** [1,07, 1,31]
	Primaria o inferior	1,41*** [1,22, 1,63]	1,50*** [1,24, 1,80]	1,37*** [1,28, 1,46]	1,37 [0,90, 2,08]	1,57*** [1,30, 1,90]	1,48*** [1,29, 1,70]
	Missing	1,02 [0,90, 1,16]	1,12 [0,93, 1,36]	1,28*** [1,14, 1,43]	0,86 [0,26, 2,84]	1,43 [0,83, 2,48]	1,33*** [1,19, 1,49]

Modelos ajustados por edad gestacional, estatus civil, edad de la madre, orden de nacimiento, sexo del nacido y Comunidad Autónoma de residencia. * p valor <0.05 ; ** p valor <0.01 ; *** p valor <0.001 ; el resto no significativo.

La estructura de las interacciones es muy similar en ambos progenitores. Como se ve en los modelos anteriores, tanto la ocupación como la educación tienen implicaciones en el bajo peso al nacer. Esta situación conecta con la hipótesis de la literatura que considera que ambas medidas tienen un papel diferente. La educación plasmaría los recursos relacionados con el conocimiento y la información, mientras que la ocupación podría estar relacionada con los recursos materiales y el estatus, que permiten la adquisición de privilegios (Galobardes *et al.*, 2007).

Sin embargo, como nuestra hipótesis del desajuste predecía, su efecto en el bajo peso al nacer no es el mismo. Esto se observa en el hecho de que la significación de los coeficientes es más consistente en las filas (el nivel educativo) que en las columnas (la ocu-

pación). Cuando el progenitor ha alcanzado un título universitario, su ocupación es menos relevante, dado que una elevada educación se relaciona siempre con una menor probabilidad de bajo peso al nacer. Además, solo cuando el nivel educativo del progenitor no supera la educación primaria, el riesgo de bajo peso al nacer es más alto, aun cuando pueda estar empleado en una ocupación que teóricamente requeriría una elevada cualificación⁴. Por el contrario, no se aprecia la misma consistencia para los efectos de la ocupación en las distintas categorías de educación. El efecto de una educación supe-

⁴ Se ha comprobado que los resultados no estén afectados por la existencia de combinaciones improbables; esto es, por ejemplo, personas analfabetas que, al mismo tiempo, consten como directores de empresas.

rior en el riesgo de bajo peso al nacer se puede explicar en función de una mayor conciencia de la salud y una mayor disposición de actuar sobre ella en función de los conocimientos adquiridos (Caldwell, 1979; Cleland, 1988; Jansen *et al.*, 2009). La educación se halla asociada a estilos de vida protectores como, por ejemplo, no fumar o dejar de fumar durante el embarazo (Cnattin-gius, 1992; Moussa *et al.*, 2009). La penalización de la educación primaria en combinación con un empleo de elevada cualificación muestra que, de las dos, la educación es claramente la variable que determina la probabilidad de experimentar un resultado de salud adverso. Además, estos resultados sugieren que el efecto de la educación en la salud no opera necesariamente a través de la ocupación/estatus/clase social alcanzado. Aparentemente, tener un empleo de alta cualificación solo ofrece mejores resultados de salud para aquellos que, al menos, completaron la educación secundaria, quienes podrían estar de por sí asociados con una mejor salud. En este sentido, hacen falta más análisis para comprender por qué esta combinación es responsable de más resultados de salud negativos.

En resumen, nuestros resultados confirman el gradiente negativo referido en la literatura, mostrando claras desigualdades en salud en función de la educación y la ocupación, lo cual se observa para ambos progenitores. Tanto la educación como la ocupación predicen el bajo peso al nacer, pero no son intercambiables, dado que, aunque muestran el mismo gradiente, ambas son necesarias en el modelo. Este resultado sugiere que los mecanismos a través de los cuales las variables están asociadas con el bajo peso al nacer podrían no ser los mismos o actuar de la misma manera.

¿Es importante la educación del padre?

Como la información materna ha sido utilizada sistemáticamente en la literatura, el se-

gundo objetivo de este artículo es evaluar los efectos de la información socioeconómica del padre. Hasta el momento, las variables paternas parecen mostrar una relación similar a las de la madre (al menos en términos cuantitativos), pero todavía desconocemos su efecto neto cuando se incluyen esas variables en los modelos.

Para explorar este segundo objetivo, hemos estimado tres modelos, con el objeto de evaluar si el riesgo de bajo peso al nacer se explica con la educación del padre y de la madre (modelo 9), la ocupación de ambos (modelo 10) o ambas variables para padre y madre (modelo 11) (tabla 5). Nuestros resultados muestran que cuando las dos variables de nivel educativo se incluyen en el modelo ajustado (modelo 9), ambas mantienen la misma significación que cuando solo opera una de ellas. Sin embargo, la estimación se reduce más en el padre que en la madre. En este mismo sentido, el modelo 10 muestra que cuando se incluyen ambas ocupaciones, las ORs disminuyen de manera similar, aunque más intensamente, en las del padre, perdiendo significación la categoría de elevada cualificación. Estos resultados muestran que la información del padre explica de manera independiente las diferencias en el bajo peso al nacer de los hijos.

No obstante, es interesante hacer notar que cuando todas las dimensiones se incluyen en el mismo modelo (11), la categoría de alta cualificación materna también pierde significación. Las ventajas de una ocupación de cualificación superior desaparecen, pero las desventajas asociadas a una baja cualificación o situaciones al margen del mercado laboral siguen siendo significativas.

Estos resultados están en consonancia con la literatura previa, según la cual los empleos manuales o no profesionales están asociados con un mayor riesgo de bajo peso al nacer (Rodríguez *et al.*, 1995; Ronda *et al.*, 2009; Castro, 2010). Nuestros resultados ofrecen la misma imagen con una mayor cer-

TABLA 5. Probabilidad de dar a luz un niño de bajo peso según educación y ocupación de los padres combinada. Odds ratios (OR) e intervalos de confianza (IC-95%)

	Modelo 9 OR [IC-95%]	Modelo 10 OR [IC-95%]	Modelo 11 OR [IC-95%]
Información de la madre			
Educación (ref. Secundaria)			
Primaria o inferior	1,21*** [1,15, 1,26]		1,18*** [1,13, 1,24]
Universitarios	0,83*** [0,80, 0,86]		0,88*** [0,85, 0,92]
Missing	1,030 [0,95, 1,12]		1,030 [0,94, 1,12]
Ocupación (ref. Cualificación media)			
Alta cualificación		0,92*** [0,88, 0,96]	0,97 [0,93, 1,01]
Baja cualificación		1,12*** [1,08, 1,17]	1,07** [1,03, 1,12]
Estudiantes		1,02 [0,91, 1,15]	1,03 [0,91, 1,16]
Fuera del mercado laboral		1,22*** [1,17, 1,28]	1,14*** [1,09, 1,19]
Missing		1,13** [1,04, 1,23]	1,09 [1,00, 1,18]
Información del padre			
Educación (ref. Secundaria)			
Primaria o inferior	1,13*** [1,08, 1,18]		1,11*** [1,06, 1,16]
Universitarios	0,86*** [0,82, 0,89]		0,89*** [0,85, 0,93]
Missing	1,08* [1,01, 1,15]		1,08* [1,01, 1,16]
Ocupación (ref. Cualificación media)			
Alta cualificación		0,980 [0,93, 1,14]	1,01 [0,96, 1,07]
Baja cualificación		1,13*** [1,07, 1,18]	1,06* [1,01, 1,12]
Estudiantes		1,06 [0,85, 1,33]	1,05 [0,84, 1,31]
Fuera del mercado laboral		1,27*** [1,12, 1,44]	1,18* [1,04, 1,34]
Missing		1,16** [1,08, 1,25]	1,10* [1,02, 1,18]

Modelos ajustados por edad gestacional, estatus civil, edad de la madre, orden de nacimiento, sexo del nacido y Comunidad Autónoma de residencia. * p valor <0.05 ; ** p valor <0.01 ; *** p valor <0.001 ; el resto no significativo.

TABLA 6. Probabilidad de dar a luz un niño de bajo peso según educación de la madre y padre (se muestran solo las interacciones). Odds ratios (OR) e intervalos de confianza (IC-95%)

Educación	Padre			
	Primaria o inferior	Secundaria	Universitaria	Missing
Primaria o inferior	1,30*** [1,24, 1,37]	1,21*** [1,14, 1,30]	0,80 [0,59, 1,07]	1,39 [1,233, 1,576]
Modelo 12				
Madre				
Secundaria	1,18*** [1,12, 1,25]	(REF)	0,83*** [0,77, 0,88]	1,06 [0,96, 1,16]
Universitaria	0,81* [0,67, 0,96]	0,86*** [0,81, 0,90]	0,77*** [0,74, 0,82]	0,87* [0,78, 0,98]
Missing	1,02 [0,83, 1,25]	1,12 [1,01, 1,24]	0,86 [0,62, 1,20]	1,12* [1,01, 1,24]

Modelos ajustados por edad gestacional, estatus civil, edad de la madre, orden de nacimiento, sexo del nacido y Comunidad Autónoma de residencia. * *p* valor <0.05; ** *p* valor <0.01; *** *p* valor <0.001; el resto no significativo.

tidumbre de que se han considerado todas las posibles dimensiones (dentro de la disponibilidad de los datos). Por tanto, nuestro estudio contribuye a este debate con una implicación importante. Necesitamos la información completa de madres y padres (educación y ocupación) para explicar la salud infantil, en la medida en que ninguno de los dos «captura» la información del otro. Desde una perspectiva más amplia, este hecho cuestiona claramente la «visión tradicional», que sostiene que la ocupación paterna es la piedra fundacional de las distintas medidas de estratificación social de la familia y sirve incluso para representar las de la madre (Goldthorpe, 1983).

El hecho de que la ocupación de la madre tenga un efecto similar a la del padre es en cierta manera inesperado en tanto que anticipábamos que las dificultades de las mujeres para compaginar su vida profesional y reproductiva podrían hacer que su ocupación no reflejara el riesgo de bajo peso al nacer. Nuestro resultado es consistente con algunos estudios previos que han mostrado resultados similares a los nuestros, aunque no discutidos en profundidad (Ronda *et al.*, 2009; Castro, 2010). Este interesante hecho

demuestra que la ocupación de la madre no solo contribuye a la salud infantil asegurando el acceso a diferentes niveles de prestigio, privilegios y habilidades (Kunst y Mackenbach, 2000). La ocupación también podría contribuir garantizando el acceso a los recursos materiales, como se ha sugerido con respecto a la ocupación del padre (Blumenshine, 2011), pero también a través de los riesgos asociados con distintos tipos de empleo (como estrés, esfuerzo físico, exposición a agentes perjudiciales, etc.). En esta línea, un estudio realizado en 16 países europeos ha mostrado la existencia de un riesgo de parto pre-término (una medida muy próxima al bajo peso al nacer) mucho más elevado para las embarazadas empleadas en ocupaciones manuales o que implicaban largas jornadas laborales, en las que tenían que permanecer de pie, y que mostraban insatisfacción con sus trabajos (Saurel-Cubizolles *et al.*, 2004). Como se ha mostrado en los análisis preliminares en la tabla 1, la ocupación de la madre desagregada en categorías refleja claramente el gradiente ocupacional. Esos resultados se mantienen cuando se incluye el grupo de variables de control, ofreciendo un gradiente incluso más

pronunciado que para el periodo 1996-2000 mostrado por Ronda *et al.* (2009).

Es posible que la clasificación que utilizamos no sea lo suficientemente detallada como para dar cumplida cuenta del proceso que esperábamos. Quizá las mujeres que están temporalmente fuera del mercado laboral, pero no se consideran a sí mismas como amas de casa, así como aquellas empleadas a tiempo parcial o con empleos por debajo de su cualificación (para disponer tiempo para la crianza de sus hijos) están ofreciendo información más estable sobre su ocupación y no sobre su situación coyuntural. Por consiguiente, esto soluciona en la práctica los problemas de medida de la ocupación relacionados con las características particulares de las trayectorias femeninas.

Dado que la ocupación y la educación se mantienen significativas y en la misma dirección para ambos progenitores, su combinación ha sido analizada en dos modelos diferentes. Aunque está claro que hay una tendencia a la homogamia educacional en las parejas (Esteve y Cortina, 2006), con más del 50% de homogamia en cada categoría educacional, este fenómeno no hace redundante la información conjunta de ambos.

La tabla 6 muestra las interacciones entre la educación de la madre y el padre en un modelo ajustado (modelo 12). El hecho de que los resultados se presenten con una mayor significación siguiendo las filas y no las columnas, sugiere que la educación de la madre es el determinante principal de los resultados reproductivos, mientras que la educación del padre solo se asocia a mejores resultados cuando la madre ha completado al menos sus estudios secundarios. Los mecanismos particulares por los que el nivel educativo de la madre se traduce en mejores resultados reproductivos son difíciles de distinguir, aunque algunos estudios apuntan una relación entre la educación materna y el bajo peso al nacer, a través de recursos relacionados con el conocimiento y las habilida-

des que los individuos adquieren a través de la educación (Lynch y Kaplan, 2000; Cutler y Lleras-Muney, 2010).

Desafortunadamente, nuestros datos no nos permiten explorar los posibles mecanismos a través de los cuales la educación se traduce en mejores resultados reproductivos porque las estadísticas vitales en España no recogen ese tipo de información. Sin embargo, los estudios desarrollados en el contexto español, utilizando otras fuentes, apoyan la existencia de un gradiente socio-económico en los indicadores de cuidados prenatales y consumo de tabaco (Torrent *et al.*, 2004; Cano-Serral *et al.*, 2006; Salvador *et al.*, 2007), lo que probablemente explica parte del gradiente educacional en salud. Los mencionados factores de riesgo, no obstante, no son factores de confusión, sino de medicación entre el efecto de la educación y los resultados al nacer (Kramer, 2000), por lo que su ausencia de nuestro estudio no afecta a nuestros resultados. El efecto positivo de la educación del padre sugiere que ésta sea considerada como un factor protector. Más aún, el hecho de que se mantenga estadísticamente significativa después de la inclusión en el modelo de la educación de la madre (modelo 11) sugiere que tal efecto es independiente. De hecho, este resultado es coherente con algunos estudios según los cuales la educación del padre podría afectar los resultados reproductivos de la madre a través del apoyo psicológico o la falta de él (Parker y Schoendorf, 1992; Blumenshine, 2011).

Finalmente, la tabla 7 muestra el modelo 13 con las interacciones entre la ocupación de la madre y el padre en un modelo ajustado que también incluye la educación. Como antes, el efecto de la ocupación materna parece dominar, en tanto que hay una mayor consistencia de los efectos siguiendo las filas. La baja cualificación o la inactividad de la madre predicen el bajo peso al nacer en mayor medida que la del padre, dado que se incrementa el riesgo independientemente de la ocupación del padre. Los mecanismos descritos en la literatura

TABLA 7. Probabilidad de dar a luz un niño de bajo peso según ocupación de la madre y padre (se muestran solo las interacciones). Odds ratios (OR) e intervalos de confianza (IC-95%)

		Padre					
		Alta cualificación	Cualificación media	Baja cualificación	Estudiantes	Fuera del mercado laboral	Missing
Alta cualificación		0,99	1,02	1,10*	0,79	1,34	0,95
		[0,91, 1,07]	[0,91, 1,15]	[1,01, 1,20]	[0,39, 1,61]	[0,89, 2,00]	[0,81, 1,12]
Cualificación media		1,07	(REF)	1,07	1,24	0,91	1,25**
		[0,98, 1,17]		[0,99, 1,17]	[0,64, 2,40]	[0,59, 1,39]	[1,08, 1,44]
Modelo 13							
Madre	Baja cualificación	1,12*	1,14*	1,16***	0,94	1,31*	1,32***
		[1,01, 1,24]	[1,01, 1,28]	[1,07, 1,25]	[0,51, 1,71]	[1,02, 1,68]	[1,16, 1,51]
	Estudiantes	1,08	0,66	1,14	1,37	1,09	1,17
		[0,80, 1,46]	[0,43, 1,03]	[0,97, 1,35]	[0,98, 1,92]	[0,39, 3,05]	[0,84, 1,62]
	Fuera del mercado laboral	1,17**	1,20**	1,25***	0,85	1,41***	1,21**
	[1,05, 1,30]	[1,05, 1,36]	[1,16, 1,36]	[0,50, 1,44]	[1,18, 1,68]	[1,06, 1,39]	
Missing	1,25	1,07	1,17	2,26	1,33	1,20**	
	[1,01, 1,55]	[0,76, 1,53]	[1,01, 1,35]	[0,78, 6,53]	[0,62, 2,84]	[1,06, 1,36]	

Modelos ajustados por edad gestacional, estatus civil, edad de la madre, orden de nacimiento, sexo del nacido y Comunidad Autónoma de residencia. * *p* valor <0.05; ** *p* valor <0.01; *** *p* valor <0.001; el resto no significativo.

se relacionan con la carga física característica de los empleos de baja cualificación en los sectores servicios e industrial, así como con el estrés psicológico producido por la dedicación a las tareas domésticas, sin percepción de recompensas económicas capaces de amortiguarlo (Ronda *et al.*, 2009; Saurel-Cubizolles *et al.*, 2004; Rodríguez *et al.*, 1995).

En resumen, nuestros resultados demuestran que las variables socio-económicas de la madre son cruciales al estudiar las desigualdades observadas en el bajo peso al nacer de los hijos, pero también subrayan la importancia de las del padre, dado que hay una complementariedad de ambos.

CONCLUSIÓN

En este artículo hemos examinado empíricamente las dos críticas más importantes que plantea la sociología a la práctica epidemiológica de «controlar por las variables socio-económicas» cuando se estudian las desigual-

dades socio-económicas en salud. En primer lugar, hemos examinado las variables socio-económicas disponibles tales como la ocupación, la educación y la renta para que puedan ser utilizadas indistintamente, lo que ha sustentado una aproximación unidireccional de la definición de estatus socio-económico. En segundo lugar, hemos analizado la práctica común de utilizar exclusivamente variables socioeconómicas de la madre bajo el supuesto implícito de que cualquier medida de salud reproductiva es, ante todo, un indicador materno. Para realizar este análisis, hemos concentrado la atención en el bajo peso al nacer de los niños, un conocido indicador de salud materno-infantil, cuyo interés preocupa a la epidemiología y salud pública contemporánea en países desarrollados y en vías de desarrollo.

Nuestros resultados muestran que tanto la ocupación como la educación están asociadas negativamente con el riesgo de experimentar bajo peso al nacer. Un bajo nivel

educativo y una posición vulnerable en el mercado laboral incrementan el riesgo de bajo peso al nacer, confirmando la existencia de desigualdades en salud. Sin embargo, ambas medidas tienen un efecto independiente en el riesgo de bajo peso al nacer, una indicación clara de la necesidad de rechazar el uso de estas variables de manera indistinta. Además, entre ellas, la educación es la variable que muestra un mayor efecto sobre el bajo peso al nacer.

Estos resultados son consistentes para madres y padres estudiados separadamente, subrayando el hecho de que los padres también importan en el estudio de la salud reproductiva. Cuando se consideran ambos padres conjuntamente, vemos que tanto la educación como la ocupación son importantes en el peso al nacer del niño, aunque, al ser incluirlas conjuntamente, la información de la madre parece destacar más. Este resultado, contrario a lo que la sociología tradicional propone, sugiere que la información del padre no recoge la información contenida en las variables de la madre. A la luz de esta evidencia, se impone la necesidad de revisar la «perspectiva convencional» en sociología que defiende la importancia de la información paterna sobre la materna al definir el estatus socioeconómico de la familia.

El hecho de que la educación sea significativa cuando se incluye la información del otro miembro de la pareja subraya que la educación de ambos padres puede influir en la salud de sus hijos, aunque quizá a través de distintos mecanismos. Lógicamente, eso sugiere que el significado teórico de esta variable podría ser diferente.

Deben hacerse notar varias limitaciones en este estudio. Hemos utilizado los datos de las estadísticas vitales aportados por los padres en el momento de la inscripción del nacimiento en el Registro Civil. Esta fuente de datos puede implicar ciertos problemas de fiabilidad. En cuanto a la información médica, un análisis de validación previo que compara

ba esta fuente con los registros hospitalarios mostraba un buen nivel de acuerdo entre ambas fuentes, aunque se observan diferencias en la información de peso al nacer y edad gestacional. No obstante, no conocemos la fiabilidad del resto de las variables, incluyendo la información socioeconómica. De hecho, el volumen de datos ausentes sobre ocupación para las comunidades autónomas de Madrid y Cataluña, en comparación con el resto, nos hace sospechar que la calidad de los datos depende, en gran medida, de la comunidad en la que se inscriben. Por este motivo, realizamos un análisis de sensibilidad excluyendo estas comunidades, pero esta exclusión no alteró los resultados.

En conclusión, este estudio contribuye a la investigación epidemiológica demostrando empíricamente las implicaciones prácticas de sus supuestos implícitos, y a la investigación sociológica señalando la importancia de las variables paternas combinadas con la información socioeconómica de la madre, al menos en lo que respecta al estudio del bajo peso al nacer.

BIBLIOGRAFÍA

- Alexander, Greg R.; Michael Kogan y John H. Himes (1999). «1994-1996 U.S. Singleton Birth Weight Percentiles for Gestational Age By Race, Hispanic Origin, and Gender». *Maternal and Child Health Journal*, 3(4): 225-232.
- Baizán, Pau (2006). «El efecto del empleo, el paro y los contratos temporales en la baja fecundidad española de los años 1990». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 115(06): 223-253.
- Barker, David J (1995). «Intrauterine Programming of Adult Disease». *Molecular Medicine Today*, 1(9): 418-424.
- Blossfeld, Hans P. (1995). *The Role of Women. Family Formation in Modern Societies*. Boulder (CO): Westview Press.
- Blossfeld, Hans P. y Johannes Hunink (1991). «Human Capital Investments or Norms of Role Transitions? How Women's Schooling and Career

- Affect the Process of Family Formation». *American Journal of Sociology*, 97(1): 143-168.
- Blumenshine, Philip M. (2011). «Father's Education: An Independent Marker of Risk for Preterm Birth». *Maternal and Child Health Journal*, 15(1): 60-67.
- Breslau, Naomi; Eric O. Johnson y Victoria C. Lucia (2001). «Academic Achievement of Low Birthweight Children at Age 11: The Role of Cognitive Abilities at School Entry». *Journal of Abnormal Child Psychology*, 29(4): 273-279.
- Caldwell, John C (1979). «Education As a Factor in Mortality Decline An Examination of Nigerian Data». *Population Studies*, 33(3): 395-413.
- Calling, Susana *et al.* (2011). «Socioeconomic Inequalities and Infant Mortality of 46 470 Preterm Infants Born in Sweden between 1992 and 2006». *Paediatric and Perinatal Epidemiology*, 25(4): 357-360.
- Cano-Serral, Gemma *et al.* (2006). «Desigualdades socioeconómicas relacionadas con el cuidado y el control del embarazo». *Gaceta Sanitaria*, 20(1): 25-30.
- Castro, Teresa (2010). «Single Motherhood and Low Birthweight in Spain: Narrowing Socialinequalitues in Health?». *Demographic Research*, 22(27): 863-890.
- Cleland, John y Jeroen K. van Ginneken (1988). «Maternal Education and Child Survival in Developing Countries: The Search for Pathways of Influence». *Social Science and Medicine*, 27(12): 1357-1368.
- Cnattingius, Sven; Gunilla Lindmark y Olav Meirik (1992). «Who Continues to Smoke while Pregnant?». *Journal of Epidemiology and Community Health*, 46(3): 218-221.
- Cordero, Julia (2009). «El espaciamiento de los nacimientos: una estrategia para conciliar trabajo y familia en España». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 128: 11-13.
- Cutler, David M. y Adriana Lleras-Muney (2010). «Understanding Differences in Health Behaviors by Education». *Journal of Health Economics*, 29(1): 1-28.
- Dubois, Lise y Girard Manion (2006). «Determinants of Birthweight Inequalities: Population-based Study». *Pediatrics International*, 48(5): 470-478.
- Duncan, Greg J. *et al.* (2002). «Optimal Indicators of Socioeconomic Status for Health Research». *American Journal of Public Health*, 92(7): 1150-1157.
- Esteve, Albert y Clara Cortina (2006). «Changes in Educational Assortative Matching in Contemporary Spain». *Demographic Research*, 14(17): 405-428.
- Fraser, Alison M.; John E. Brockert y R. H. Ward (1995). «Association of Young Maternal Age with Adverse Reproductive Outcomes». *The New England Journal of Medicine*, 332(17): 1113-1118.
- Galobardes, Bruna; John Lynch y George Davey-Smith (2007). «Measuring Socioeconomic Position in Health Research». *British Medical Bulletin*, 81 y 82: 21-37.
- Geyer, Siegfried *et al.* (2006). «Education, Income, and Occupational Class Cannot Be Used Interchangeably in Social Epidemiology. Empirical Evidence against a Common Practice». *Journal of Epidemiology and Community Health*, 60: 804-810.
- Gillman, Matthew W. (2004). «A Life Course Approach to Obesity». En: D. Kuh y Y. Ben Shlomo (eds). *A Life Course Approach to Chronic Disease Epidemiology*. Oxford: Oxford University Press.
- Goldthorpe, John (1983). «Women and Class Analysis: In Defense of the Conventional View». *Sociology*, 17(4): 465-488.
- (1987). *Social Mobility and Class Structure in Modern Britain*. Oxford: Clarendon.
- (2012). «Back to Class and Status: Or Why a Sociological View of Social Inequality Should Be Reasserted». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 137: 43-58.
- Goodin, Robert E. *et al.* (2000). *The Real Words of Welfare Capitalism*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Jansen, Pauline W. *et al.* (2009). «Explaining Educational Inequalities in Birthweight: The Generation R Study». *Paediatric and Perinatal Epidemiology*, 23: 216-228.
- Juárez, Sol (2011). *Qué es lo que importa del peso al nacer: la paradoja epidemiológica en la población inmigrada de la Comunidad de Madrid* [tesis doctoral]. Madrid: Universidad Complutense de Madrid (en línea), <http://eprints.ucm.es/13878/>, último acceso 3 de abril de 2012.
- *et al.* (2012). «The Quality of Vital Statistics for Studying Perinatal Health: The Spanish Case». *Paediatrics and Perinatal Epidemiology*, 26(4): 310-315.

- Klebanoff, Mark A. (2008). «Paternal and Maternal Birthweights and the Risk of Infant Preterm Birth». *American Journal of Obstetrics and Gynecology*, 198(1): 58.e1–58.e3.
- Kramer, Michael S. (1987). «Determinants of Low Birth Weight: Methodological Assessment and Meta Analysis». *Bulletin World Health Organization*, 65(5): 663-737.
- *et al.* (2000). «Socio-economic Disparities in Pregnancy Outcome: Why Do the Poor Fare so Poorly?». *Paediatrics and Perinatal Epidemiology*, 14: 194-210.
- Kuh, Diana y Yoav Ben-Shlomo (2004). *A Life Course Approach to Chronic Disease Epidemiology*. Oxford: Oxford University Press.
- Kunst, Anton y John Mackenbach (2000). *Measuring Socioeconomic Inequalities in Health*. Copenhagen: World Health Organization.
- Leon, David A. *et al.* (1998). «Reduced Fetal Growth Rate and Increased Risk Death from Ischaemic Heart Disease: Cohort Study of 15000 Swedish Men and Women Born 1915-29». *British Medical Journal*, 317: 241-245.
- Lynch, John W. *et al.* (2000). «Income Inequality and Mortality: Importance to Health of Individual Income, Psychosocial Environment, or Material Conditions». *British Medical Journal*, 320(29): 1200-1204.
- y G. Kaplan (2000). «Socioeconomic Position». En: L. F. Berkman e I. Kawachi (eds.), *Social Epidemiology*. Oxford: Oxford University Press.
- Marcu, Silvia (2008). «Desajustes entre la formación y empleo de los inmigrantes». En: Vicente Rodríguez Rodríguez (ed.), *Inmigración, Formación y Empleo en la Comunidad de Madrid*. Madrid: Consejo Económico y Social.
- Marmot, Michael y Richard G. Wilkinson (2001). «Psychosocial and Material Pathways in the Relation between Income and Health: A Response to Lynch *et al.*». *British Medical Journal*, 19 (322): 1233-1236.
- Martikainen, Pekka (1995). «Socioeconomic Mortality Differentials in Men and Women According to Own and Spouse's Characteristics in Finland». *Sociology of Health and Illness*, 17: 353-375.
- Martín-García, Teresa (2008). «A Reassessment of the Role of Women's Education in Existing Fertility Research». *Genus*, LXIV (1-2): 131-157.
- Melve, Kari K. y Rolv Skjaerven (2003). «Birthweight and Perinatal Mortality: Paradoxes, Social Class, and Sibling Dependencies». *International Journal of Epidemiology*, 32(4): 625-632.
- Meyer, John D. *et al.* (2008). «Maternal Occupation and Risk for Low Birth Weight Delivery: Assessment Using State Birth Registry Data». *Journal of Occupational & Environmental Medicine*, 50(3): 306-315.
- Miletic, Tomislav *et al.* (2007). «Effect of Parental Anthropometric Parameters on Neonatal Birth Weight and Birth Length». *Collegium Antropologicum*, 31(4): 993-997.
- Milham, Samuel y Erik M. Ossiander (2008). «Low Proportion of Male Births and Low Birth Weight of Sons of Flour Mill Worker Fathers». *American Journal of Individual Medicine*, 51(2): 157-158.
- Mjøen, Geir *et al.* (2006). «Paternal Occupational Exposure to Radiofrequency Electromagnetic Fields and Risk of Adverse Pregnancy Outcome». *European Journal of Epidemiology*, 21 (7): 529-535.
- Moreno Mínguez, Almudena (2008). «El reducido empleo femenino en los estados del bienestar del sur de Europa. Un análisis comparado». *Revista Internacional de Sociología*, LXVI (50): 129-162.
- Mortensen, Laust H. *et al.* (2009). «The Social Gradient in Birthweight at Term: Quantification of the Mediating Role of Maternal Smoking and Body Mass Index». *Human Reproduction*, 24 (10): 2629-2635.
- Moussa, Kontie *et al.* (2009). «Socioeconomic Differences in Smoking Trends among Pregnant Women at First Antenatal Visit in Sweden 1982-2001: Increasing Importance of Educational Level for the Total Burden of Smoking». *Tobacco Control*, 18(2): 92-97.
- Muffels, Ruud *et al.* (2002). «Labour Market Transitions and Employment Regimes: Evidence on the Flexibility-Security Nexus in Transitional Labour Markets». *WZB Discussion Papers*, 02-204:1-25.
- Odibo, Anthony *et al.* (2006). «Advanced Maternal Age is an Independent Risk Factor for Intrauterine Growth Restriction». *American Journal of Perinatology*, 23(5): 325-328.
- Ørvm, Arnstein (2011): «Socioeconomic Status and Lifestyle Choices: Evidence from Latent Class Analysis». *Health Economics*, 20: 971-984.
- Pampel, Fred C.; Patrick M. Krueger y Justin T. Denney (2010). «Socioeconomic Disparities in Health Behaviors». *Annual Review of Sociology*, 36: 349-370.

- Parker, Jennifer y Kenneth C. Schoendorf (1992). «Influence of Paternal Characteristics on the Risk of Low Birth Weight». *American Journal of Epidemiology*, 136(4): 399-407.
- Regidor, Enrique (2001). «La clasificación de clase social de Goldthorpe: marco de referencia para la propuesta de medición de la clase social del grupo de trabajo de la Sociedad Española de Epidemiología». *Revista Española de Salud Pública*, 75(1): 13-22.
- Risner, Kari *et al.* (2011). «Birthweight and Mortality in Adulthood: A Systematic Review and Meta-analysis». *International Journal of Epidemiology*, 40(3): 647-661.
- Rodríguez, Carmen; Enrique Regidor y José L. Gutiérrez-Fisac (1995). «Low Birth Weight in Spain Associated with Socio-demographic Factors». *Journal of Epidemiology and Community Health*, 49(1): 38-42.
- Ronda, Elena *et al.* (2009). «Ocupación materna, duración de la gestación y bajo peso al nacimiento». *Gaceta Sanitaria*, 23(3): 179-185.
- Ross, Catherine E. y John Mirowsky (1999). «Refining the Association between Education and Health: The Effects of Quantity, Credential, and Selectivity». *Demography*, 199: 445-460.
- Rundle, Donna *et al.* (1996). «Maternal Country of Origin and Infant Birthplace: Implications for Birth-weight». *Australian and New Zealand Journal of Obstetrics and Gynaecology*, 36(4): 430-434.
- Salvador, Joaquín *et al.* (2007). «Evolución de las desigualdades según la clase social en el control del embarazo en Barcelona (1994-97 frente a 2000-03)». *Gaceta Sanitaria*, 21(5): 378-383.
- Saurel-Cubizolles, Marie J. *et al.* (2004). «Employment, Working Conditions, and Preterm Birth: Results from the Europop Case-control Survey». *Journal of Epidemiology and Community Health*, 58(5): 395-401.
- Serracant Melendres, Pau (2005). «La nueva economía y la sobrecualificación entre los jóvenes catalanes. Principales resultados de un nuevo sistema de indicadores». *Cuaderno de Relaciones Laborales*, 24(1): 199-229.
- Shah, Prakesh y Knowledge Synthesis Group on Determinants of LBW/PT Births. (2010). «Parity and Low Birth Weight and Preterm Birth: A Systematic Review and Meta-analyses». *Acta Obstetrica et Gynecologica Scandinavica*, 89(7): 862-875.
- *et al.* (2011). «Maternal Marital Status and Birth Outcomes: A Systematic Review and Meta-analyses». *Maternal and Child Health Journal*, 15(7): 1097-1109.
- Shiono, Patricia H. *et al.* (1997). «Ethnic Differences in Birthweight: The Role of Lifestyle and Other Factors». *American Journal of Public Health*, 87(5).
- Speciale, Ana M. y Enrique Regidor (2011). «Understanding the Universality of the Immigrant Health Paradox: The Spanish Perspective». *Journal of Immigrants and Minority Health*, 13(3): 518-525.
- Staff, Jeremy y Jeylan T. Mortimer (2011). «Explaining the Motherhood Wage Penalty during the Early Occupational Career». *Demography*, 48: 1-21.
- Swamy, Geeta K *et al.* (2012). «Maternal Age, Birth Order, and Race: Differential Effects on Birthweight». *Journal of Epidemiology and Community Health*, 66(2): 136-142.
- Tijdens, Kea G. (2002). «Gender Roles and Labour Use of Strategies: Women's Part-time Work in the European Union». *Feminist Economics*, 8(1): 71-99.
- Tong, Shilu P.; Peter Baghurs y Anthony McMichael (2006). «Birthweight and Cognitive Development during Childhood». *Journal of Paediatrics and Child Health*, 42(3): 98-103.
- Torrent, Matias *et al.* (2004). «Smoking Cessation and Associated Factors during Pregnancy». *Gaceta Sanitaria*, 18(3): 184-189.
- Torssander, Jenny y Robert Eriksson (2010). «Stratification and Mortality: A Comparison of Education, Class, Status and Income». *European Sociological Review*, 26(4): 465-474.
- United Nations Children's Fund and World Health Organization (2004). *Low Birthweight: Country, Regional and Global Estimates*. New York: UNICEF.
- Villalbí, Joan R. *et al.* (2007). «Maternal Smoking, Social Class and Outcomes of Pregnancy». *Paediatric and Perinatal Epidemiology*, 21: 441-447.
- Wardle, Jane y Andrew Steptoe (2003). «Socioeconomic Differences in Attitudes and Beliefs about Healthy Lifestyles». *Journal of Epidemiology and Community Health*, 57(6): 440-443.
- Wilcox, Allen e Ian Russell (1983). «Birthweight and Perinatal Mortality: On Weight Specific Mortality». *International Journal of Epidemiology*, 12(3): 319-325.

- Wilcox, Allen y Rolv Skjoerven (1992). «Birth Weight and Perinatal Mortality: The Effect of Gestational Age». *American Journal of Public Health*, 82(3): 378-382.
- Wilkinson, Richard G. y Kate E. Pickett (2006). «Income Inequality and Population Health: A Review and Explanation of the Evidence». *Social Science and Medicine*, 62: 1768-1784.
- Wright, Eric O. (1997). *Class Counts: Comparative Studies in Class Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Xue, Fei *et al.* (2008). «Parental Characteristics as Predictors of Birthweight». *Human Reproduction*, 23(1): 168-177.
- Zhu, Jin L. *et al.* (2005). «Paternal Age and Preterm Birth». *Epidemiology*, 16(2): 259-262.

RECEPCIÓN: 19/07/2012

REVISIÓN: 23/01/2013

APROBACIÓN: 08/05/2013

El impacto de la cobertura mediática de la corrupción en la opinión pública española

The Impact of Media Coverage of Corruption on Spanish Public Opinion

Anna M. Palau y Ferran Davesa

Palabras clave

- Corrupción
- Encuestas de opinión
- Escándalos
- Medios de comunicación
- Opinión pública

Key words

- Corruption
- Opinion polls
- Scandals
- Communications media
- Public opinion

Resumen

Este artículo analiza la cobertura mediática de los escándalos de corrupción en España entre 1996 y 2009. El objetivo es, en primer lugar, determinar hasta qué punto los dos periódicos más leídos en España —*El País* y *El Mundo*— cubren los escándalos de corrupción siguiendo orientaciones políticas distintas. Los resultados ponen de manifiesto una cobertura mediática partidista —se identifican diferencias importantes entre ambos periódicos en la cobertura que realizan de los casos de corrupción en función del partido político implicado (PP o PSOE)—. En segundo lugar, se analiza si los medios influyen la percepción que los ciudadanos tienen de la corrupción como problema público. Los resultados muestran que cuando aumenta el número de noticias sobre corrupción política, aumenta también el porcentaje de ciudadanos que considera la corrupción como uno de los principales problemas que existen en España. El impacto de los medios sobre la opinión pública es elevado y, además, se produce a corto-medio plazo. Por último, el artículo analiza hasta qué punto la percepción de la corrupción está influenciada por los cambios en la percepción de la situación económica, demostrando que esta variable tiene un poder explicativo bajo en comparación con la cobertura mediática.

Abstract

This paper analyses media coverage of corruption scandals in Spain between 1996 and 2009. The first aim is to determine to what extent the two most-read newspapers in Spain, *El País* and *El Mundo*, cover corruption scandals following different political orientations. Results illustrate highly partisan media coverage: there are important differences in how these newspapers cover corruption cases, depending on the political party involved (PP or PSOE). A second goal is to analyse whether the media influence citizens' perception of corruption as a public problem. Results show that, when the number of news stories on political corruption increases, the percentage of citizens that consider corruption as one of the most important problems in Spain also increases. Media impact on public opinion is high and occurs in the short- to mid-term. Finally, the paper analyses to what extent the perception of corruption is influenced by changes in the perception of the economic situation, by showing that this variable has low explanatory power compared to media coverage.

Cómo citar

Palau, Anna M. y Ferran Davesa (2013). «El impacto de la cobertura mediática de la corrupción en la opinión pública española». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 144: 97-126. (<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.144.97>)

La versión en inglés de este artículo puede consultarse en <http://reis.cis.es> y <http://reis.metapress.com>

Anna M. Palau: Universidad de Barcelona | apalau@ub.edu
Ferran Davesa: Universidad de Barcelona | fdavesa@gmail.com

INTRODUCCIÓN¹

La revelación de escándalos políticos, la mayoría escándalos de corrupción, ha caracterizado las sociedades democráticas en las últimas décadas. En España, si bien la corrupción ya era una práctica extendida durante el franquismo, la transición permitió, por primera vez, utilizar el escándalo como arma en la batalla electoral (Castells, 1998). No obstante, no es hasta la primera mitad de la década de los noventa, en un contexto de creciente competencia política, cuando los escándalos de corrupción alteran por completo la vida política española. Tras los escándalos socialistas de esa época —vinculados con la financiación ilegal del PSOE, la apropiación indebida de fondos públicos por parte de altos cargos ministeriales y el terrorismo de Estado—, la corrupción ha seguido caracterizando el escenario político, motivando el desarrollo de una amplia literatura dedicada a analizar sus causas (Garzón, 1997; Jiménez y Caínzos, 2006; Urquiza, 2006; Jiménez, 2009), su impacto en los resultados electorales (Caínzos y Jiménez, 2000; Barreiro y Sánchez-Cuenca, 2000; Jiménez y Caínzos, 2006; Lapuente *et al.*, 2011), o sus consecuencias sobre las instituciones políticas y la calidad de la democracia (Wert, 1996; Montero *et al.*, 1998; Van Ryzin *et al.*, 2011; Torcal *et al.*, 2003; Bowler y Karp, 2004; Jiménez, 2004, 2007; Torcal y Magalhaes, 2010; Villoria *et al.*, 2011; Villoria y Jiménez, 2012).

En relación con los escándalos de los noventa, se ha analizado ampliamente el papel que los medios de comunicación tuvieron en su aparición y difusión. Canel y Sanders

(2006), por ejemplo, analizan cómo diferentes periódicos cubren tres de los escándalos más importantes de ese período —los casos GAL, Roldán y Rubio— explicando la estrategia desarrollada por *El Mundo* para desestabilizar al gobierno de Felipe González y apoyar a la oposición, y la batalla que existía en la prensa entre los medios que se centraron en criticar a los socialistas, como *El Mundo* o *ABC*, y aquellos que cuestionaban abiertamente las estrategias de los que trataron de culpar a González y a su gobierno de la corrupción en España, como *El País*. Estos estudios ponen de manifiesto la fuerte vinculación que existía entre medios de comunicación y partidos políticos en España. Pero ¿existe en el nuevo milenio una conexión tan fuerte entre las preferencias de los partidos y las de los medios de comunicación? ¿Cómo ha tratado la prensa española escándalos más recientes como el de Gescartera o el caso Gürtel? Este artículo analiza la cobertura mediática de los escándalos de corrupción en España desde 1996 hasta 2009. El objetivo es explicar si los dos periódicos más leídos en España —*El Mundo* y *El País*— han informado sobre los escándalos de corrupción siguiendo orientaciones políticas distintas, como ocurrió a principios de los noventa o si, por el contrario, han evolucionado desde un paradigma ideológico partidista hacia uno más apolítico, siguiendo la tendencia que se observa en otros países hacia la ruptura de los vínculos que históricamente han conectado los medios de comunicación y la política (Canel y Piqué, 1998; Hallin y Mancini, 2004).

Este artículo analiza también hasta qué punto la cobertura que los medios de comunicación realizan de los escándalos de corrupción afecta la percepción que los ciudadanos tienen de la corrupción como problema público. Tras los escándalos de los noventa, la corrupción se convirtió en una de las principales preocupaciones de la opinión pública española. Según datos del CIS, en enero de 1995 el 35% de los ciudadanos

¹ Esta investigación se ha desarrollado en el marco del proyecto «Agenda política y medios de comunicación en España» (CSO-2009-09397) y ha sido posible gracias al apoyo del Ministerio de Ciencia e Innovación y la AGAUR (SGR 536). Queremos dar las gracias al resto de miembros del Grupo de Análisis Comparado de la Agenda Política en España, Laura Chaqués-Bonafont, Luz Muñoz y Mariel Julio.

consideraba la corrupción política como uno de los tres problemas más importantes en España. Diez años más tarde, este porcentaje se situaba en torno al 0,4% y a finales de 2009 había aumentado, de nuevo, hasta el 10%. En un artículo reciente, Villoria y Jiménez (2012) explican que existe una distancia importante entre la percepción ciudadana de la corrupción y los datos objetivos sobre el problema, y argumentan, mediante el análisis de las noticias sobre corrupción publicadas por distintos medios entre septiembre de 2008 y junio de 2010, que los medios contribuyen a crear un círculo vicioso de desconfianza institucional, reforzando la desafección política en España.

Siguiendo esta línea de investigación, nuestro objetivo es analizar hasta qué punto el aumento o la disminución de la percepción de la corrupción como problema público está relacionado con la cobertura mediática, es decir: ¿aumenta la percepción de la corrupción como problema público cuando se incrementan el número de noticias publicadas en los medios de comunicación? ¿Cuánto tarda la atención mediática en traducirse en un cambio en la opinión pública? Teniendo en cuenta la literatura sobre corrupción política que sostiene que los ciudadanos son más sensibles y más críticos con la corrupción en contextos de crisis económica, analizamos también hasta qué punto los cambios en la percepción de la corrupción pueden explicarse a partir de los cambios en la percepción de la situación económica, y hasta qué punto la existencia de una situación de crisis económica refuerza el impacto que los medios de comunicación tienen en la opinión pública.

El análisis de la cobertura mediática de los escándalos de corrupción se ha realizado mediante las bases de datos sobre las portadas de *El País* y *El Mundo* del Grupo de Análisis Comparado de la Agenda Política en

España². En concreto, se han analizado todas las noticias sobre escándalos de corrupción que entre 1996 y 2009 han aparecido en las portadas de estos dos medios de comunicación. Para el estudio de los cambios en la percepción de la corrupción y la situación económica, se han utilizado las bases de datos del CIS. El artículo se organiza de la siguiente manera. A continuación se revisa la literatura y se desarrollan las hipótesis. En la tercera sección se explican los datos utilizados para el análisis. En la cuarta y quinta sección se analizan las diferencias entre *El País* y *El Mundo* en la cobertura de los escándalos de corrupción. La quinta sección explica hasta qué punto la percepción de la corrupción está influenciada por la cobertura mediática y la situación económica y, en la última parte, se recogen las principales conclusiones del análisis.

CONTEXTO TEÓRICO

La corrupción y el escándalo político van normalmente asociados pero son dos conceptos distintos (Thompson, 2001; Villoria, 2006). La corrupción puede definirse como aquellos actos que quebrantan las normas, convenciones o leyes relacionadas con el adecuado ejercicio de las obligaciones públicas con el fin de alcanzar algún beneficio personal o interesado³. Hay casos de corrupción que, ya sea porque no escandalizan lo suficiente o porque no se tiene conocimiento público de ellos, no llegan nunca a convertirse en escándalos políticos y, en cambio, algunos escándalos políticos se originan sin que se produzca ningún acto de corrupción, como los de naturaleza sexual

² www.ub.edu/spanishpolicyagendas

³ Esta definición combina elementos de la que realizan Thompson (2001: 51) y Villoria y Jiménez (2012: 114). Estos últimos realizan una discusión detallada sobre el concepto de corrupción y analizan las dificultades para su medición.

(Thompson, 2001: 168). En todo caso, para que un acto de corrupción se convierta en un escándalo político, es necesario que éste se difunda ampliamente a través de los medios de comunicación (Thompson, 1995; Jiménez, 2004; Garrard y Newell, 2006; Canel y Sanders, 2006; Lull y Hinerman, 1997).

La atención de los medios de comunicación a los escándalos de corrupción está relacionada con el desarrollo de nuevas formas de publicidad y visibilidad política (Thompson, 2001: 56). En las sociedades democráticas avanzadas, políticos y ciudadanos se comunican esencialmente a través de los medios de comunicación, de modo que, si bien éstos no ostentan directamente el poder, se han convertido en el espacio donde se decide la política (Castells, 1998, 2007). Los medios han hecho que la política sea ahora más abierta y accesible que en el pasado, pero al mismo tiempo han contribuido al desarrollo de la «política del escándalo», convirtiendo la destrucción de la credibilidad y la difamación de las élites a través de los medios en un arma política de primer orden (Castells, 1998: 336; Thompson, 2001: 158; Garrard y Newell, 2006: 18). Si bien es cierto que los escándalos no determinan por sí solos los resultados electorales (Jiménez y Caínzos, 2006), se ha demostrado que su difusión a través de los medios puede afectar seriamente la autoridad y legitimidad de los cargos públicos implicados y, si los escándalos se interpretan como sintomáticos de problemas sociales o políticos más amplios, pueden incluso llegar a cuestionar de forma más amplia las instituciones del sistema (Lull y Hinerman, 1997; Jiménez y Caínzos, 2006).

La política mediática ha transformado los escándalos de corrupción en un poderoso instrumento en manos de las élites, que los utilizan para ganar la batalla electoral, pero también en manos de los medios de comunicación, que los usan para aumentar la venta de periódicos (Lawrence y Bennett, 2001). Los medios, como cualquier otra organiza-

ción empresarial, se preocupan de generar ingresos a través de la venta de sus productos y, en este sentido, los escándalos les proporcionan atractivas historias que les ayudan a conseguir este objetivo (Thompson, 2001: 55). La utilización del escándalo como instrumento para satisfacer intereses comerciales contrasta con la idea de los medios como cuarto poder, es decir, como organizaciones orientadas a cumplir una función de «vigilancia» (o *watchdog*) (Schultz, 1998; McRobbie y Thornton, 1995; Norris, 2001). Desde esta perspectiva, los medios actúan en nombre del interés público, informando de manera neutral sobre la actividad política, dejando al descubierto la corrupción, las malas prácticas y la falta de honradez, para defender estándares morales. No obstante, la mayoría de estudios ponen de manifiesto que la cobertura mediática de los escándalos políticos no es neutral (Giglioli, 1996; Arroyo, 1997; Canel y Sanders, 2006; Thomson, 2001; Garrard y Newell, 2006; Zamora y Marín, 2011). En última instancia, es el editor de un periódico quien decide si publica o no un escándalo, qué importancia le da, qué tono usa y el nivel de drama que asociará a los hechos, si saca conclusiones a partir de ellos, si niega las acusaciones realizadas por otros medios o si cuestiona la credibilidad de aquellos que lo han sacado a la luz pública (Jiménez, 2004: 1114; Canel y Sanders, 2005: 54). Esta decisión puede perseguir la defensa de estándares morales y/o estrategias comerciales, pero también satisfacer los intereses de otros actores, como partidos políticos o grupos de presión.

De acuerdo con Hallin y Mancini (2004), las características de los sistemas mediáticos determinan hasta qué punto los medios pueden utilizarse como instrumentos para promover intereses políticos o partidistas. Según estos autores, España tiene un sistema mediático pluralista polarizado, propio de los países mediterráneos. Esto significa que existe un bajo nivel de difusión de periódicos —a pesar del aumento de la circulación en la

década de los noventa, España sigue teniendo uno de los niveles de circulación más bajos de Europa— y un elevado paralelismo político, es decir, hay una fuerte conexión entre las preferencias de los medios y las de los partidos políticos. Después de la transición, este paralelismo se manifestó a través de las conexiones políticas entre el PSOE y el grupo PRISA, que incluye *El País*, periódico fundado en 1976 y cuyo propietario, Jesús de Polanco, tuvo una relación estrecha con Felipe González (Hallin y Papathanassopoulos, 2002). Este modelo se caracteriza también por un elevado nivel de intervención estatal y control por parte del gobierno de los medios de radiodifusión pública. En el caso de RTVE, por ejemplo, el órgano de gobierno es nombrado por los partidos en el parlamento y ha de ser aprobado por una mayoría de dos tercios. Por último, el sistema mediático pluralista polarizado se caracteriza también por un limitado desarrollo del periodismo como profesión autónoma. Como Canel *et al.* (2000) y Canel y Piqué (1998) ponen de manifiesto, entre un 40-50% de los periodistas españoles considera que entre sus funciones se encuentra la de promover ciertos valores e ideas.

La cobertura mediática de los escándalos de corrupción de principios de los noventa ilustra de forma clara las fuertes conexiones que existen en España entre medios de comunicación y partidos políticos, y cómo el paralelismo político limita la función de *watchdog* de los medios de comunicación. A lo largo de los ochenta, el control socialista de los medios, la debilidad del principal partido de la oposición y un contexto político poco propicio a la publicación de escándalos que pudieran amenazar la consolidación de la democracia evitaron que los escándalos políticos tuvieran demasiada visibilidad (Jiménez, 2004). Pero este escenario cambió radicalmente en la primera mitad de los años noventa, sobre todo a partir de la fundación de *El Mundo* en 1989, que junto con *Diario 16* lanzaron una campaña orientada a destapar es-

cándalos políticos —como el caso Filesa, el episodio de los GAL, la apropiación de fondos públicos por Luis Roldán, la evasión de impuestos del gobernador del Banco Central o el escándalo de los documentos del CESID— como estrategia para desestabilizar al gobierno socialista y apoyar a la oposición (Castells, 2009; Cabrera y Del Rey, 2002; Canel y Sanders, 2006; Hallin y Mancini, 2004). Esta estrategia estaba impulsada por motivos políticos pero también respondía a intereses comerciales. Presentándose ante la opinión pública como un periódico independiente, basado en el «periodismo de investigación» y crítico con un gobierno corrupto, *El Mundo* logró convertirse en el segundo periódico más leído en España —al año de su aparición tenía una tirada de 131.626 ejemplares (Canel y Sanders, 2006: 63).

Si bien la literatura ha analizado ampliamente cómo los medios de comunicación cubrieron los escándalos políticos de los noventa, poco se ha escrito sobre cómo se han cubierto los escándalos políticos desde mediados de los noventa hasta la actualidad. Por un lado, se argumenta en la literatura que existe una tendencia global en todos los sistemas mediáticos hacia la separación de los lazos que históricamente han conectado los medios de comunicación y el mundo de la política (Hallin y Mancini, 2004; Van Kempen, 2007). Desde esta perspectiva, los medios de comunicación operan cada vez más de acuerdo con una lógica de mercado dirigida a obtener beneficios a través de la difusión de información y entretenimiento, y no tanto de ideas, y la profesión periodística se profesionaliza sobre la base de los principios de objetividad y neutralidad política. Además, la secularización de la sociedad, la personalización de la política y la disminución de la polarización ideológica de los ciudadanos en términos izquierda-derecha han facilitado el desarrollo de *catch all media*, con menos intereses en el logro de objetivos políticos, y más en el aumento de la venta de periódicos y el número de lectores. De acuerdo con Po-

zas y De Miguel (2009), las recientes guerras mediáticas en España, como las guerras del fútbol o los enfrentamientos *PRISA-Media-pro* y *ABC-El Mundo*, ejemplifican en nuestro país esta tendencia hacia la despolarización política, y plantean la necesidad de entender la estrategia de los medios más hacia la búsqueda del crecimiento del imperio mediático, y no tanto hacia el clientelismo político.

No obstante, es de esperar que exista todavía una fuerte polarización, con diferencias importantes en cómo los medios de comunicación tratan los escándalos de corrupción, debido a que las conexiones políticas entre partidos y medios de comunicación no cambiaron cuando el Partido Popular llegó al poder en 1996. La mayoría de los medios, tanto impresos como electrónicos, se dividieron durante la década de los noventa en dos conglomerados con fuertes alianzas políticas (Bustamante, 2000; Bennet, 2004; Hallin y Papathanassopoulos, 2002). Desde 1996, el grupo PRISA (*El País*, *AS*, *Cinco Días*, *SER*, *Cuatro*) adoptó un papel crítico contra las actividades del gobierno, y el grupo creado en torno a Telefónica (*El Mundo*, *COPE*, *Antena 3*, *Expansión*, *Marca*, *Vevo TV*) se convirtió en un importante aliado del gobierno de José María Aznar. En este sentido, el sistema mediático español sigue estando fuertemente polarizado, y *El País* y *El Mundo* siguen cubriendo las noticias de manera significativamente distinta en función del partido implicado (Chaqués-Bonafont y Baumgartner, 2013; Baumgartner y Chaqués-Bonafont, 2013).

La vinculación entre consumo de prensa y ubicación ideológica que existe en España dificulta la diferenciación entre sistema mediático y sistema político. De acuerdo con el panel postelectoral del CIS, en 2012 el periódico más leído entre los votantes del PSOE continúa siendo *El País*, y entre los votantes del PP, *El Mundo* (junto con *ABC*); y según datos de 2008, los lectores de *El País* siguen autoubicándose mucho más a la izquierda del eje ideológico que los lectores de *El Mundo* (3,59 y 6

en una escala de 0 a 10)⁴. La identificación partidista facilita que los medios informen de las noticias de modo consistente con las creencias ideológicas de sus lectores, ya que los ciudadanos, cuando consumen información política, evitan exponerse a medios con discursos distintos al suyo. Más bien se comportan como *confirmation seekers*, es decir, les gusta leer noticias positivas sobre el partido al que votan y noticias negativas o escandalosas que afectan al partido de la oposición (Gentzkow y Shapiro, 2006; Newton y Brynlin, 2001; Thomson, 2001; Puglisi y Snyder, 2008). En este sentido, si bien es de esperar que ambos periódicos informen sobre los principales escándalos políticos —no hacerlo podría afectar seriamente su credibilidad—, también es de esperar que existan todavía diferencias importantes en cómo los periódicos españoles cubren los escándalos de corrupción.

Otra cuestión es el impacto que tiene la cobertura mediática de los escándalos de corrupción política en la opinión pública. De acuerdo con la teoría del establecimiento de la agenda (*agenda setting*), los medios tienen un papel relevante como fijadores de la agenda pública, ya que influyen de manera significativa la percepción que los ciudadanos tienen sobre qué asuntos son importantes (McCombs y Shaw, 1972; Zucker, 1978; Zhu et al., 1993; Wanta y Hu, 1993; McCombs, 2004; Soroka, 2002). La agenda de los medios se convierte en la agenda pública especialmente en relación con asuntos sensacionalistas, es decir, asuntos que no podemos experimentar de manera directa a través de nuestra propia experiencia (*unobtrusive issues*) y que son producto de algún incidente o acontecimiento dramático que atrae intensamente la atención de los medios (Zucker, 1978; McCombs, 2004; Soroka, 2002).

⁴ Según datos publicados en el *Informe sobre la Democracia en España 2009*, Fundación Alternativas.

Los escándalos de corrupción pertenecen a esta categoría de asuntos en que nuestra necesidad de orientación es más elevada y dependemos en mayor medida de la información que nos proporcionan los medios de comunicación. En este sentido, es de esperar que cuando aumente la cobertura mediática, aumente también la consideración de la corrupción como problema público. Pero ¿cuánto tiempo transcurre desde que los medios prestan atención a un problema hasta que se produce un cambio en la opinión pública? Si bien los resultados varían entre investigaciones, en la literatura se argumenta que las noticias que ejercen mayor influencia en la opinión pública son las publicadas entre la semana anterior y los dos meses antes de la realización de los sondeos (McCombs, 2004; Wanta y Hu, 1994). De acuerdo con lo anterior, es de esperar que la valoración que los ciudadanos españoles realizan de la corrupción como problema público esté influenciada por los medios de comunicación y que, además, su impacto en la opinión pública se produzca en el corto-medio plazo.

Por último, si bien es de esperar que los medios de comunicación ejerzan una influencia elevada sobre la percepción que los ciudadanos tienen de la corrupción, los estudios que han analizado la percepción de la corrupción como problema público consideran necesario tener también en cuenta otros factores, como las características del individuo (edad, género, nivel de renta o educación) y los cambios en el contexto económico y político (Seligson, 2002; Anderson y Tverdova, 2003; Blake y Martin, 2006; Morales, 2009; Melgar *et al.*, 2010; Persily y Lammie, 2010). Estos estudios argumentan que los ciudadanos son más críticos con la corrupción en contextos de crisis económica, y que existe una relación importante entre la valoración de la situación económica, la de la situación política y la percepción de la corrupción. La insatisfacción de los ciudadanos con el estado de la economía y la eficacia del

gobierno no compromete directamente la legitimidad democrática, pero erosiona su confianza en las instituciones (Nannestad y Paldman, 1994; Montero *et al.*, 1998; Torcal *et al.*, 2003; Canache y Allison, 2005). De acuerdo con esta literatura, consideramos necesario controlar hasta qué punto la percepción de la corrupción en España está influenciada por los cambios en la percepción de la situación económica y determinar si la existencia de una situación de crisis económica refuerza el impacto que tienen los medios de comunicación en la opinión pública. ¿Pueden los cambios en la situación económica explicar por sí mismos los cambios en la percepción de la corrupción? ¿Son los ciudadanos más sensibles a la cobertura mediática de la corrupción en situación de crisis económica?

DATOS

Para analizar la cobertura mediática de los escándalos políticos en España hemos utilizado las bases de datos sobre las portadas de *El Mundo* y *El País* desarrolladas por el Grupo de Análisis Comparado de la Agenda Política en España. Estas bases de datos contienen información sobre todas las noticias publicadas en las portadas de ambos periódicos entre 1996 y 2009⁵. Cada noticia ha sido codificada de acuerdo con la metodología del *Comparative Agendas Project*⁶, un sistema de codificación desarrollado en Estados Unidos, que ha sido adaptado al caso español, y que incluye 23 códigos y 247 subcódigos. Todas las noticias han sido codificadas de acuerdo con una serie de variables que informan, entre otras cuestiones, sobre el título y la fecha de la noticia, sobre

⁵ Actualmente se están codificando las noticias del período 2010-2011. Para más información sobre este grupo de investigación, consúltese la página web www.ub.edu/spanishpolicyagendas.

⁶ <http://www.comparativeagendas.info>

si va acompañada o no de fotografía, o sobre si es la noticia principal del día. A partir de estas bases de datos, se han identificado las noticias que hacen referencia a escándalos de corrupción: un total de 4.126 noticias sobre 95.633 (50.770 en *El País* y 44.863 en *El Mundo*). El análisis se centra en las portadas, ya que éstas reflejan qué asuntos consideran los editores que son los más importantes del día, a cuáles se quiere dar mayor visibilidad y cuáles captarán mayoritariamente la atención de los ciudadanos. Las portadas constituyen un buen indicador de la agenda de los medios de comunicación y son apropiadas para analizar su impacto en la opinión pública, ya que, si bien los lectores no acostumbra a leer todas las noticias de las páginas interiores de los periódicos, sí prestan atención a las que aparecen en portada (Boydston, 2006).

Para realizar el análisis de todas las noticias referentes a corrupción política, éstas se han agrupado en 25 categorías (véase el anexo): GAL, CESID, Fondos Reservados, Junta de Andalucía, Bermejo, CNI, Sogecable, Faisán, Gescartera, Gürtel, Baleares, Trabajo, Álvarez-Cascos, Pimentel, Zamora, Tomey, Lino, Ercros, Comunidad de Madrid, Pallerols, Marbella, Pretoria, Hacienda, Estevill y una categoría genérica, denominada «otros», que incluye casos de corrupción en entidades locales que no pertenecen a ninguna de las etiquetas anteriores. Para cada noticia se ha identificado el partido político involucrado en el escándalo —Partido Popular (PP), Partido Socialista Obrero Español (PSOE), Convergència i Unió (CiU) y Grupo Independiente Liberal (GIL)—. La categoría «otros» se ha utilizado cuando el partido involucrado es distinto a los anteriores o no se ha podido identificar al leer la noticia.

Los cambios en la opinión pública se han analizado utilizando los datos del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS) recogidos periódicamente a través del Barómetro de Opinión. En concreto se ha considerado la pregunta: «¿Cuál es, a su juicio, el principal

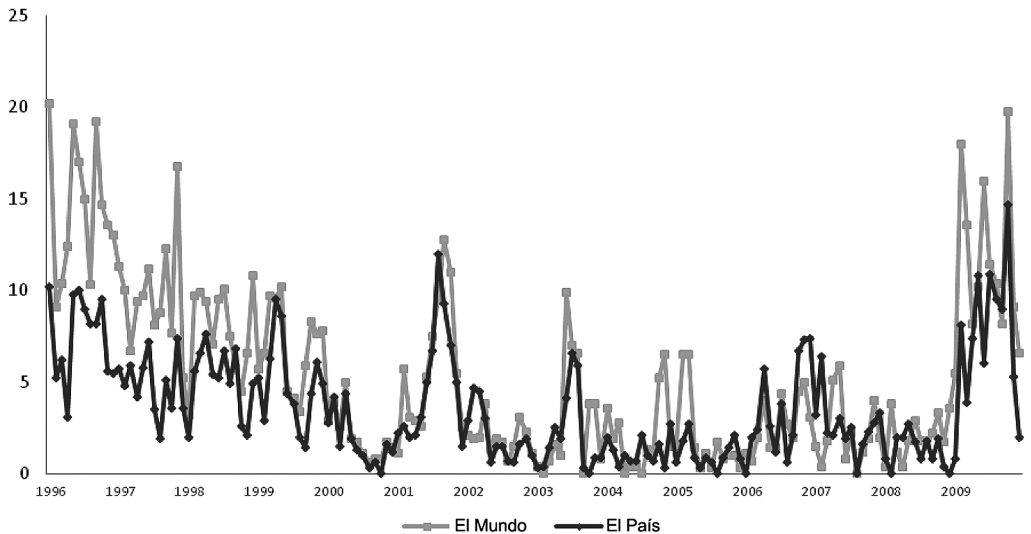
problema que existe actualmente en España? ¿Y el segundo? ¿Y el tercero?». Las respuestas a esta pregunta del barómetro son abiertas y, posteriormente, se recodifican en función de las categorías que han obtenido un mayor número de respuestas. Para el estudio, se ha seguido la evolución de la categoría denominada «fraude y corrupción política», sobre la que existe una serie mensual desde septiembre de 2001 hasta diciembre de 2009, con la excepción de los meses de agosto. Antes, la serie solo estaba disponible para algunos meses y años, por lo que el análisis del impacto de los medios en la opinión pública se ha realizado considerando el período 2001-2009. Finalmente, los cambios en la percepción de la situación económica se han analizado utilizando los datos del barómetro del CIS, y en concreto la pregunta: «En términos generales, ¿diría usted que la situación económica en España es muy buena, buena, regular, mala o muy mala?», también para el período 2001-2009.

LA COBERTURA MEDIÁTICA DE LOS ESCÁNDALOS DE CORRUPCIÓN EN ESPAÑA: ANÁLISIS DE LAS PORTADAS DE *EL PAÍS* Y *EL MUNDO* (1996-2009)

El análisis de las portadas de *El País* y *El Mundo* entre 1996 y 2009 pone de manifiesto que estos periódicos realizan una cobertura distinta de los escándalos políticos y que, si bien a nivel agregado hay similitudes entre ambos, existen diferencias importantes cuando consideramos el partido involucrado en el escándalo (PSOE o PP). Tal y como muestra el gráfico 1, el porcentaje de noticias mensuales sobre escándalos de corrupción que ambos periódicos publican en portada entre 1996 y 2009 es similar (la correlación es de 0,8017). Tanto en *El País* como en *El Mundo*, la atención evoluciona con irregulares subidas y ba-

⁷ La correlación es significativa al nivel $p < 0,01$.

GRÁFICO 1. *Porcentaje de noticias mensuales que El Mundo y El País publican sobre corrupción política (1996-2009)*



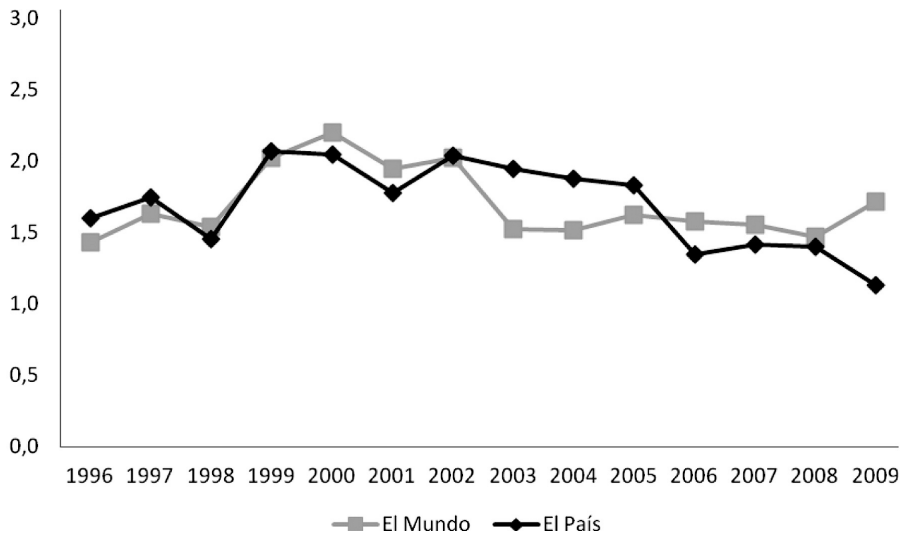
Correlación: 0,801 ($p < 0,01$)

Fuente: Elaboración propia a partir de las bases de datos del Grupo de Análisis Comparado de la Agenda Política en España.

jadas, adquiriendo un mayor protagonismo los escándalos en la segunda mitad de los noventa —cuando todavía permanecen en la agenda los casos de corrupción que afectaron a los gobiernos de Felipe González, sobre todo el de los GAL— y en el año 2009 —por el protagonismo que adopta el caso Gürtel. No obstante, *El Mundo* realiza, en términos generales, una mayor cobertura de los escándalos de corrupción. De media dedica un 5,2% de las noticias en portada a la corrupción política y *El País* solo un 3,6%.

En ambos periódicos la agenda está bastante fragmentada, es decir, la atención no se centra en uno o pocos casos de corrupción, sino que se publican noticias sobre un número elevado de escándalos. Para medir la fragmentación, hemos calculado el índice de entropía, que mide la concentración de la agenda (véanse Gray y Lowery, 1993, 1996, 1998; Baumgartner *et al.*, 2000; Jennings y Wlezién, 2011). El rango de este índice va de 0 a 3,22 —el logaritmo natural de 25, número total de categorías analizadas a lo largo

del período—. Una puntuación de 0 indica que la atención se concentra en un solo escándalo. Por el contrario, una puntuación de 3,22 indica que la atención está distribuida entre las distintas categorías. Así pues, cuanto más elevado es el índice menos concentrada está la agenda. Como muestra el gráfico 2, el índice de entropía se encuentra a lo largo de casi todo el periodo por encima de 1,5, lo que indica que la fragmentación es importante en ambos periódicos. Durante 1996, 1997 y 1998 es cuando la agenda está más concentrada —los casos GAL, CESID y Fondos Reservados ocupan durante este período entre un 70 y un 80% del total de noticias publicadas sobre escándalos de corrupción en ambos periódicos—. A partir de 1999, la agenda se fragmenta con la aparición de los casos Ercros, Gescartera y Comunidad de Madrid. En términos generales, se observa que la agenda de *El Mundo* está más fragmentada que la de *El País*, con la excepción de los años 1996 y 1997, cuando *El Mundo* centra más su atención sobre el caso de los GAL.

GRÁFICO 2. Índice de entropía: El País y El Mundo (1996-2009)

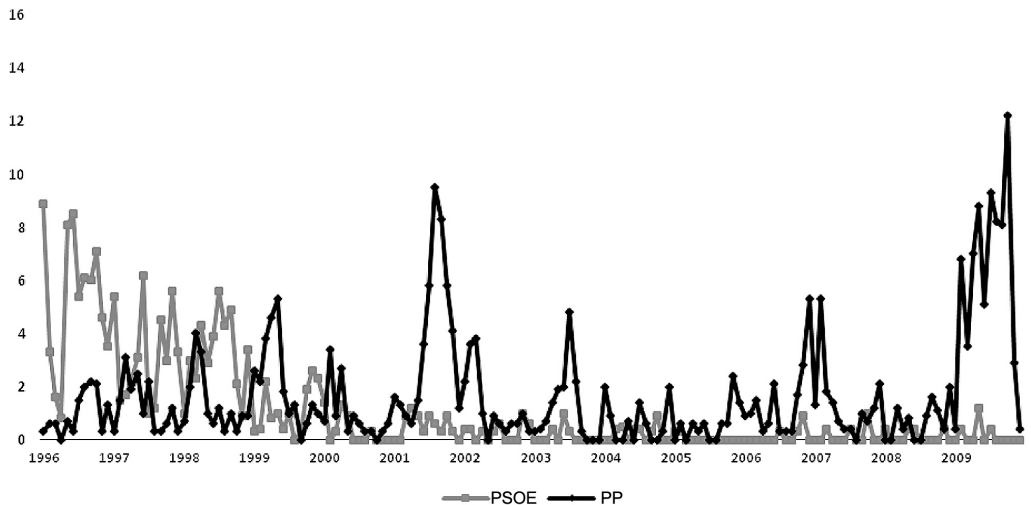
Fuente: Elaboración propia a partir de las bases de datos del Grupo de Análisis Comparado de la Agenda Política en España.

Estos cambios en el índice de entropía ponen de manifiesto las estrategias que desarrollan ambos periódicos para dar mayor visibilidad a los escándalos que afectan al partido de la oposición. Por ejemplo, la agenda de *El Mundo* está especialmente fragmentada en 2009, en comparación con la de *El País*. Durante este año, el caso Gürtel capta una parte importante de la atención de ambos periódicos, pero especialmente de *El País* —el índice de entropía disminuye en este periódico porque la mayoría de las noticias, un 66% del total publicadas sobre escándalos de corrupción, hace referencia a este caso—. En cambio, en *El Mundo* la cobertura de este escándalo es ligeramente menor, con un porcentaje del 41,7%, y el índice de entropía aumenta al introducirse en portada otros escándalos vinculados con el PSOE que no aparecen en las portadas de *El País*. El análisis de correlaciones pone de manifiesto que, cuando *El País* publica noticias sobre el caso Gürtel, *El Mundo* saca simultáneamente en portada otros escándalos —en concreto, los casos de la Junta de Andalucía, CNI y Faisán— para dar visibilidad a los escándalos de la oposición.

Estos casos, en cambio, pasan totalmente desapercibidos en las portadas de *El País*.

Si consideramos las diferencias en la atención que ambos periódicos prestan a la corrupción entre 1996 y 2009 teniendo en cuenta el partido político involucrado, los resultados muestran que *El País* da más cobertura a los escándalos que afectan al PP, y *El Mundo* a los que afectan al PSOE. En *El País*, un 43,6% de las noticias sobre escándalos de corrupción hacen referencia al PP, mientras que en *El Mundo* representan solo el 20,2%. En cambio, en *El Mundo* los escándalos socialistas representan un 51,3% del total, mientras que en *El País* solo un 31,1%. Tal y como muestran los gráficos 3 y 4, la agenda de ambos periódicos está dominada, hasta finales de los noventa, por los escándalos socialistas, pero *El Mundo* les da mucha más visibilidad que *El País*. Si consideramos el porcentaje de noticias mensuales sobre corrupción política, se observa que en las portadas de *El País* los escándalos socialistas no superan el 8%, mientras que en *El Mundo* llegan a representar casi el 18%.

GRÁFICO 3. Porcentaje de noticias mensuales publicadas sobre corrupción política en *El País* en las que se acusa al PSOE y al PP de corrupción



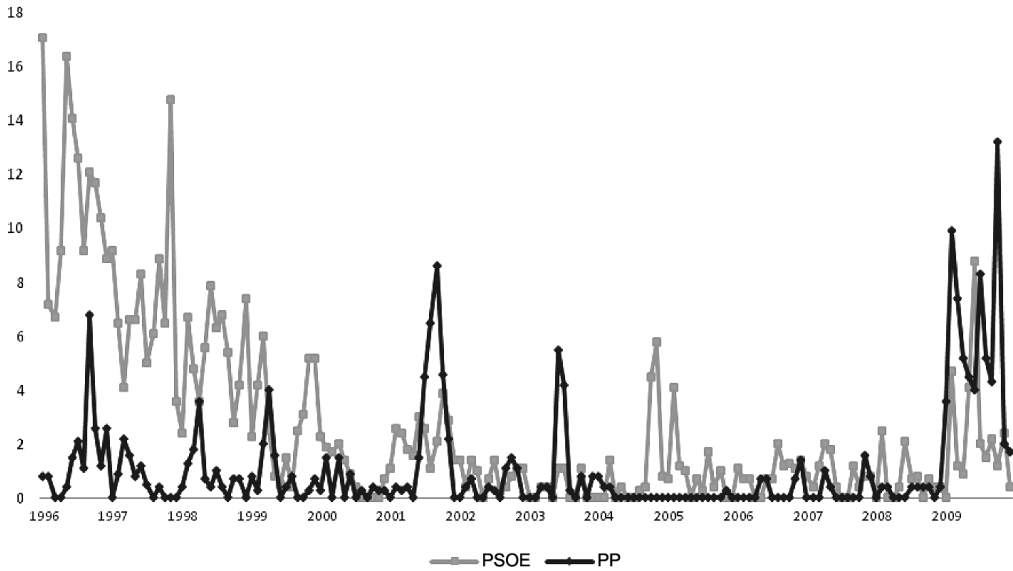
Fuente: Elaboración propia a partir de las bases de datos del Grupo de Análisis Comparado de la Agenda Política en España.

El análisis de las diferencias por caso de corrupción (gráfico 5) corrobora que los escándalos socialistas reciben mucha más cobertura en *El Mundo* que en *El País*. Como ya se ha comentado, algunos escándalos socialistas pasan desapercibidos en la agenda de *El País* y otros, como los casos de los GAL o Fondos Reservados, ocupan una parte importante de la agenda de *El Mundo*, un 27 y un 10,6% del total de noticias sobre corrupción política, mientras que en *El País* representan solo un 19 y un 7,1%, respectivamente. A partir del nuevo milenio, ambos periódicos dan más protagonismo a los escándalos de corrupción en los que está implicado el PP, sobre todo debido a los escándalos de Gescartera, Comunidad de Madrid y Gürtel, pero en este caso, tal y como muestra el gráfico 6, *El País* les presta mucha más atención que *El Mundo*. El caso de Gescartera, por ejemplo, representa un 7,5% del total de noticias publicadas sobre corrupción en *El País*, mientras que en *El Mundo* solo un 3,4%. Del mismo modo, el caso Gürtel representa un 10,6% del total en *El País*, y un 6,2% en *El Mundo*. Se observan diferencias importantes también en

la cobertura del resto de escándalos que afectan al PP –Balears, Trabajo, Álvarez-Cascos, Pimentel, Zamora, Tomey, Lino, Erros y Comunidad de Madrid.

También existen diferencias significativas en cuanto a la duración de los escándalos en la agenda. Tal como muestra el gráfico 7, si consideramos el número de semanas consecutivas en las que aparece alguna noticia sobre los distintos escándalos de corrupción, en *El País* los escándalos del PP permanecen una media de siete semanas consecutivas en portada, mientras que en el caso de los escándalos socialistas la media se reduce a cinco semanas (tabla 1). En el caso de *El Mundo* ocurre lo contrario, los escándalos del PSOE duran más en la agenda, una media de 10 semanas consecutivas, mientras que los populares están solo cinco semanas en portada. El caso en el que la diferencia es mayor es en el de los GAL. *El Mundo* publica en portada sobre los GAL durante 42 semanas consecutivas, mientras que *El País* lo hace durante 19 semanas. En otros escándalos no existen diferencias entre periódicos.

GRÁFICO 4. *Porcentaje de noticias mensuales publicadas sobre corrupción política en El Mundo en las que se acusa al PSOE y al PP de corrupción*



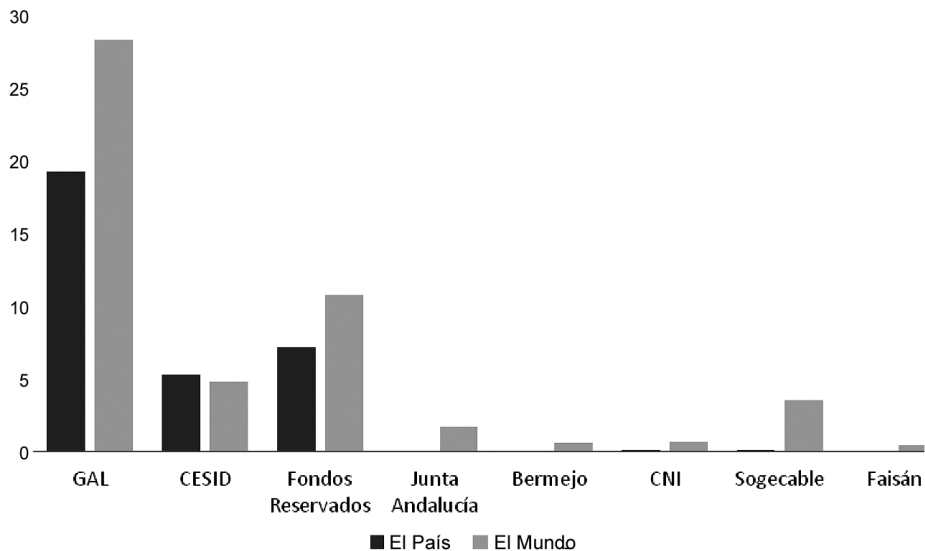
Fuente: Elaboración propia a partir de las bases de datos del Grupo de Análisis Comparado de la Agenda Política en España.

dicos en cuanto al número de semanas consecutivas en las que aparece alguna noticia sobre el caso, pero sí en cuanto al número de días seguidos que aparece el escándalo en portada. Así ocurre, por ejemplo, con el caso Gescartera. En 2001, este escándalo está durante 23 días seguidos en las portadas de *El País*, mientras que en *El Mundo* solo siete días. Si consideramos el conjunto de los escándalos socialistas y populares, en el caso de *El País* los escándalos vinculados con el PP registran una media de cinco días seguidos en portada, mientras que para el PSOE la media es de tres días. En *El Mundo*, en cambio, los escándalos socialistas están una media de seis días seguidos en portada, y los populares solo cuatro.

Por último, si analizamos la visibilidad que ambos periódicos dan a la corrupción, teniendo en cuenta si las noticias aparecen en portada como noticia principal del día y si van acompañadas de fotografía, se observan también diferencias importantes. En el caso de *El País*, de todas las noticias sobre escán-

dalos políticos que aparecen como noticia principal del día, la mayoría, el 54%, son noticias en las que se acusa al PP de corrupción —el 31% hace referencia al PSOE— y en el caso de *El Mundo* la diferencia es todavía mayor, con un 61% de titulares principales sobre escándalos de corrupción que hacen referencia al PSOE, y solo un 23% al PP. Estos datos son especialmente relevantes si consideramos que, entre 1996 y 2009, la mayoría de escándalos publicados en los medios se refieren a escándalos en los que está implicado el PP. En relación con las fotografías, en *El Mundo*, un 53% de las noticias sobre escándalos políticos que van acompañadas de fotografía hacen referencia al PSOE, y solo un 20% al PP. En *El País*, un 50% de las noticias sobre escándalos que tienen fotografía se refieren a escándalos del PP, y un 38%, a los del PSOE. Comparativamente, por lo tanto, si bien ambos periódicos dan más visibilidad a los escándalos de la oposición, *El País* hace más visibles los escándalos del PSOE que *El Mundo* los del PP.

GRÁFICO 5. *Porcentaje de noticias publicadas por El País y El Mundo sobre casos de corrupción en los que está implicado el PSOE*



Fuente: Elaboración propia a partir de las bases de datos del Grupo de Análisis Comparado de la Agenda Política en España.

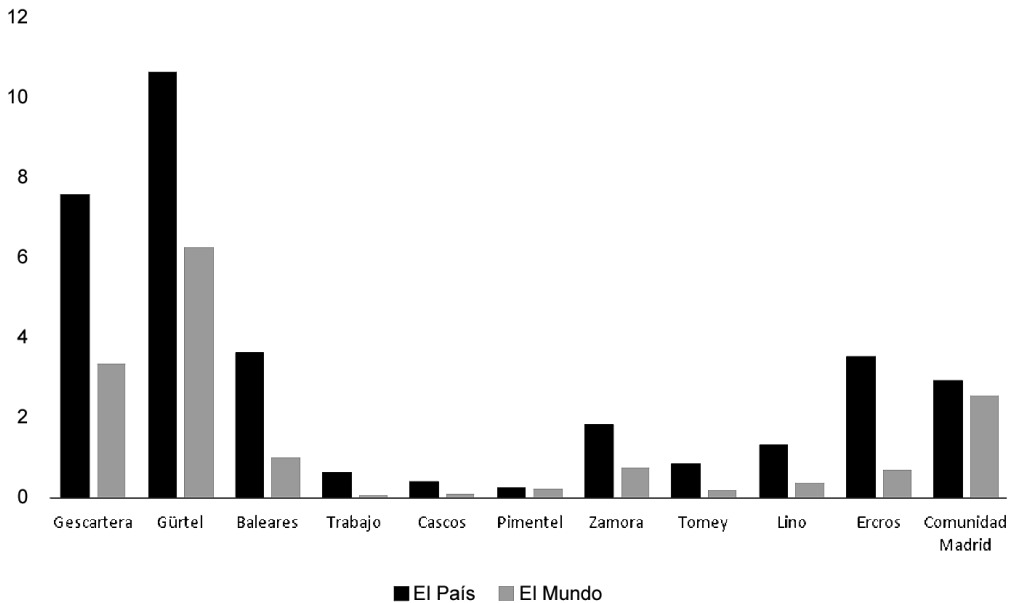
CAMBIOS EN LA VALORACIÓN DE LA CORRUPCIÓN COMO PROBLEMA PÚBLICO

Si tenemos en cuenta los cambios en la percepción que los ciudadanos tienen de la corrupción como problema público desde 1988 hasta 2009 (gráfico 8), observamos que es a mediados de los años noventa cuando la opinión pública está más preocupada por la corrupción, coincidiendo con los escándalos de la etapa socialista. En 1995, los ciudadanos que consideran que la corrupción política se encuentra entre los tres problemas más importantes en España se sitúan en torno al 35%, pero a partir de ese momento el porcentaje empieza a descender y, entre 1996 y 2009, la media gira en torno al 0,8%, con un mínimo de 0,1 en mayo de 2003 y un máximo de 10,3 en noviembre de 2009. La importancia que se atribuye a la corrupción política a mediados de los noventa está relacionada con la novedad que representan los escándalos socialistas tras una década en la

que la corrupción había pasado casi desapercibida. La disminución del apoyo popular a los socialistas —especialmente después de la huelga general de 1988—, los cambios internos del principal partido de la oposición, el PP, que aspira a convertirse en un partido de centro-derecha capaz de ganar las elecciones y la aparición de *El Mundo* acaban con la atmósfera de consenso que había impedido que los escándalos tuvieran demasiado protagonismo durante los años ochenta (Jiménez, 2004).

Los escándalos de corrupción vinculados con los gobiernos de Felipe González marcan el inicio en España de lo que Thompson (2001) denomina la «cultura política del escándalo». Cuando la sociedad está constantemente sometida a mensajes negativos sobre la clase política, el escándalo deja de verse como algo raro y excepcional, para convertirse en una característica endémica de la cultura política, llegando a provocar una sensación de «fatiga del escándalo» en algunos ciudadanos. Según este autor, nuevos escándalos aparecen

GRÁFICO 6. *Porcentaje de noticias publicadas por El País y El Mundo sobre casos de corrupción en los que está implicado el PP*



Fuente: Elaboración propia a partir de las bases de datos del Grupo de Análisis Comparado de la Agenda Política en España.

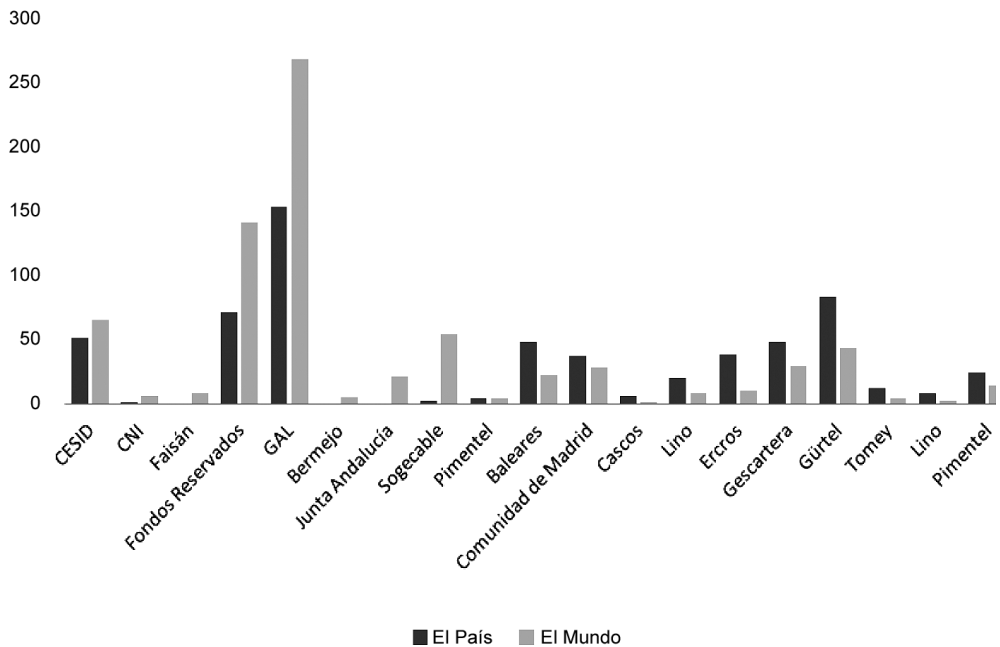
con frecuencia en la prensa pero, poco a poco, pierden su notoriedad y su capacidad de escandalizar a la gente. No obstante, los datos sobre opinión pública en España muestran oscilaciones importantes en cuanto a la importancia que los ciudadanos atribuyen a la corrupción como problema público. De acuerdo con la literatura sobre *agenda setting*, uno de los factores que explica estos cambios es la atención que los medios de comunicación prestan al problema. Al ser la corrupción un asunto sensacionalista y que no podemos experimentar de manera directa, es de esperar que cuando aumente la cobertura mediática de los escándalos de corrupción, aumente también la percepción ciudadana de la corrupción como problema público.

Para analizar el impacto de los medios en la opinión pública española, hemos calculado, en primer lugar, la correlación entre el porcentaje de ciudadanos que consideran que la corrupción política está entre los tres problemas más importantes en España y la atención que *El País* y *El Mundo* prestan a los

escándalos políticos. Para ello hemos considerado, por un lado, el porcentaje de noticias sobre corrupción política publicadas entre la realización de un barómetro y el siguiente (porcentaje de noticias acumuladas entre barómetros) y, por el otro, el porcentaje de noticias publicadas la semana antes de la realización del barómetro, las dos semanas antes y así sucesivamente hasta llegar a la octava semana. Como ya se ha explicado, de acuerdo con la literatura, esperamos que la opinión pública esté especialmente influenciada por las noticias sobre corrupción política publicadas entre la primera y la octava semanas antes de la realización del barómetro del CIS. El análisis se ha realizado considerando *El Mundo* y *El País* por separado, y siguiendo la metodología de Walgrave y Van Aelst (2006), también agregando en una única variable los datos sobre la atención que ambos periódicos prestan a los escándalos de corrupción.

En primer lugar, tal y como muestra el gráfico 9, la correlación entre la percepción

GRÁFICO 7. *Número de semanas en las que aparece alguna noticia publicada en portada sobre escándalos de corrupción, El País y El Mundo (1996-2009)*



Fuente: Elaboración propia a partir de las bases de datos del Grupo de Análisis Comparado de la Agenda Política en España.

de la corrupción como problema público y la atención de los medios de comunicación es elevada. Si consideramos ambos periódicos y el porcentaje de noticias publicadas entre barómetros, la correlación es de 0,762**. El análisis de las correlaciones anuales (gráfico 9) muestra que existen diferencias importantes entre años, siendo la correlación especialmente elevada en 2003, 2006 y 2009. En estos años, la correlación es más elevada porque aparecen escándalos de corrupción nuevos, que además reciben una cobertura mediática intensa. Por ejemplo, en 2003 tiene lugar el caso de los transfugas Tamayo y Sáez, que propició el cambio político en el gobierno de la Comunidad de Madrid —este caso ocupa el 30% de todas las noticias publicadas en 2003 sobre escándalos de corrupción en ambos periódicos—. En 2006 es cuando se produce la primera fase, y primeras detenciones, por el caso de corrupción urbanística en Marbella, el conocido como

«caso Malaya». Este caso es el que recibe mayor cobertura mediática en 2006, representando un 31,2% de todas las noticias publicadas sobre corrupción. En 2009 tienen lugar dos nuevos casos, el de espionaje en la Comunidad de Madrid y el caso Gürtel. Ambos representan un 56,3% del total de noticias publicadas sobre escándalos de corrupción ese año.

En cambio, en los años en que la correlación entre corrupción como problema más importante y atención mediática es más baja, en 2002 y 2004, es cuando la atención de los medios se centra en escándalos que no representan una novedad para la opinión pública, es decir, escándalos que no son nuevos, sino que ya habían aparecido en los medios con anterioridad. Por ejemplo, en 2002 la mayoría de las noticias sobre escándalos son sobre los GAL (16,8%) y Gescartera (25,5%), caso que había aparecido en la prensa en 2001, ocupando ese año el 42,5%

TABLA 1. Duración de los escándalos de corrupción en la agenda: El País y El Mundo (1996-2009)

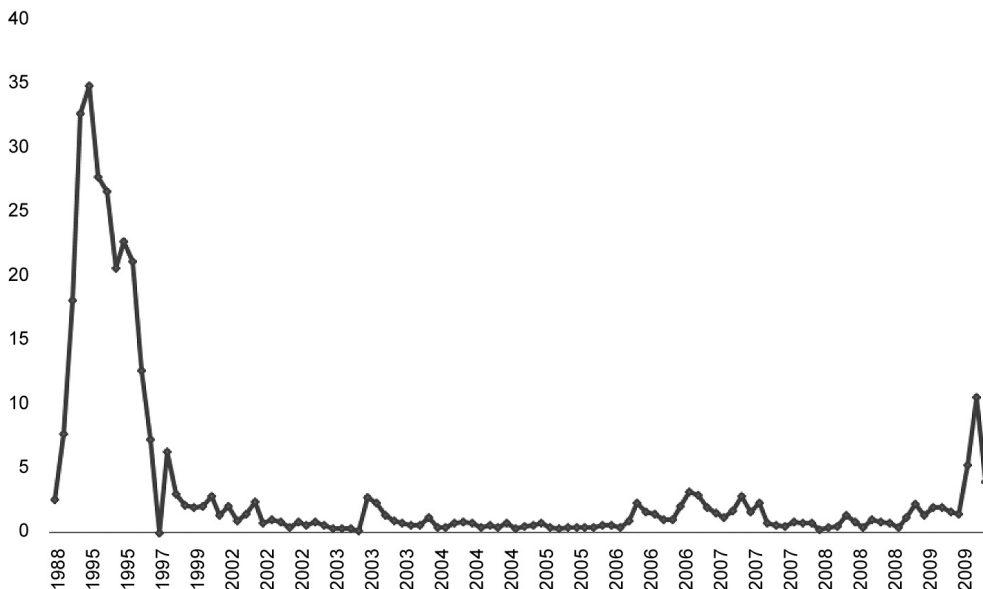
	Máximo número de semanas consecutivas en las que aparece alguna noticia		Máximo número de días consecutivos en los que aparece alguna noticia	
	<i>El País</i>	<i>El Mundo</i>	<i>El País</i>	<i>El Mundo</i>
Pimentel	1	1	3	3
Baleares	4	2	4	2
Bermejo		2		5
Cascos	2	1	2	3
CESID	15	14	6	4
CNI	1	4	1	5
Comunidad de Madrid	8	7	4	4
Faisán		2		1
Fondos Reservados	8	8	5	6
GAL	19	42	14	12
Gescartera	20	20	23	7
Junta de Andalucía		6		9
Lino	6	2	3	2
Ercros	6	2	4	3
Sogecable	1	3	1	5
Gürtel	21	20	9	12
Tomey	4	1	1	2
Trabajo			3	1
Zamora	3	2	3	3
Media escándalos socialistas	5,5	10,1	3,4	5,9
Media escándalos populares	6,8	5,3	5,4	3,8

Fuente: Elaboración propia a partir de las bases de datos del Grupo de Análisis Comparado de la Agenda Política en España.

del total de noticias (en el año 2001 no es posible calcular la correlación entre corrupción como problema más importante y atención mediática por falta de datos, al no existir una serie mensual completa para todo el año). Del mismo modo, en 2004 la mayoría de las noticias son sobre los GAL (32,4%) y sobre «otros» casos de corrupción (32,4%),

categoría que incluye básicamente casos de corrupción política en ayuntamientos y entidades locales que, al producirse en distintos lugares y momentos del tiempo, no llegan a producir un impacto importante sobre la opinión pública. En los años 2005, 2007 y 2008, cuando la correlación tampoco es especialmente elevada, los protagonistas son tam-

GRÁFICO 8. *Percepción de la corrupción como problema público: porcentaje de respuestas del barómetro (CIS) en las que se considera la corrupción como uno de los tres problemas más importantes en España*



Fuente: Barómetro del CIS (Centro de Investigaciones Sociológicas).

bién «otros» casos de corrupción y algunos escándalos que, a pesar de ser nuevos, no ocupan una parte importante de la agenda de los medios, como el caso Pallerols (18,1%) o el caso Sogecable (15,2%).

La tabla 2 muestra el resultado de las correlaciones entre el porcentaje de ciudadanos que considera que la corrupción está entre los tres problemas más importantes en España y la atención de los medios de comunicación, teniendo en cuenta el porcentaje de noticias publicadas sobre corrupción en las semanas anteriores a la realización de los sondeos. Si consideramos las noticias publicadas en ambos periódicos se observa, tal y como esperábamos, que la relación más estrecha entre la cobertura mediática y la opinión pública se produce en el mes inmediatamente anterior a la realización del barómetro del CIS. Es decir, la correlación más elevada se obtiene si consideramos las noticias publicadas sobre corrupción en *El País*

y *El Mundo* durante las cuatro semanas anteriores a la medición de la opinión pública (correlación de 0,760**). A partir de aquí, si seguimos retrocediendo, se observa que la correlación empieza a descender. Encontramos resultados similares si consideramos los dos periódicos por separado, si bien en el caso de *El País* se observa que los efectos se extienden ligeramente más en el tiempo, hasta la quinta semana. Estos resultados corroboran que el impacto de los medios en la opinión pública no es inmediato pero se produce en el corto-medio plazo, siendo las noticias publicadas en el mes anterior a los sondeos las que ejercen mayor influencia sobre el público.

Para ir más allá del análisis de correlaciones, para determinar hasta qué punto los cambios en la opinión pública pueden explicarse a partir de la atención de los medios de comunicación, y hasta qué punto existe una relación entre los cambios en la percepción

TABLA 2. *Correlaciones entre corrupción como problema público y medios de comunicación (El País, El Mundo y ambos periódicos)*

	Corrupción como problema público		
	<i>El País</i>	<i>El Mundo</i>	Ambos
% de noticias publicadas entre barómetros	0,745**	0,685**	0,762**
% de noticias publicadas una semana antes del barómetro	0,586**	0,634**	0,678**
% de noticias publicadas las dos semanas antes del barómetro	0,723**	0,651**	0,745**
3 semanas	0,750**	0,655**	0,755**
4 semanas	0,760**	0,669**	0,760**
5 semanas	0,771**	0,625**	0,737**
6 semanas	0,747**	0,604**	0,714**
7 semanas	0,732**	0,598**	0,697**
8 semanas	0,724**	0,580**	0,681**
9 semanas	0,730**	0,591**	0,688**
10 semanas	0,717**	0,568**	0,669**
11 semanas	0,723**	0,566**	0,669**
12 semanas	0,730**	0,579**	0,680**
13 semanas	0,739**	0,567**	0,676**
14 semanas	0,737**	0,563**	0,672**
15 semanas	0,737**	0,571**	0,675**
16 semanas	0,736**	0,583**	0,680**
17 semanas	0,720**	0,582**	0,673**
18 semanas	0,705**	0,589**	0,669**
19 semanas	0,696**	0,594**	0,668**
20 semanas	0,696**	0,591**	0,665**

** La correlación es significativa al nivel $p < 0,01$.

Fuente: Elaboración propia a partir de las bases de datos del Grupo de Análisis Comparado de la Agenda Política en España.

de la situación económica, la percepción de la corrupción y la cobertura mediática, hemos realizado tres modelos de regresión. En primer lugar, hemos realizado una regresión por el método de Estimación por Mínimos Cuadrados Ordinarios (OLS) con los datos de la corrupción como uno de los tres problemas más importantes como variable dependiente, y la atención de los medios de comunicación como variable independiente:

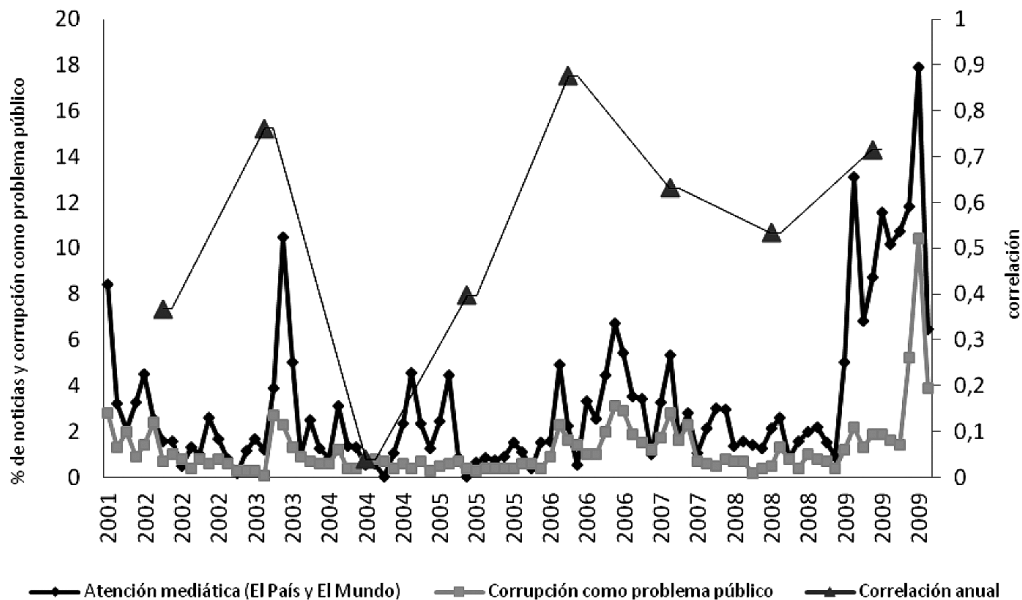
Ecuación (1):

$$\text{CorPmi} = \alpha + \beta_1 \text{CorMedios} + \varepsilon$$

Donde:

CorPmi = porcentaje de ciudadanos que consideran que la corrupción se encuentra entre los tres problemas más importantes en España.

GRÁFICO 9. *Percepción de la corrupción como problema público y atención de los medios de comunicación (porcentaje de noticias que El País y El Mundo publican sobre corrupción entre la realización de barómetros)*



Correlación: 0,762**.

Fuente: Elaboración propia a partir de las bases de datos del Grupo de Análisis Comparado de la Agenda Política en España.

CorMedios = porcentaje de noticias sobre corrupción publicadas en los medios de comunicación. Teniendo en cuenta que la correlación máxima entre cobertura mediática y opinión pública se produce en las cuatro semanas anteriores a la realización de los sondeos, y que el barómetro se publica de forma mensual, se ha considerado como variable independiente el número de noticias sobre corrupción publicadas desde la realización del último barómetro (porcentaje de noticias sobre corrupción acumuladas entre barómetros). Se han desarrollado tres modelos, uno considerando las noticias de *El País*, otro las de *El Mundo* y otro las de ambos periódicos a la vez.

Para garantizar que se cumplen las condiciones en las que se basa el modelo de regresión OLS, ha sido necesario corregir la forma funcional de la ecuación de regresión

mediante el logaritmo (log) de las variables⁸. Los resultados muestran que si consideramos ambos periódicos, cuando el porcentaje de noticias publicadas sobre escándalos políticos aumenta en un 1%, el porcentaje de ciudadanos que consideran que la corrupción es uno de los tres problemas más importantes en España aumenta un 0,6%⁹. El

⁸ Una vez realizada la corrección de la forma funcional, el gráfico de los valores pronosticados y los residuos tipificados muestra que no hay problemas de heterocedasticidad y el test de Durbin Watson que la autocorrelación no es severa. La forma funcional también se ha modificado en las ecuaciones 2 y 3, manteniendo el logaritmo de las variables CorPmi y CorMedia. En la ecuación 2, además, ha sido necesario corregir la autocorrelación, ya que el test de Durbin Watson indicaba que sí era severa.

⁹ La introducción de logaritmos en la ecuación implica un cambio en la interpretación de los coeficientes de la regresión respecto al modelo ordinario de OLS (en el que el aumento de una unidad de X, en este caso el porcen-

TABLA 3. Resultados de la regresión (OLS)

Variable independiente: CorMedios	Variable dependiente: CorPmi		
	Coefficiente	t	R ²
<i>El País</i>	0,497**	6,949	0,368
<i>El Mundo</i>	0,5**	7,316	0,389
Ambos periódicos	0,602**	8,75	0,471
Variable independiente: PercepEcon	Variable dependiente: CorPmi		
Percep Econ	0,008+	2,364	0,060

**Coeficiente estadísticamente significativo (0,000).

+ Coeficiente estadísticamente significativo (0,05).

Fuente: Elaboración propia a partir de las bases de datos del Grupo de Análisis Comparado de la Agenda Política en España.

modelo de regresión es significativo y explica el 47% de la varianza. Si consideramos ambos periódicos por separado, se observa que no existen diferencias significativas entre ellos. Un aumento del 1% en el número de noticias publicadas en *El País* y en *El Mundo* implica un aumento del 0,3% en la percepción de la corrupción como problema público. En resumen, el análisis de regresión confirma que los medios de comunicación ejercen una influencia importante sobre la percepción que los ciudadanos tienen de la corrupción como problema público.

En segundo lugar, para analizar hasta qué punto la situación económica influencia la

percepción de la corrupción como problema público, hemos realizado también una regresión por el método de Estimación por Mínimos Cuadrados Ordinarios (OLS), en este caso tomando como variable dependiente los datos de la corrupción como uno de los tres problemas más importantes, y la percepción de la situación económica como variable independiente (ecuación 2).

Ecuación (2):

$$\text{CorPmi} = \alpha + \beta_1 \text{PercepEcon} + \varepsilon$$

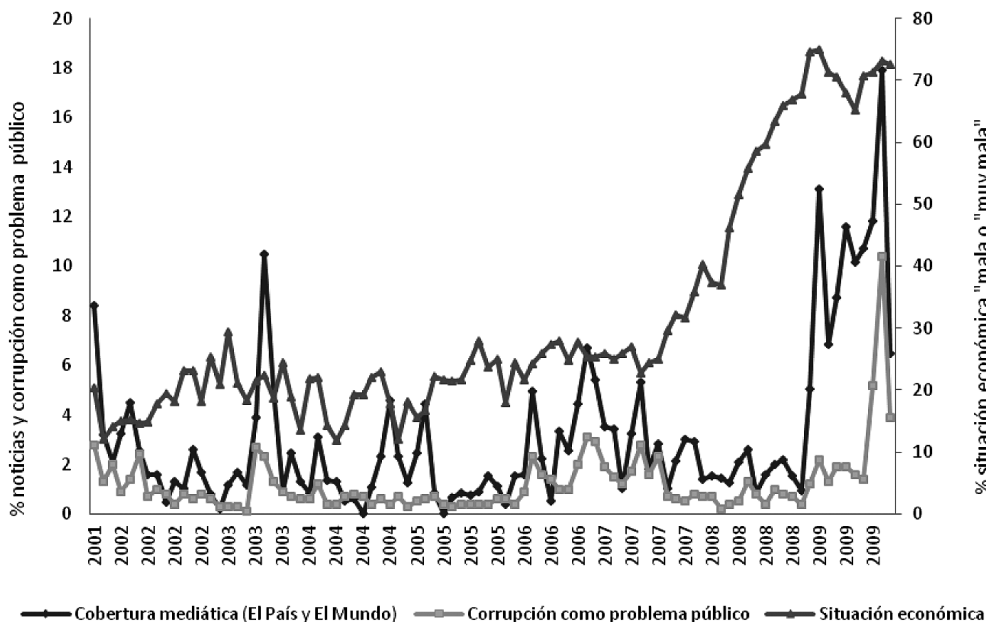
Donde:

PercepEcon = porcentaje de ciudadanos que considera que la situación económica es mala o muy mala.

Los resultados (tabla 3) muestran que la situación económica por sí sola tiene un poder explicativo bajo en comparación con la influencia que ejercen los medios de comunicación. La R² baja hasta el 0,06 (el modelo explica solo un 6% de la varianza) y el coeficiente, a pesar de que es estadísticamente significativo, es muy bajo (0,008). El bajo poder explicativo de esta variable en relación con la cobertura mediática se corrobora, como veremos más adelante, a través del tercer modelo de regresión, y se observa tam-

taje de noticias publicadas sobre corrupción, implica el aumento del valor de β_1 en la variable Y, el porcentaje de ciudadanos que considera la corrupción como uno de los problemas más importantes en España). La interpretación de la regresión, si tenemos en cuenta los logaritmos, se realiza en términos de porcentajes (el aumento de un 1% de la variable X implica un aumento del 1% en la variable Y). De este modo, si consideramos que X (porcentaje de noticias publicadas sobre corrupción política) tiene un valor de 5, la Y (porcentaje de ciudadanos que considera la corrupción como uno de los tres problemas más importantes en España) tiene un valor de 1,475. Si incrementamos un 1% el valor de X (de 5 a 5,05), el valor de Y incrementa un 0,6%, y pasa de 1,475 a 1,484. En el caso de que la variable X, el porcentaje de noticias publicadas sobre corrupción, pasará del 5 al 6%, la Y, el porcentaje de ciudadanos que considera la corrupción como uno de los problemas más importantes, aumentaría de 1,475 a 1,646.

GRÁFICO 10. *Percepción de la corrupción como problema público, atención de los medios de comunicación y cambios en la percepción de la situación económica*



Fuente: Elaboración propia a partir de las bases de datos del Grupo de Análisis Comparado de la Agenda Política en España.

bién en el gráfico 10, y especialmente si consideramos el año 2008. Una vez iniciada la crisis económica y financiera actual, el porcentaje de ciudadanos que considera que la economía va mal o muy mal aumenta significativamente, pero en cambio la percepción de la corrupción como problema público, igual que la cobertura mediática, se mantiene en unos niveles más bien bajos.

Por último, se ha realizado un modelo de interacción multiplicativa que incluye ambas variables, «CorMedios» y «PercepEcon», y además una combinación multiplicativa de ambas (CorMedios x PercepEcon) para analizar hasta qué punto el efecto de los medios de comunicación sobre la percepción de la corrupción depende de los cambios en la percepción de la situación económica. En este modelo se ha añadido también una variable de control para analizar hasta qué punto la percepción de la corrupción sigue un proceso autorregresivo, es decir, si está in-

fluenciada por la percepción que los ciudadanos tenían de la corrupción el mes anterior. El modelo de regresión en este caso sería:

Ecuación (3):

$$\text{CorPmi} = \alpha + \alpha_1 \text{CorPmi-1} + \beta_1 \text{CorMedios} + \beta_2 \text{PercepEcon} + \beta_3 \text{CorMedios} \times \text{PercepEcon} + \epsilon$$

Donde:

CorPmi-1 = porcentaje de ciudadanos que el mes anterior consideran que la corrupción se encuentra entre los tres problemas más importantes en España (variable CorPmi con un lag de un mes).

CorMedios = porcentaje de noticias sobre corrupción publicadas en *El País* y en *El Mundo*.

CorMedios x PercepEcon = combinación multiplicativa del porcentaje de noticias pu-

TABLA 4. Resultados de la regresión: modelo de interacción multiplicativa

Variable independiente: CorMed	Variable dependiente: CorPmi		
	Coefficiente	t	R ²
Pmi-1	0,4**	5,062	0,604
CorMedios	0,347*	2,734	
PercepEcon	-0,002	-0,834	
CorMedios x PercepEcon	0,003	0,962	

**Coeficiente estadísticamente significativo (0,000).

*Coeficiente estadísticamente significativo (0,01).

Fuente: Elaboración propia a partir de las bases de datos del Grupo de Análisis Comparado de la Agenda Política en España.

blicadas sobre corrupción y el porcentaje de ciudadanos que considera que la situación económica es mala o muy mala.

Los resultados de la regresión (tabla 4) muestran, en primer lugar, la mayor capacidad explicativa de este modelo (60% de la varianza). El coeficiente de CorPmi-1 es positivo y estadísticamente significativo, lo que corrobora que, si el resto de variables son constantes, la percepción de la corrupción tiene una naturaleza autorregresiva. La variable «medios de comunicación» tiene un coeficiente positivo y estadísticamente significativo, lo que es consistente con los resultados de la primera regresión (ecuación 1); a diferencia de los cambios en la percepción de la situación económica, que no son significativos y presentan un coeficiente negativo, lo que corrobora que el modelo de regresión de la ecuación 2 no es robusto ante la consideración de variables adicionales, y que por lo tanto la variable «PercepEcon», tiene un poder explicativo débil¹⁰.

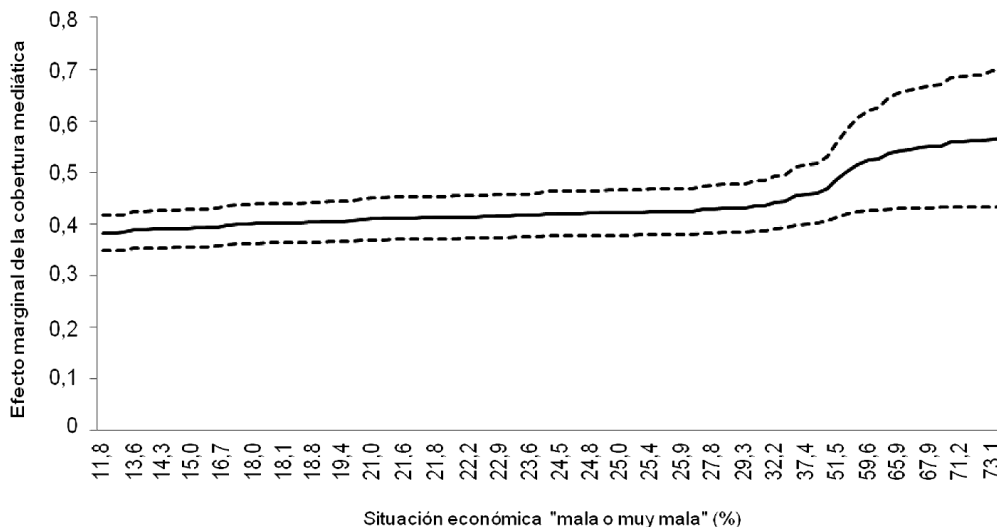
En relación con el coeficiente del término de interacción, los resultados muestran que es positivo, aunque muy bajo, y que no es estadísticamente significativo. No obstante, tal y como establecen Brambor *et al.* (2006), la significatividad (o no) de los coeficientes de los términos de interacción en un modelo de interacción multiplicativa no es en sí misma útil para corroborar la hipótesis de interacción, ya que es perfectamente posible que el término no sea estadísticamente significativo, y que, no obstante, exista una relación condicional importante, aunque solo en determinados niveles de la variable.

Por este motivo, la literatura sobre modelos de interacción recomienda calcular, a partir de los resultados de la tabla 4, los efectos marginales mediante la siguiente fórmula: $\beta_1 + \beta_3$ PercepEcon. Los resultados se muestran en el gráfico 11. La línea continua muestra los efectos marginales de la cobertura mediática sobre la valoración de la corrupción en función de los cambios en la percepción de la

¹⁰ De acuerdo con la literatura sobre modelos de interacción multiplicativa (Brambor *et al.*, 2006), los coeficientes de este tipo de regresiones no deben interpretarse igual que los de un modelo lineal. En un modelo de interacción, un coeficiente, pongamos en este caso β_1 , captura el efecto de los medios (CorMedios) sobre la percepción de la corrupción (CorPmi) cuando el valor de la percepción de la economía, y también del resto de variables, es 0, condición que no va a cumplirse en una situación real. Por este motivo se han mantenido los modelos de regresión lineal de las ecuaciones 1 y 2.

Cuando se desarrolla un modelo de interacción multiplicativa, tal y como establecen Brambor *et al.* (2006), es necesario que la ecuación incluya todos los términos constitutivos (cada una de las variables que constituyen la combinación multiplicativa) y en caso de que se produzca un cambio en los coeficientes debido a la inclusión de nuevas variables, este no indica necesariamente la presencia de multicolinealidad. La multicolinealidad en el modelo se ha controlado mediante el análisis de la tolerancia, el FIV y la correlación entre variables.

GRÁFICO 11. Efectos marginales de la cobertura mediática sobre la percepción de la corrupción en función de los cambios en la percepción de la situación económica



Fuente: Elaboración propia a partir de las bases de datos del Grupo de Análisis Comparado de la Agenda Política en España.

situación económica. Las líneas discontinuas muestran el intervalo de confianza al 95%¹¹. Mediante el análisis de los efectos marginales se observa que el impacto de los medios de comunicación sobre la percepción que tienen los ciudadanos de la corrupción se incrementa cuando el porcentaje de ciudadanos que considera que la situación económica es mala o muy mala supera el 50%. Antes de alcanzar este porcentaje, el impacto de los cambios en la percepción de la situación económica es prácticamente nulo (la línea es casi plana).

CONCLUSIONES

El análisis de las portadas de *El País* y *El Mundo* pone de manifiesto que los dos periódicos

más leídos en España cubren los casos de corrupción siguiendo orientaciones políticas distintas, el primero dando más visibilidad a los escándalos del PP y el segundo a los del PSOE. Existen diferencias importantes en cuanto al porcentaje de atención que ambos medios prestan a los escándalos de corrupción en función del partido involucrado, en cuanto a su duración en la agenda —semanas y días consecutivos en portada—, y también en cuanto a su visibilidad —si consideramos las noticias que aparecen como noticia principal del día y si van acompañadas o no de fotografía—. El análisis de la fragmentación de la agenda pone de manifiesto las estrategias desarrolladas por ambos periódicos para dar visibilidad a los escándalos de la oposición. Por ejemplo, cuando la agenda de *El País* se concentra en la cobertura del caso Gürtel, la agenda de *El Mundo* se fragmenta para incluir simultáneamente en portada noticias sobre los casos de la Junta de Andalucía, el CNI y Faisán, que pasan desapercibidos en las portadas de *El País*.

¹¹ Para calcular el intervalo de confianza se ha utilizado también la fórmula sugerida por Brambor *et al.* (2006) y utilizada también en otros estudios como el de Bevan *et al.* (2011), en la que $IC = \text{efecto marginal} \pm 2 \sqrt{(\text{var}(\beta_1) + \text{PercepEcon}^2 \text{var}(\beta_3) + 2\text{PercepEcon} \text{cov}(\beta_1\beta_3))}$.

En general, estos datos demuestran que existen vínculos importantes entre los medios de comunicación y la política en España. Publicar más noticias sobre casos de corrupción que afectan al partido de la oposición puede utilizarse, en un contexto de política mediática, como arma para desgastar a la oposición. Pero la fuerte conexión que existe en nuestro país entre consumo de prensa y ubicación ideológica explica que se utilice también como estrategia para mantener o aumentar la venta de periódicos. Si bien la opinión pública está cada vez más informada y las fuentes de información son cada vez más plurales, los ciudadanos evitan exponerse a medios con un perfil ideológico distinto al suyo y buscan, mediante el consumo de prensa, ratificar sus valores y creencias ideológicas. Los medios informan sobre los principales escándalos de corrupción política —no hacerlo deterioraría su credibilidad— pero parece que están lejos de cumplir con la función de vigilancia (o *watchdog*) que les atribuye una cobertura neutral de la acción del gobierno y/o la oposición.

El análisis de la relación entre agenda pública y agenda mediática pone de manifiesto que los medios de comunicación influyen significativamente la percepción que los ciudadanos tienen sobre qué problemas son importantes: cuando aumenta la cobertura mediática de los escándalos de corrupción, aumenta también el número de ciudadanos que consideran que la corrupción se encuentra entre los principales problemas de España. El impacto de los medios es especialmente elevado cuando aparecen escándalos de corrupción nuevos, y cuando éstos reciben una cobertura mediática intensa. En relación con el período de tiempo que transcurre desde que los medios prestan atención a un problema hasta que se produce un cambio en la opinión pública, los datos indican que las noticias que generan un impacto mayor sobre la opinión pública son las publicadas durante las cuatro semanas anteriores a la realización de los sondeos. Una cuestión que sería intere-

sante analizar en futuras investigaciones es si la reacción a la cobertura mediática varía en función de las simpatías políticas, es decir, ¿reaccionan igual los ciudadanos cuando la corrupción afecta al partido al que votan que cuando afecta a los partidos de la oposición?

Finalmente, los resultados del modelo de interacción multiplicativa muestran que, si bien los cambios en la percepción de la situación económica tienen un poder explicativo débil en comparación con la cobertura mediática, cuando el porcentaje de ciudadanos que consideran que la economía va mal o muy mal supera el 50%, aumenta el impacto de los medios sobre la opinión pública. No obstante, teniendo en cuenta que en 2009 se produce simultáneamente un empeoramiento de la situación económica y un aumento de la cobertura mediática, y que el período de tiempo considerado en este artículo solo coincide con una situación de crisis económica durante un breve período de dos años, es necesario analizar en futuras investigaciones el impacto que tiene sobre la percepción de la corrupción la persistencia de una situación de crisis a lo largo del tiempo. En el barómetro del CIS de febrero de 2013, la corrupción se ha situado en segundo lugar, detrás del paro, como problema más importante en España (mencionado por un 40% de los encuestados). De acuerdo con esta investigación, este aumento de la percepción de la corrupción estaría relacionado con la cobertura mediática intensa que han recibido recientes escándalos de corrupción, y su impacto se habría visto acentuado por un empeoramiento en la percepción que los ciudadanos tienen de la situación económica (el porcentaje de los que consideran que la situación económica es mala o muy mala se ha elevado hasta el 92,3%). Tendría que determinarse si, al considerarse un período de tiempo más largo, la variable «cambios en la percepción de la economía» consigue explicar por sí misma los cambios en la percepción de la corrupción, o bien se confirman los resultados de esta investigación, es decir, que ejerce influencia pero únicamente si la

consideramos en relación con la cobertura mediática.

BIBLIOGRAFÍA

- Anderson, Christopher J. y Yuliya V. Tverdova (2003). «Corruption, Political Allegiances, and Attitudes toward Government in Contemporary Democracies». *American Journal of Political Science*, 47(1): 91-109.
- Arroyo, Luis (1997). «Fábulas y fabuladores; el escándalo político como fenómeno de los medios de comunicación». En: F. Laporta y S. Álvarez (eds.), *La corrupción política*. Madrid: Alianza Editorial.
- Barreiro, Belén e Ignacio Sánchez-Cuenca (2000). «Las consecuencias electorales de la corrupción». *Historia y política: Ideas, procesos y movimientos sociales* (Monográfico sobre escándalos políticos en España), 4: 69-92.
- Baumgartner, Frank R.; Bryan D. Jones y Michael C. MacLeod (2000). «The Evolution of Legislative Jurisdictions», *Journal of Politics*, 62 (2): 321-349.
- y Laura Chaqués-Bonafont (2013). «All News is Bad News. Newspapers and Political Parties in Spain». Contribución presentada en el Council of European Studies, Amsterdam, 25-27 junio 2013.
- Bennett, Lance (2004). «The Twilight of Mass Media News». En: T. Cook (ed.), *Freeing the Press*. Baton Rouge: Louisiana State University Press.
- Blake, Charles H. y Christopher G. Martin (2006). «The Dynamics of Political Corruption: Re-examining the Influence of Democracy». *Democratization*, 13(1): 1-14.
- Bowler, Shaun y Jeffrey A. Karp (2004). «Politicians, Scandals, and Trust in Government». *Political Behavior*, 26 (3): 271-287.
- Boydston, Amber (2006). «Agenda-Setting and Issue-framing Dynamics in Front-Page News». Contribución presentada en el Annual Meeting of the American Political Science Association, septiembre de 2006.
- Brambor, Thomas; William R. Clark y Matt Golder (2006). «Understanding Interaction Models: Improving Empirical Analyses». *Political Analysis*, 1-20.
- Bustamante, Fernando (2000). «Los partidos como orientaciones culturales». *Íconos*, 9: 88-97.
- Cabrera, Mercedes y Fernando del Rey (2002). *El poder de los empresarios. Política y economía en la España contemporánea (1875-2000)*. Madrid: Taurus.
- Caínzos, Miguel y Fernando Jiménez (2000). «El impacto de los escándalos de corrupción sobre el voto en las elecciones generales de 1996». *Historia y política: Ideas, procesos y movimientos sociales*, (Monográfico sobre Escándalos políticos en España), 4: 93-133.
- Canache, Damarys y Michael Allison (2005). «Perceptions of Political Corruption in Latin American Democracies». *Latin American Politics and Society*, 47(3): 91-111.
- Canel, María José y Antoni M. Piqué (1998). «Journalists for Emerging Democracies. The Case of Spain». En: D. Weaver (ed.), *The Global Journalist*. Nueva Jersey: Hampton Press.
- y Karen Sanders (2005). «El poder de los medios en los escándalos políticos: la fuerza simbólica de la noticia icono». *Anàlisi: Quaderns de comunicació i cultura*, 32: 163-178.
- y — (2006). *Morality Tales. Political Scandals and Journalism in Britain and Spain in the 1990s*. Nueva Jersey: Hampton Press.
- ; Roberto Rodríguez-Andrés y José Javier Sánchez-Aranda (2000). *Periodistas al descubierto. Retrato de los profesionales de la información*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Castells, Manuel (1998). *La era de la Información. Sociedad, Economía y Cultura. Vol. 2: El poder de la identidad*. Madrid: Alianza.
- (2007). «Communication, Power and Counterpower in the Network Society», *Internacional Journal of Communication*, 1: 238-266.
- (2009). *Communication Power*. Oxford: Oxford University Press.
- Chaqués-Bonafont, Laura y Frank R. Baumgartner (2013). «Newspaper Coverage of Politics in a Partisan Media System. The Case of Spain». *Journal of Public Policy*, 33(1): 65-88.
- Garrard, John y James L. Newell (eds.) (2006). *Scandals in Past and Contemporary Politics*. Manchester: Manchester University Press.
- Garzón, Ernesto (1997). «Acercas del concepto de corrupción». En: F. Laporta y S. Álvarez (comps.), *La corrupción política*. Madrid: Alianza.
- Gentzkow, Matthew y Jesse M. Shapiro (2006). «Media Bias and Reputation». *Journal of Political Economy*, 114(2): 280-316.

- Giglioli, Pier Paolo (1996). «Political Corruption and the Media: The Tangentopoli Affair». *International Social Science Journal*, 48 (3): 381-394.
- Gray, Virginia y David Lowery (1993). «Stability and Change in State Interest Group Systems: 1975 to 1990». *State and Local Government Review*, 25(2): 87-96.
- y — (1996). *The Population Ecology of Interest Representation*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- y — (1998). «State Lobbying Regulations and Their Enforcement: Implications for the Diversity of Interest Communities». *State and Local Government Review*, 30 (2): 78-91.
- Hallin, Daniel C. y Paolo Mancini (2004). *Comparing Media Systems: Three Models of Media and Politics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- y Stelios Papathanassopoulos (2002). «Political Clientelism and the Media: Southern Europe and Latin America in Comparative Perspective». *Media, Culture & Society*, 24(2): 175-195.
- Jennings, Will y Christopher Wlezien (2011). «Distinguishing between Most Important Problems and Issues?». *Public Opinion Quarterly*, 75(3): 545-555.
- Jiménez, Fernando (2004). «The Politics of Scandal in Contemporary Spain. Morality Plays, Social Trust and the Battle for Public Opinion». *American Behavioral Scientist*, 47(8): 1099-1121.
- (2007). «El impacto de la corrupción en la democracia». En: J. Estefanía (dir.), *Informe sobre la democracia en España*. Madrid: Fundación Alternativas.
- (2009). «Building Boom and Political Corruption in Spain». *South European Society and Politics*, 14(3): 255-272.
- y Miguel Cainzos (2006). «How Far and Why do Corruption Scandals Cost Votes?». En: J. Garrard y J. L. Newell (eds.), *Scandals in Past and Contemporary Politics*, Manchester: Manchester University Press.
- Lapuente, Víctor; Pablo Fernández-Vázquez y Gonzalo Rivero (2011). «Carencias en el control vertical y horizontal de la corrupción». En: J. Estefanía (ed.), *Informe sobre la democracia en España 2011*. Madrid: Fundación Alternativas.
- Lawrence, Regina G. y Lance Bennett (2001). «Rethinking Media and Public Opinion: Reactions to the Clinton-Lewinsky Scandal». *Political Science Quarterly*, 116(3): 425-446.
- Lull, James y Stephen Hinerman (1997). «The Search of Scandal». En: J. Lull y S. Hinerman (eds.), *Media Scandals. Morality and Desire in the Popular Culture Marketplace*. London: Polity Press.
- McCombs, Maxwell E. (2004). *Setting the Agenda: The Mass Media and Public Opinion*. Cambridge: Polity Press.
- y Donald L. Shaw (1972). «The Agenda Setting Function of Mass Media». *Public Opinion Quarterly*, 36 (2): 176-187.
- McRobbie, Angela y Sarah L. Thornton (1995). «Rethinking 'Moral Panics' for Multi-mediated Social Worlds». *British Journal of Sociology*, 46 (4): 559-574.
- Melgar, Natalia; Máximo Rossi y Tom W. Smith (2010). «The Perception of Corruption». *International Journal of Public Opinion Research*, 22 (1): 120-131.
- Montero, José Ramón; Richard Gunther y Mariano Torcal (1998). «Actitudes hacia la democracia en España: legitimidad, descontento y desafección». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 83: 9-49.
- Morales, Mauricio (2009). «Corrupción y democracia. América Latina en perspectiva comparada». *Gestión y Política Pública*, 18 (2): 205-252.
- Nannestad, Peter y Martin Paldman (1994). «The VP-Function: A Survey of the Literature on Vote and Popularity Functions after 25 Years». *Public Choice*, 79(3-4): 213-245.
- Newton, Kenneth y Malcolm Brynyn (2001). «The National Press and Party Voting in the UK». *Political Studies*, 49 (2): 265-285.
- Norris, Pippa (2001). «¿Un círculo virtuoso? El impacto de las comunicaciones políticas en las democracias postindustriales». *Revista Española de Ciencia Política*, 4(1): 7-33.
- Persily, Nathaniel y Kelli Lammie (2010). «Perceptions of Corruption and Campaign Finance», *Law and Economics Research Paper Series*, Research Paper 04-22.
- Pozas, Víctor S. y Juan Carlos de Miguel (2009). «¿Polarización ideológica o económica? Relaciones entre los medios y el poder político y corporativo», *Viento Sur*, 103 : 43-51.
- Pugglisi, Riccardo y James M. Snyder Jr. (2008). «Media Coverage of Political Scandals», NBER Working Papers 14598, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Seligson, Mitchell (2002). «The Impact of Corruption on Regime Legitimacy: A Comparative Study of

- Four Latin American Countries». *Journal of Politics*, 64(2): 408-433.
- Schultz, Julianne (1998). *Reviving the Fourth Estate: Democracy, Accountability, and the Media*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Soroka, Stuart N. (2002). *Agenda-Setting Dynamics in Canada*. Vancouver: University of British Columbia Press.
- Torcal, Mariano; José Ramón Montero y Richard Günther (2003). «Ciudadanos y partidos en el sur de Europa: los sentimientos antipartidistas». *Revista Española de Ciencia Política*, 101(3): 9-48.
- y Pedro Magalhaes (2010). «Cultura política en el sur de Europa: un estudio comparado en busca de su excepcionalismo». En: M. Torcal (ed.), *La ciudadanía Europea en el siglo XXI*, Madrid: CIS.
- Thompson, John B. (1995). *The Media and Modernity: A Social Theory of the Media*. Stanford: Stanford University Press.
- (2001). *El escándalo político. Poder y visibilidad en la era de los medios de comunicación*. Barcelona: Paidós.
- Urquiza, José Manuel (2006). *Corrupción municipal. Por qué se produce y cómo evitarla*. Córdoba: Almuzara.
- Van Kempen, Hetty (2007). «Media-Party Parallelism and Its Effects: A Cross-National Comparative Study». *Political Communication*, 24 (3): 303-320.
- Van Ryzin, Gregg; Manuel Villoria y Cecilia Lavena (2011). «The Social Consequences of Public Sector Corruption: An Empirical Investigation». Contribución presentada al American Society of Public Administration (ASPA), Baltimore: 11-15 de marzo.
- Villoria, Manuel (2006). *La corrupción política*. Madrid: Síntesis.
- (2010). «Corrupción: la amarga verdad». En: J. Estefanía (ed.), *Informe sobre la democracia en España 2010. Contra la desafección*. Madrid: Fundación Alternativas.
- y Fernando Jiménez (2012). «La corrupción en España (2004-2010): datos, percepción y efectos». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 138: 109-134.
- ; Gregg van Ryzin y Cecilia Lavena (2011). «Consequences of Corruption: A Study of Political Attitudes in Spain». Contribución presentada en el 7º Transatlantic Dialogo on Strategic Management of Public Organizations, Rutgers University, New Jersey.
- Walgrave, Stefaan y Peter van Aelst (2006). «The Contingency of the Mass Media's Political Agenda Setting Power: Toward a Preliminary Theory». *Journal of Communication*, 56 (1): 88-109.
- Wanta, Wayne y Yu-Wei Hu (1993). «The Agenda-setting Effects of International News Coverage: An Examination of Differing News Frames». *International Journal of Public Opinion Research*, 5 (3): 250-264.
- y — (1994). «Time-lag Differences in the Agenda-setting Process: An Examination of Five News Media». *International Journal of Public Opinion Research*, 6(3): 225-240.
- Wert, José Ignacio (1996). «Sobre cultura política: legitimidad, desafección y malestar». En: J. Tussell, E. Lamo de Espinosa y R. Pardo (eds.), *Entre dos siglos: reflexiones sobre la democracia española*. Madrid: Alianza.
- Zamora, Rocío y Juan Antonio Marín (2011). «Teoría del framing y corrupción política en el caso Umbrá». *Miguel Hernandez Communication Journal*, 2: 213-238.
- Zhu, Jian-Hua *et al.* (1993). «Public Issue Priority Formation: Media Agenda-Setting and Social Interaction». *Journal of Communication*, 43 (1): 8-29.
- Zucker, Harold G. (1978). «The Variable Nature of New Media Influence». En: B. D. Rubin (ed.), *Communication Yearbook 2*, New Brunswick: Transaction Books.

ANEXO. BREVE DESCRIPCIÓN DE LOS CASOS DE CORRUPCIÓN ANALIZADOS

GAL: Escándalo sobre la implicación del gobierno socialista en la creación y coordinación de los GAL (Grupos Antiterroristas de Liberación), responsables de la llamada «guerra sucia» contra el terrorismo.

CESID: Conjunto de escándalos vinculados al CESID (Centro Superior de Información de la Defensa), que estuvo en funcionamiento desde 1977 hasta 2002. Incluye la trama «papeles del CESID» y los casos de escuchas ilegales a partidos y altos cargos.

FONDOS RESERVADOS: Trama basada en el uso irregular durante el gobierno socialista, entre 1987 y 1993, de los fondos reservados del Ministerio del Interior destinados a la lucha contra el terrorismo y el narcotráfico. Incluye también el «caso Filesa», red de empresas acusadas de financiar irregularmente el PSOE.

JUNTA DE ANDALUCÍA: Conjunto de tramas basadas en acusaciones de corrupción y tráfico de influencias contra la Junta de Andalucía, presidida por el socialista Manuel Chaves entre 1990 y 2009.

BERMEJO: Caso sobre las acusaciones de malversación de fondos al ex ministro socialista de Justicia, Mariano Fernández Bermejo. Incluye también el escándalo aparecido a raíz de una cacería conjunta con el juez Baltasar Garzón en 2009, en que se le acusó de vulnerar el principio de separación de poderes.

CNI: Conjunto de acusaciones dirigidas al político socialista Alberto Saiz, director del Centro Nacional de Inteligencia (CNI) entre 2004 y 2009.

SOGECABLE: Disputa entre *El País* y *El Mundo* en su apuesta por Canal Satélite Digital y Vía Digital, respectivamente, y los apoyos que una y otra plataforma recibieron del PP y del PSOE.

FAISÁN: Investigación judicial iniciada por Baltasar Garzón que destapó una trama de extorsión de ETA con base en el bar Faisán de Irún. Adquirió naturaleza política cuando se acusó al gobierno del PSOE de permitir el chivatazo que, el 4 de mayo de 2006, alertó al propietario del establecimiento de una redada policial.

GESCARTERA: Escándalo financiero que sale a la luz en 2001 cuando la sociedad es intervenida

por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). El caso adquirió dimensión política cuando se acusó a Rodrigo Rato, del PP, de estar implicado.

GÜRTEL: Trama de corrupción política vinculada al PP que saltó a la luz pública en febrero de 2009. Estuvo encabezada por el empresario Francisco Correa, cuyas empresas son acusadas de usar fondos públicos de forma fraudulenta. Se incluye la trama valenciana del caso, que afectó a políticos y altos cargos del PP.

BALEARES: Incluye el «Caso Túnel de Sóller» en el que el político del PP Gabriel Cañellas, presidente balear entre 1979 y 1995, fue acusado de prevaricación y cohecho. Incluye también los casos de corrupción vinculados al también político del PP Jaume Matas, presidente balear entre 1996 y 1999, y entre 2003 y 2007.

TRABAJO: Escándalo de corrupción relacionado con la gestión del ministro de Trabajo y Asuntos Sociales del PP, Eduardo Zaplana, que ocupó el cargo entre 2002 y 2004. Se le acusó de malversación de fondos públicos, trato de favor a empresas y particulares, y apropiación indebida.

ÁLVAREZ-CASCOS: Acusaciones de corrupción al político Francisco Álvarez-Cascos por su gestión como ministro de Fomento del gobierno del PP entre 2000 y 2004.

PIMENTEL: Escándalo originado por el abandono de la política en el año 2000 del que fuera ministro de Trabajo y Asuntos Sociales del PP entre 1999 y 2000 a raíz de las supuestas irregularidades cometidas por Juan Aycart.

ZAMORA: Escándalo de corrupción vinculado al PP que salió a la luz pública en 1997 tras las acusaciones de cobro de comisiones ilegales por parte de ex dirigentes del PP de Zamora y del constructor Eduardo Corrales.

TOMEY: El senador del PP y presidente de la Diputación de Guadalajara, Francisco Tomey, fue acusado en 1998 de presunto delito de falsedad documental.

LINO: Escándalo que salió a la luz en 1999 sobre presuntas irregularidades en el cobro de subvenciones dirigidas al cultivo del lino procedentes de la Unión Europea durante el gobierno popular.

ERCROS: Escándalo vinculado a irregularidades cometidas en la venta de Ertoil, que se formalizó cuando el ex político del PP, Josep Piqué, era consejero del grupo Ercros.

COMUNIDAD DE MADRID: Conjunto de escándalos que afectaron los gobiernos del PP del Ayuntamiento y de la Comunidad desde principios del 2000. Incluye el caso de la venta de la Funeraria de Madrid, el caso de transfuguismo de los diputados regionales Tamayo y Sáez, y la crisis de espionaje de la Comunidad.

PALLEROLS: Caso sobre presunta financiación irregular de Unió Democràtica de Catalunya (UDC).

MARBELLA: Incluye el conjunto de tramas de corrupción en que se vio involucrado el gobierno de Jesús Gil, alcalde de la ciudad desde 1991 hasta 2002 bajo las siglas de su partido homónimo GIL, y también los casos de corrupción que han afectado a otros miembros del consistorio, como el «Caso Malaya».

PRETORIA: Escándalo de corrupción destapado en octubre de 2009 por unos supuestos delitos de soborno, corrupción urbanística y blanqueamiento de dinero atribuidos a políticos del PSC y de CiU.

HACIENDA: Caso de corrupción que sentó en el banquillo a altos cargos de Hacienda y a empresarios acusados de falsedad documental y cohecho.

ESTEVILL: El Tribunal Superior de Justicia de Cataluña inició, en 1996, la instrucción de la causa contra el ex juez Pascual Estevill por supuestos delitos de cohecho.

OTROS: Incluye los casos de corrupción local que no pertenecen a ninguna de las etiquetas anteriores.

RECEPCIÓN: 09/07/2012

REVISIÓN: 23/01/2013

APROBACIÓN: 22/04/2013

La «carrera» de las personas que sufren de esclerosis múltiple: tres momentos clave. De la irrupción de la enfermedad al «trabajo biográfico»

The 'Career' of People with Multiple Sclerosis: Three Key Moments. The Start of the Disease to the 'Biographical Work'

Séverine Colinet

Palabras clave

Biografías
 • Enfermedades
 • Entrevistas • Francia
 • Interaccionismo simbólico
 • Narrativas •
 Observación • Salud
 • Sociología médica

Key words

Biographies
 • Diseases
 • Interviews • France
 • Symbolic interactionism
 • Narratives
 • Observation
 • Health • Medical sociology

Resumen

El objetivo de esta investigación es entender de qué manera se puede aplicar el concepto de «carrera» a una enfermedad crónica específica como es la esclerosis múltiple. Esta investigación se centra en las «carreras» según se habla en el Interaccionismo simbólico en sociología. La investigación cualitativa se basa en treinta entrevistas semi-directivas, cuatro entrevistas colectivas con personas afectadas de esclerosis múltiple en asociaciones y hospitales franceses, y en veintitrés observaciones realizadas durante un período de un año. Tres fases en las «carreras» de los sujetos ponen de manifiesto la llegada de la enfermedad: la irrupción de los síntomas, el anuncio del diagnóstico que corresponde a la confirmación de la entrada en la enfermedad y que marca «un antes y un después de la enfermedad», y la elaboración del «trabajo biográfico». Según la manera en cómo se vive y se entra en las «carreras» de la enfermedad, éstas serán más o menos complejas y diferentes, como también las formas de trayectorias biográficas.

Abstract

The aim of this paper is to understand how the concept of 'career' can be applied to a specific chronic disease such as multiple sclerosis. This research is focused on 'careers' as the term is used in Symbolic Interactionism in Sociology. The qualitative research is based on thirty semi-directed interviews, four group interviews with people suffering from multiple sclerosis in French hospitals and associations, and twenty-three observations made over a one-year period. Three stages in the 'careers' of the subjects showed the onset of the disease: the start of the symptoms, the announcement of the diagnosis, which confirms the entry into the disease (and defined life before and after the disease), and the preparation of the 'biographical work'. Depending on how one lives and enters into the 'careers' of the disease, such 'careers' will be more or less complex and different, as will also be the forms of biographical paths.

Cómo citar

Colinet, Séverine (2013). «La “carrera” de las personas que sufren de esclerosis múltiple: tres momentos clave. De la irrupción de la enfermedad al “trabajo biográfico”». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 144: 127-138. (<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.144.127>)

La versión en inglés de este artículo puede consultarse en <http://reis.cis.es> y <http://reis.metapress.com>

Séverine Colinet: Universidad de Cergy-Pontoise | severine.colinet@u-cergy.fr

INTRODUCCIÓN¹

La esclerosis múltiple es una enfermedad inflamatoria del sistema nervioso central que se caracteriza por una destrucción de la vaina de mielina que protege las fibras nerviosas situadas en la médula espinal y en el cerebro. Por «las maneras de contraer» significa «el desarrollo de la esclerosis múltiple» no han sido aún muy bien definidas, ya que parece que los síntomas cambian de un sujeto a otro. La intensidad de la enfermedad es, además, variable en el tiempo. Las deficiencias pueden ser fácilmente visibles o no y afectan, por lo general, la visión, la motricidad y el sistema urinario y sexual. Su irrupción constituye una «ruptura biográfica» (Bury, 1982: 167). Esta enfermedad sin cura presenta una serie de características que la convierten en objeto de estudio, en especial, para la sociología. La edad de la irrupción de la enfermedad —la media es de 29 años— es importante ya que sucede en un momento de la vida en el que los individuos construyen sus proyectos profesionales, familiares y sociales. Las mujeres son dos veces más propensas a padecerla que los hombres, y su incidencia es directa en su vida social y profesional. En Francia, más de 80.000 personas la sufren.

Todo esto obliga a los sujetos a integrar un nuevo orden en su trayectoria de vida que implica reestructuraciones biográficas y sociales (Colinet, 2009). Para afrontarlo, entrarán en nuevos espacios de interacción, es decir, en unas «carreras de personas enfermas de esclerosis múltiple». ¿Qué es lo que está en juego en estas «carreras»? ¿Cuáles son sus etapas y sus puntos de inflexión?

El interés principal de esta investigación es el de aplicar el concepto de «carrera» a una enfermedad específica, la esclerosis múltiple, mientras que la literatura del inte-

raccionismo simbólico lo hace, de manera general, a una enfermedad crónica. Esta investigación ha sido realizada en Francia, pero supone la base para un posible estudio comparativo en España que podría ser de interés para la sociología española y francesa y, en definitiva, para la bibliografía internacional. La especificidad de la enfermedad debe tenerse en cuenta en el análisis de las «carreras», ya que las formas de la enfermedad influyen en las prácticas sociales y en las relaciones sociales.

Una vez expuesta la metodología de trabajo, nuestro propósito será estudiar el uso del concepto de «carrera» en sociología. Las referencias bibliográficas de los sociólogos de la salud permitirán situar esta investigación en la perspectiva de los interaccionistas que han estudiado las biografías de personas afectadas de una enfermedad crónica. Después, mostraremos cómo el concepto de «carrera» se aplica a personas que sufren la esclerosis múltiple poniendo el acento en las diferentes fases de las «carreras» y de las trayectorias biográficas.

METODOLOGÍA

Las teorías sociológicas interaccionistas (De Queiroz y Ziolkowski, 1997) son instrumentos adaptados para dar a conocer el concepto de «carrera». Para responder al objetivo de cómo comprender mejor las «carreras» de las personas que sufren esclerosis múltiple, se han aplicado diferentes métodos. Con el fin de mostrar la articulación entre el nivel individual y el nivel colectivo de las biografías de los sujetos, se han llevado a cabo una serie de entrevistas individuales y colectivas. Tuvieron lugar en un medio asociativo y un medio hospitalario: el Hospital Léopold Bellan, servicio de Medicina y Readaptación Física. La elección de las tres asociaciones se llevó a cabo teniendo en cuenta las principales características de cada una de ellas: la Asociación de Paralíticos de Francia (APF),

¹ Esta investigación ha recibido financiamiento de la Asociación de Paralíticos de Francia (APF).

la Nueva Asociación Francesa de la Esclerosis Múltiple (NAFSEP) y la Asociación SEP Montrouge 92 (asociación local especializada). La APF es una asociación nacional de carácter generalista en el campo de la discapacidad motora. La NAFSEP es una asociación nacional especializada en la esclerosis múltiple. La Asociación SEP Montrouge 92 es una asociación local especializada en esta enfermedad.

Las muestras de personas encontradas en función de sus lugares permiten asegurar la diversidad de las experiencias sociales. Uno de los límites en la elección de los lugares donde tuvieron lugar las entrevistas es que no son simbólicamente neutros. Por otro lado, a nuestra demanda de acceso a la población del hospital se añadió la de los médicos, voluntarios y responsables de las asociaciones, si bien el carácter voluntario del estudio es algo que dejamos claro desde un buen principio. Con el fin de limitar los efectos, al inicio de la investigación hicimos una llamada a los foros, aunque nuestro propósito era privilegiar el contacto físico directo para componer nuestra muestra en función de las características registradas.

Cuando se estudia el sentido subjetivo dado por los actores y sus propias vivencias, los interaccionistas privilegian la biografía, la entrevista y la observación. Al principio se realizaron un total de treinta entrevistas individuales semi-directivas a personas con esclerosis múltiple de una duración media de cuarenta y cinco minutos. Para asegurar la variedad de situaciones, la elección de la muestra no probabilística se basó en las siguientes características: equilibrio de género, edades distintas, cuadro de salud (edades distintas en la aparición de los síntomas, nuevos diagnósticos —menos de dos años—), personas con el diagnóstico confirmado desde hace más de dos años, variedad de las categorías socio-profesionales. El número de entrevistas se determinó por la lógica cualitativa retenida. En el trabajo, realizado bajo una perspectiva longitudinal, un

criterio que nos pareció importante a seguir fue el de realizar dos entrevistas para establecer las evoluciones de las carreras y de las vivencias, con intervalos de tiempo de al menos ocho meses. En cuanto a las entrevistas colectivas, siguiendo los procedimientos de los *Focus Group*, la composición de la muestra se basó en los mismos criterios y características que en las entrevistas individuales, mencionadas previamente. Para ello, nos servimos de los datos provistos por el equipo médico y las asociaciones, si bien este modo de acceso presentó un límite en la selección de individuos, ya que el equipo médico era el único depositario de los datos socio-médicos. Para superar este límite, decidimos presentar la investigación a los sujetos insistiendo en el carácter voluntario de la participación. En las cuatro entrevistas colectivas (tres asociaciones y un hospital), uno de los límites se basó, especialmente, en la idea de reunir un grupo de personas implicadas en el medio asociativo de la esclerosis múltiple con otro del medio hospitalario. Por razones técnicas y de organización, dicho encuentro no pudo realizarse.

La base de la adecuación metodológica y técnica de la investigación se construyó a partir de la elección de unas herramientas concretas. Para las entrevistas individuales, se utilizaron guías de entrevista individual y colectiva que fueron comprobadas previamente al estudio sobre el terreno. Las guías de entrevista de las segundas entrevistas nos permitieron llegar más a fondo en los momentos clave de las carreras de los sujetos para entender mejor la parte de la enfermedad en su biografía. Con el fin de conseguir este objetivo y comprender los límites cognitivos relativos a la enfermedad, realizamos las segundas entrevistas con el apoyo de un calendario de vida, una herramienta que nos permitió obtener más precisión en lo relativo a los periodos y a las fechas que se relacionan con los eventos, los momentos-clave descritos por los sujetos y sus propias vivencias. Además de las entrevistas, duran-

te un año se realizaron veintitrés observaciones (algunas participativas) en los grupos asociativos.

La naturaleza de las informaciones en las entrevistas individuales, colectivas o en las observaciones no fue la misma debido a los objetivos específicos relativos a cada método. De esta manera, cada método permitió una complementariedad. Con el previo consentimiento de los sujetos, utilizamos un dictáfono, manteniendo el principio de anonimato.

Se llevaron a cabo dos tipos de análisis de contenido: un análisis temático y otro de interpretación de discurso. Para llevar a cabo el tratamiento del análisis de datos, recurrimos a programas informáticos como Alceste y AtlasTi. Para proceder al análisis de contenido temático, definimos los temas principales (la aparición de la enfermedad, el anuncio del diagnóstico, las reacciones, las experiencias físicas, la adaptación a la enfermedad, la aceptación, los apoyos a los trabajos biográficos, los impactos de la enfermedad en la biografía, los momentos claves de la trayectoria...) y los subtemas comunes a las citas textuales (las relaciones con los doctores, el apoyo psicológico, familiar...). Para el análisis del contenido temático, se creó de manera empírica e inductiva una parrilla de análisis a partir de los temas y de los subtemas que fueron codificados. Se procedió de la misma manera para el análisis del encadenamiento de la argumentación, haciendo hincapié en las citas textuales. Es decir, para cada persona entrevistada, el conjunto del discurso fue codificado y escogido. La primera estrategia de análisis fue de orden categórico. Calculamos las frecuencias de los temas evocados y de los juicios enunciados. La segunda estrategia se centró en las asociaciones, el orden de las secuencias, las rupturas de los ritmos y las repeticiones para reconstituir el desarrollo general del discurso. La tercera estrategia pretendió reconstituir el encadenamiento de la argumentación para cada sujeto, sobre el principio de la

creación de retratos (Lahire, 2002; De Singly, 2006). Estas estrategias de análisis han permitido tener en cuenta la complejidad de las carreras y de sus etapas. Con el fin de obtener el análisis interpretativo y reconstituir los contextos espacio-temporales, procedimos a estudiar el encadenamiento de la argumentación para comprender la lógica de los actores en sus carreras, evitando el desglose por temas.

EL INTERACCIONISMO SIMBÓLICO EN EL MARCO DE LA SOCIOLOGÍA DE LA SALUD

En la tradición interaccionista hay un gran número de contribuciones clásicas consideradas textos de referencia (Parsons, 1951; Glaser y Strauss, 1967; Williams, 1984; Charmaz, 1983, 1987, 1990, 1994a; Robinson, 1990; Williams, 1984; Bury, 1982). Esta corriente da más importancia a una perspectiva centrada en la persona enferma y en la gestión de la enfermedad crónica, como muestra el trabajo pionero de Anselm Strauss y Glaser (Glaser y Strauss, 1967). De manera general, algunas investigaciones inspiradas en esta tradición ponen de manifiesto los impactos de las enfermedades crónicas en las biografías, en las identidades (Charmaz, 1983, 1987, 1990, 1994a, 1994b; Conrad, 1981; Kleinman, 1988; Robinson, 1990; Carricaburu y Pierret, 1995; Nettleton, 1995; Pierret, 2003; Lawton, 2003; Strauss, 2001; Laranjera, 2011). El interaccionismo simbólico, en el marco de la sociología de la salud, trata, principalmente, de las relaciones médico/enfermo y de los aspectos sociales y psicológicos de la vida cotidiana con una enfermedad crónica. Estos temas han sido tratados en algunas investigaciones recientes (Glaser, 2005; Glaser y Holton, 2005; Jamieson, Taylor y Gibson, 2006; Pinheiro, Silva, Angelo y Ribeiro, 2008; Vivar, Arantzamendi, Lopez-Dicastillo y Gordo Luis, 2010). Otras han estudiado, especialmente, las rupturas biográficas (Bury, 1982; Carricaburu y Pie-

ret, 1995; Lawton, 2003; Green, Todd y Pevalin, 2007). Un número importante de investigaciones se han centrado en la adaptación de sujetos que padecen una enfermedad crónica a su situación, exponiendo la tipología de las etapas psicológicas por las que han atravesado estas personas. Y otras pocas se han basado más específicamente en la esclerosis múltiple (Jongbloed, 1996; Thornton y Lea, 1992; Green, Todd y Pevalin, 2007). Podemos citar, también, el estudio realizado por Nancy A. Brooks y Ronald R. Matson (1982), que analiza la redefinición de las relaciones sociales de los sujetos afectados de esclerosis múltiple.

En concreto, nuestra investigación tiene por finalidad el estudio de la especificidad de la esclerosis múltiple, más que cualquier otra enfermedad crónica. Este es un tema relativamente innovador en la literatura sociológica española.

EL USO DEL CONCEPTO DE «CARRERA» EN SOCIOLOGÍA

Antes de comprender cómo el concepto de carrera puede aplicarse más específicamente a las personas afectadas de esclerosis múltiple, volvamos a su empleo en sociología y, sobre todo, en la sociología de la salud.

La carrera designa «el trayecto o la progresión de una persona a lo largo de su vida (o de una parte de esta)» (Hughes, 1937: 57). Después de Everett Hughes, algunos autores como Howard S. Becker (1985 [1963]), Erving Goffman (2002 [1968]), Muriel Darmon (2003) o Alain Blanc (2006) aplicaron el concepto de carrera a un campo diferente del profesional, haciendo un uso menos extendido, más metafórico y más sofisticado.

Las carreras en la enfermedad

Erving Goffman en *Asylums* (2002 [1968]: 179) transpone el concepto de carrera al universo de la enfermedad mental, utilizando la

expresión «carrera moral». También expone las interacciones del internado y el cruce de dos estructuras: la de la institución y la de la biografía. Al tomar en cuenta el aspecto temporal de los procesos, la noción de carrera añade la posibilidad de articular la «situación oficial del individuo» y «sus significados íntimos» (Goffman, 2002 [1968]: 179). Muriel Darmon (2003: 79) define la carrera anoréxica a través de los cambios fisiológicos y psicológicos, retomando la postura epistemológica que consiste en «transformar a los individuos en actividades».

Las carreras de personas afectadas de esclerosis múltiple

En lo que respecta a nuestra investigación, no se basa únicamente en la ruptura biográfica, ni en los impactos de la enfermedad, sino de forma más general en la carrera o, mejor dicho, en las carreras. El interés de este enfoque es también el de desviarse del análisis de una lectura estrictamente catastrófica de las consecuencias de la irrupción de la enfermedad, para centrarse en encontrar las lógicas de construcción en el tiempo de modos de vida que integren el estado objetivo y el estado subjetivo de la enfermedad. Este estudio analiza una parte de la biografía del sujeto y los cambios que se producen en su mundo vital, debido a un anclaje o arraigo, según la sociología de la salud. Este es un campo de investigación poco explotado.

Basándonos en las vivencias descritas en las carreras en cuestión, identificamos tres etapas que constituyen giros en la vida de las personas y momentos importantes y comunes a los sujetos. Cada etapa conoció sus propias variaciones según los individuos: la irrupción de los síntomas, el anuncio del diagnóstico, la confirmación de la entrada en las carreras cuando los sujetos ponen nombre a su enfermedad y la elaboración del trabajo biográfico (Corbin y Strauss, 1987). Desde el punto de vista biográfico, hemos tenido en cuenta la comprensión del antes y

del después del anuncio para situar los momentos clave, como la irrupción de los síntomas, la confirmación de la entrada en las carreras y también los momentos considerados como rupturas biográficas. Los discursos de los sujetos están marcados por «un antes y un después». Se trata de entender los dinamismos propios a los procesos biográficos para comprender mejor los puntos de inflexión que confirman el dinamismo del proceso biográfico en cuestión. A partir del punto de vista de los individuos, procuramos comprender lo que los sujetos llegan a elaborar en el curso de sus carreras para tomar la distancia necesaria con respecto a su enfermedad y elaborar un trabajo de recomposiciones biográficas y sociales a partir de juegos de interacción.

La irrupción de los síntomas

La irrupción de los síntomas se describe de manera algo ambivalente, lo que es un indicador de la forma en la que las personas vivieron la aparición de la enfermedad: larga y/o anodina y marcada por el encuentro con los médicos. El tiempo transcurrido entre la irrupción de los síntomas y el anuncio del diagnóstico varía de un mes a diez años. Esta incertidumbre, que también tiene que ver con la frecuencia de las arremetidas de la enfermedad, hace más difícil el trabajo biográfico, ya que las personas dudan constantemente y temen una nueva recaída. Además, la aparición de los síntomas no significa a priori el anuncio de un diagnóstico por parte del médico: «Había dejado de fumar y me puse a practicar de nuevo deporte de una manera intensa. Los primeros síntomas llegaron después de hacer footing. A los primeros diez kilómetros, la pierna izquierda empezó a fallarme. Pensé, estúpidamente, que había sido por culpa del cansancio. Poco después, volví a hacer footing. Esta vez fue al cabo de unos ocho kilómetros, y así durante seis meses, más o menos. Y después, se repitió cada vez más frecuentemente. Entonces, empecé a preocuparme. Al poco

tiempo, mi médico me envió a un neurólogo. Primero, no entendí muy bien por qué. Allí tuve una punción lumbar. Pasé un examen médico y, efectivamente, encontraron como una especie de marcas blancas. Después todo vino de golpe (...). Al principio, me sentí muy mal porque el primer neurólogo no me dijo exactamente lo que tenía, me lo escondieron» (N, Hospital Léopold Bellan).

El anuncio del diagnóstico: la confirmación de la entrada en las carreras

La confirmación de las carreras corresponde al momento en el que los sujetos toman conciencia del nombre de la esclerosis múltiple. Esto significa que la aparición de los síntomas constituye el indicador de unas posibles futuras carreras. El anuncio del diagnóstico es la confirmación de las carreras, lo que consideramos el punto de inflexión. El anuncio del diagnóstico por parte de los médicos a menudo ha sido llevado de forma progresiva. La metáfora del veredicto para algunos sujetos, según Carlos Larenjeira (2011), demuestra que el diagnóstico ha necesitado un tiempo antes de ser conocido y el término veredicto supone, pues, una violencia inherente a este anuncio, momento clave de las carreras: «el veredicto se dio a conocer un año después» (B, Asociación SEP Montrouge 92). Algunos sujetos establecen, ellos mismos, el diagnóstico, resultado de sus propias investigaciones con un diccionario médico: «Fui a buscar “esclerosis múltiple” en el diccionario y ponía: problema neurológico» (C, APF). Este tipo de experiencias puede suscitar mucha angustia y sacar a relucir cuestiones que hagan las carreras difíciles.

La evolución de las carreras: la elaboración del trabajo biográfico

Después del anuncio del diagnóstico y la confirmación de la entrada en las carreras, los sujetos elaboran un trabajo biográfico, concepto creado por Anselm Strauss y Juliet Corbin (Corbin y Strauss, 1987), para reencontrar una unidad entre pasado, presente y

futuro. Para ello, tendrán que entrar en un mundo de nuevos objetivos y obligaciones (Charmaz, 1994b: 79). El trabajo biográfico se compone de tres procesos (que se especifican después) que se alimentan los unos a los otros y se llevan a cabo siguiendo una cronología variable (Charmaz, 1994 b: 96) en función de las posibilidades de apoyo (familiar, psicológico, profesional, relaciones sociales, seguimiento de las actividades).

La contextualización

La contextualización es un proceso que implica el descubrimiento de sus propios límites en función de las condiciones medioambientales y de la incorporación de la enfermedad en la biografía. La esclerosis múltiple obliga a nuevos aprendizajes, desde hábitos naturales, como andar, escribir o afeitarse, hasta los que pueden engendrar miedo o un sentimiento de regresión a la edad infantil, y en definitiva provocar una mala imagen en sí mismos: «No podía caminar. No podía hacer nada. No podía ni siquiera escribir. Escribía mal. Me decía: ¿qué es esto? Hasta un niño escribiría mejor. Volví a aprenderlo todo de nuevo» (M, NAFSEP). Los sujetos se adaptan a la esclerosis múltiple y contextualizan sus limitaciones corporales para realizar sus actividades de otra manera, según sus incapacidades: «Trato de vivir lo mejor posible con la enfermedad. Adapto mi entorno a la enfermedad. Y no solo hablo de cosas materiales, sino de muchas otras cosas: los amigos, la vida social... Nunca me dije no puedo hacer esto o lo otro. Sabía mis limitaciones y ahora hago todo de otro modo» (S, Hospital Léopold Bellan). Otro paciente explica: «Ahora soy realista. Veo las cosas. Soy bastante objetiva con relación a la enfermedad. Es así, no es de otro modo. No voy a decir qué espero o qué no... Por el momento, no puedo hacer nada. Punto, ¡es así!» (M, Hospital Léopold Bellan).

Aquí podemos constatar que la adaptación significa para los sujetos «aprender a

vivir con la enfermedad» siendo objetivos, sobre todo en cuanto a la gestión cotidiana. Esto implica haber asimilado una cierta forma de negación o de falsa esperanza de reencontrar su estado anterior. La adaptación va siempre ligada a la aceptación.

La aceptación

El proceso implica un movimiento de comprensión y de aceptación de la irrevocable cualidad de la enfermedad crónica, de las limitaciones de rendimiento que la acompañan y de las consecuencias biográficas, como la dependencia hacia los otros, la ayuda de terceras personas o la asistencia técnica: «Empecé a andar con un bastón en 1986. Después, hubo un periodo de duda. Por una parte, caminaba cada vez con más dificultad. El bastón me permitía estabilizarme y, al mismo tiempo, tenía tendencia a esconderlo, a no querer mostrarlo. Es así, no puedo darles otra explicación. Después de este periodo de vacilación, acepté y aquí estoy» (P, NAFSEP). Puede ocurrir que, después de haber aceptado un cierto tipo de limitaciones, los sujetos vuelvan al estado de no aceptación. Esto implicará llevar a cabo una gestión continuada de la enfermedad con una anticipación de las actividades cotidianas y una estimación de su poder de recuperación (A, NAFSEP). En cuanto a la adaptación, los sujetos evocaron la idea de que la aceptación se lleve a cabo de manera progresiva. Se refiere «a un trabajo psicológico» (X, APF). La dimensión temporal está muy presente en los discursos, mientras que la adaptación hace referencia, también, a las limitaciones físicas y a un exceso involuntario en la vida cotidiana sin que haya necesariamente una aceptación de la enfermedad.

La reconstrucción de la identidad

La continuidad con el pasado es importante para reconstruir la identidad. Para los sujetos afectados de esclerosis múltiples, el anuncio, el descubrimiento del diagnóstico y la entrada

en las carreras cuando el sujeto pone nombre a su enfermedad, constituyen una desintegración de la identidad. El estatuto de identidad alcanzado a través de este proceso de reconstrucción de la identidad puede ir de la desintegración a la integración completa. Esta reconstrucción aparece en los discursos bajo el término de integración. Esto genera los aportes positivos de las consecuencias de la enfermedad (Charmaz, 1994b): «una nueva filosofía de vida, el juicio de todos los momentos de la vida, incluso los anodinos, y la relativización de los acontecimientos» (S, APF).

La reestructuración biográfica

La reestructuración de la biografía implica que las personas enfermas llegan a un esquema susceptible de dar dirección y un cierto control a su futura biografía, cuando se reconocen sus limitaciones y su cambio de estado. Asimilan el estatuto de «personas incapacitadas» a su identidad: «Socialmente, no somos los mismos» (M, Asociación SEP Montrouge 92). «Nos han cambiado mucho las cosas. Hace veinte me dijeron, usted se va a quedar inválido, justo después de que me detectaran la enfermedad» (Y, APF).

Las trayectorias biográficas de los sujetos que padecen de esclerosis múltiple

Teniendo en cuenta el análisis de las etapas de las carreras, se han establecido tres principales formas de trayectorias biográficas:

«Trayectoria provisionalmente parada»: se trata del periodo que se establece desde la aparición de los síntomas al anuncio del diagnóstico, y por tanto, a la confirmación de la entrada en las carreras de personas que padecen esclerosis múltiple. Este tipo de trayectoria se caracteriza por un cambio radical en la biografía causado por la enfermedad. Esta trayectoria aparece normalmente en los sujetos encontrados, durante los dos primeros años que siguen al anuncio del diagnóstico.

«Trayectoria retomada»: después de una media de dos años, los sujetos retoman progresivamente las diferentes esferas de la vida (familiares, profesionales, sociales...) y encuentran un cierto sentido a sus biografías.

«Trayectoria trascendente»: los sujetos tienen una perspectiva suficiente en relación al cambio radical causado por la aparición de la enfermedad. Esta forma de trayectoria viene marcada por el pasaje de una vida antes de la enfermedad a otra posterior. La enfermedad se ha vivido como un «segundo nacimiento», se toma como una experiencia de vida que aporta elementos positivos a la biografía. Se trata, sin duda, de la fase de reestructuración biográfica.

LAS PERSPECTIVAS Y LAS DIFERENTES FORMAS DE CARRERAS: APROXIMACIÓN MACRO Y VARIABLE ECONÓMICA

Si bien es cierto que la aproximación macro y la variable económica no han sido el objeto de esta investigación, se puede decir que son dos conceptos que refuerzan la existencia de diferentes formas de carreras en la ascensión de la esclerosis múltiple. Esta aproximación macro puede ser entendida a diferentes niveles: internacional (Organización Mundial de la Salud y Federación Internacional de la Esclerosis Múltiple) y nacional, a nivel de asociaciones, laboratorios, redes sanitarias; y de forma más extensa, en el campo de la sanidad.

Estudios nacionales e internacionales

Los estudios permiten evaluar las consecuencias médico-sociales y económicas del desarrollo de los tratamientos (Pugliatti, 2006; Enquête de la Caisse Nationale d'Assurance Maladie/ Estudio del Fondo Nacional de Salud Seguro, 2000), los costes directos e indirectos de la esclerosis múltiple (Hautecoeur, 2008) o el impacto de la esclerosis múltiple en la vida social de los pacientes (Laboratorio Bayer Healthcare, Bélgica, 2008).

Instancias nacionales

En 2003, la creación del Observatorio Francés para la Esclerosis Múltiple (Observatoire Français de la Sclérose en Plaques) permitió llevar a cabo una distribución geográfica de los principales grupos de enfermos y tener conocimiento de la repercusión personal, profesional y social de la enfermedad. En 2011, el Ministerio de Enseñanza Superior y de Investigación (Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche) pidió al Observatorio un proyecto para evaluar la eficacia de los tratamientos en la vida de los pacientes. La Dirección para la Evolución Médica, Económica y de la Sanidad Pública (Direction de l'Evaluation Médicale, Economique et de Santé Publique, Haute Autorité de Santé/Autoridad de Salud, 20 de julio de 2011) menciona la eficacia de los estudios sobre los medicamentos que se refieren a la reducción de las limitaciones funcionales. Esto está incluido en las prioridades nacionales de la sanidad pública (objetivo 65 de la ley del 9 de agosto de 2004 relativa a la política de la sanidad pública, Plan para la mejora de la calidad de vida de los pacientes afectados de enfermedades crónicas 2007-2011).

Las asociaciones

En 2006, el «Club Francophone de la SEP» (CFSEP), compuesto por profesionales, y la Unión Nacional de la Lucha contra la Esclerosis Múltiple (UNISEP), que reúne a diversas asociaciones de pacientes, propusieron crear los «Estados Generales de la SEP» para permitir que el público, los medios y los políticos tuviesen un mejor conocimiento de la enfermedad, y facilitar el acceso de los pacientes a las evaluaciones multidisciplinares.

CONCLUSIÓN

La irrupción de una enfermedad crónica en la trayectoria de un sujeto constituye una «ruptura biográfica» (Bury, 1982: 167). Así,

desde la irrupción de los síntomas, pero sobre todo desde el anuncio del diagnóstico, las personas van a entrar en unas «carreras» de personas afectadas de esclerosis múltiple, concepto utilizado de modo metafórico por los sociólogos interaccionistas. Basándonos en los momentos comunes de experiencias diversas e individuales, y teniendo en cuenta las variaciones, exponemos tres etapas: la irrupción de los síntomas, el anuncio del diagnóstico, la confirmación en el momento en el que el paciente pone nombre a su enfermedad y la elaboración del trabajo biográfico (Corbin y Strauss, 1987). La originalidad de esta investigación recae en el análisis de la biografía de los sujetos afectados de esclerosis múltiple y en los cambios que se producen en su mundo vital según la sociología de la salud, un campo de investigación poco explorado en relación a esta enfermedad. Dependiendo de la manera en la que se vive la entrada en las carreras de las personas afectadas de esclerosis múltiple y de las posibilidades de apoyo, los recursos personales, familiares, sociales, profesionales o de factores como la edad y el nivel de deficiencia, el trabajo biográfico de los sujetos será diferente y más o menos complejo, lo que se traducirá por fases del trabajo biográfico (contextualización, aceptación, reconstrucción de la identidad, reestructuración de la identidad, reestructuración de la biografía) de duración variable según los sujetos, las idas y venidas, y la no linealidad en cada fase. Se han establecido tres trayectorias principales: «la trayectoria provisionalmente parada», «la trayectoria retomada» y «la trayectoria trascendente». Las carreras son diferentes en la ascensión de la esclerosis múltiple. La aproximación macro y la variable económica, sin ser el objeto de esta investigación, evidencian que el Estado, las asociaciones, los laboratorios y las redes sanitarias juegan su papel en la confirmación de la biografía de los sujetos. Así pues, los niveles micro y macro tendrán también su rol en la elaboración de las carreras.

Para la sociología española, esta investigación constituye una base de reflexión de cara a una investigación comparativa con Francia, particularmente en lo que a las distintas formas de carreras se refiere, habida cuenta de las especificidades económicas y sociales de cada país.

BIBLIOGRAFÍA

- Becker, Howard S. (1985). *Outsiders, Étude de sociologie de la déviance*. Paris: Métailié (1ª ed. en inglés, 1963).
- Blanc, Alain (2006). *Le handicap ou le désordre des apparences*. Paris: Armand Colin.
- Brooks, Nancy y R. Ronald Matson (1982). «Social-Psychological Adjustment to Multiple Sclerosis». *Social Science and Medicine*: 2129-2135.
- Bury, Michael (1982). «Chronic Illness as Biographical Disruption». *Sociology of Health and Illness*, 4(1): 167-182.
- (1991). «The Sociology of Chronic Illness: A Review of Research and Prospects». *Sociology of Health and Illness*, 13(4): 451-468.
- Carricaburu, Danièle y Janine Pierret (1995). «From Biographical Disruption to Biographical Reinforcement: The Case of HIV-positive Men». *Sociology of Health and Illness*, 17(1): 65-88.
- Charmaz, Kathy (1983). «Loss of Self: A Fundamental Form of Suffering in the Chronically Ill». *Sociology of Health and Illness*, 5(2): 168-195.
- (1987). «Struggling for a Self: Identity Levels of the Chronically ill». *Research in the Sociology of Health Care*, 6(11): 283-321.
- (1990). «“Discovering” Chronic Illness: Using Grounded Theory». *Sociology Sciences Medical*, 30(11): 1161-1172.
- (1994a). «“Discovering” of Self in Illness». *The Self in Social Context*, Section 2: 72-82.
- (1994b). «The Body, Identity, and Self: Adapting to Impairment». *The Self in Social Context*, Section 2: 95-105.
- (2000). «Experiencing Chronic Illness». *Handbook of Social Studies in Health and Medicine*: 277-292.
- Colinet, Séverine (2009). «Implication associative et travail biographique des personnes atteintes de sclérose en plaques», tesis doctoral, Paris: Descartes.
- Conrad, Peter (1981). «The Experience of Illness: Recent and New Directions». *Research in the Sociology of Health Care*, 5: 1-31.
- Corbin, Juliet y Anselm Strauss (1987). «Accompaniments of Chronic Illness: Changes in Body, Self, Biography and Biographical Time». *Sociology of Health Care*, 4: 249-281.
- Darmon, Muriel (2003). *Devenir anorexique, une approche sociologique*. Paris: La Découverte.
- De Queiroz, Jean-Manuel y Marek Ziolkowski (1997). *L'interactionnisme symbolique*. Rennes: Presses Universitaires de Rennes.
- De Singly, François (2006). *Les adonaissants*. Paris: Armand Colin.
- Direction de l'évaluation médicale, économique et de santé publique du 20 juillet 2011, Commission de la Transparence de la Haute Autorité de Santé, Compte rendu de la réunion du 7 septembre 2011, En application de l'article L. 161-37 8° alinéa du code de la sécurité sociale.
- Glaser, Barney G. (2005). «The Impact of Symbolic Interaction on Grounded Theory». *The Grounded Theory Review*, 4(1): 1-22.
- y Judith Holton (2005). «Basic Social Processes». *The Grounded Theory Review*, 4(3): 1-27.
- y Anselm L. Strauss (1967). *The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research*. Chicago: Aldine Publishing Company.
- Goffman, Erving (2002). *Asiles, Etudes sur la condition sociale des malades mentaux*. Paris: Les Éditions de Minuit (1ª ed. en inglés, 1968).
- Green, Gill; Jennifer Todd y David Pevalin (2007). «Biographical Disruption Associated with Multiple Sclerosis: Using Propensity Scoring to Assess to Impact». *Social Science and Medicine*, 65: 524-535.
- Hautecoeur, Patrick (2008). *La lettre du neurologue*, 12(9).
- Hughes, Everett (1937). «Institutional Office and the Person». *American Journal of Sociology*.
- Jamieson, Liz; Pamela Taylor y Parry Gibson (2006). «From Pathological Dependence to Healthy Independence: An Emergent Grounded Theory of Facilitating Independent Living». *The Grounded Theory Review*, 6(1): 79-107.
- Jongbloed, Lyn (1996). «Factors Influencing Employment Status of Women with Multiple Sclerosis». *Canadian Journal of Rehabilitation*: 213-222.

- Kleinman, Arthur (1988). *The Illness Narratives. Suffering, Healing and the Human Condition*. New York: Basic Books, Perseus Books Group.
- Laboratoire Bayer Healthcare (2008). «Etude de l'impact de la sclérose en plaques sur la vie sociale, professionnelle et personnelle des patients, Belgique».
- Lahire, Bernard et al. (2002). *Portraits sociologiques. Dispositions et variations individuelles*. Paris, Nathan.
- Laranjera, Carlos (2011). «De la incertidumbre a la aceptación de quien espera un veredicto médico». *Revista Cubana Enfermería*, 27(1): 66-78.
- Lawton, Julia (2003). «Lay Experiences of Health and Illness: Past Research and Future Agendas». *Sociology of Health and Illness*, 25: 23-40.
- Loi n° 2004-806 du 9 août 2004 relative à la politique de santé publique, «Plan sur l'amélioration de la qualité de vie des patients atteints de maladies chroniques 2007-2011».
- Médipath (2003). *Revue de l'Assurance Maladie*, 34(3): 147-156.
- Nettleton, Sarah (1995). *The Sociology of Health and Illness*. Cambridge: Polity Press.
- Parsons, Talcott E. (1951). *The Social System. The Major Exposition of the Author's Conceptual Scheme for the Analysis of the Dynamics of the Social System*. London: Collier-Macmillan.
- Pierret, Janine (2003). «The Illness Experience: State of Knowledge and Perspectives of Research». *Sociology of Health and Illness*, 25: 4-22.
- Pinheiro, Eliana Moreira; Maria Júlia Paes da Silva, Margareth Angelo y Circéa Amália Ribeiro (2008). «The Meaning of Interaction between Nursing Professionals and Newborns/families in a Hospital Setting». *Revista Latino-Americana de Enfermagem*, 16(6): 1012-1018.
- Pugliatti, Maura (2006). «The Epidemiology of Multiple Sclerosis in Europe». *European Journal of Neurology*, 13: 700-722.
- Robinson, Ian (1990). «Personnal Narratives, Social Careers and Medical Courses: Analysing Life Trajectories in Autobiographies of People with Multiple Sclerosis». *Social Sciences Medical*, 30(11): 1173-1186.
- Strauss, Anselm L. (con Howard S. Becker) [1975] (2001). «Careers, Personality and Adult Socialization». En: A. Strauss, *Professions, Work and Careers*. London: Transaction Publishers.
- Thornton, Helena B. y Susan J. Lea (1992). «An Investigation into Needs of People Living with Multiple Sclerosis, and Their Families». *Disability and Society*, 7(4): 321-338.
- Vivar, Cristina G.; María Arantzamendi, Olga López-Dicastillo y Cristina Gordo Luis (2010). «Grounded Theory as a Qualitative Research Methodology in Nursing». *Index de Enfermería*, 19(4): 283-288.
- Williams, Gareth (1984). «The Genesis of Chronic Illness: Narrative Re-construction». *Sociology of Health and Illness*, 6(2): 175-200.

RECEPCIÓN: 17/06/2012

REVISIÓN: 18/12/2012

APROBACIÓN: 31/05/2013

Mayores que viven solos: una panorámica a partir de los censos de 1991 y 2001

Elderly Who Live Alone: An Overview Based on the 1991 and 2001 Censuses

Pilar Zueras y Pau Miret Gamundi

Palabras clave

Cambio demográfico
• Características demográficas • Censo
• Europa • Personas mayores • Formas de convivencia

Key words

Population Change
• Population Characteristics
• Census • Europe
• Elderly • Living arrangements

Resumen

El artículo analiza la evolución de la vida en solitario de las personas de 65 a 84 años no casadas y que no cohabitan en pareja entre 1991 y 2001 en siete países europeos (España, Francia, Grecia, Hungría, Portugal, Rumanía y Suiza). Para ello se utilizan microdatos censales procedentes de IPUMS (Integrated Public Use Microdata Series). Se examina el papel de cinco variables en la probabilidad de vivir solo frente a la de coresidir con otras personas y se investiga si la evolución observada se debe a cambios en la composición de la población. Adoptamos la regresión logística como técnica de estandarización con los datos censales. Los resultados muestran que los patrones regionales observados permanecen cuando se controla por todas las variables y que se da un aumento generalizado de la vida en solitario en 2001 en todos los países salvo en Rumanía, donde hubiera disminuido de no ser por los cambios en la composición de la población. La estructura demográfica (sexo, edad y estado civil) no modifica significativamente las proporciones observadas a nivel temporal o regional. En contraste, las variaciones de estructura en cuanto a las variables socioeconómicas (nivel educativo y relación con la actividad) son clave para la explicación de una parte del cambio observado.

Abstract

This article analyses the development of single-person living arrangements amongst unmarried people aged between 65 and 84 years old who did not live with a partner between 1991 and 2001 in seven European countries (Spain, France, Greece, Hungary, Portugal, Romania and Switzerland). To do so, census micro data provided by IPUMS (Integrated Public Use Microdata Series) were used. The role of five variables with regard to the probability of living alone versus living with others was examined. It was investigated whether the observed development was due to changes in the population composition. Logistic regression was used as a standardisation technique with the census data. Results showed that, after controlling for all the variables, the observed regional patterns remain the same, and that the proportion of elderly living alone increased in 2001 in all countries but Romania where, if the population composition had not changed, this proportion would have diminished. The demographic structure (by gender, age and marital status) did not significantly modify the observed proportions either over time or at a regional level. In contrast, the variations of the structure regarding the socio-economic variables (educational level and employment status) were key to explain part of the observed change.

Cómo citar

Zueras, Pilar y Pau Miret Gamundi (2013). «Mayores que viven solos: una panorámica a partir de los censos de 1991 y 2001». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 144: 139-152. (<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.144.139>)

La versión en inglés de este artículo puede consultarse en <http://reis.cis.es> y <http://reis.metapress.com>

Pilar Zueras: Universitat Autònoma de Barcelona | pzueras@ced.uab.es

Pau Miret Gamundi: Universitat Autònoma de Barcelona | pau.miret@uab.es

INTRODUCCIÓN¹

Numerosos trabajos se han ocupado de las formas de convivencia de los adultos mayores en Europa desde una perspectiva comparada internacional, pero raramente se incluye a España. Los estudios previos dibujan una tipología regional en la que se observan diferentes patrones que responden a una gradación desde los países del norte de Europa, donde predominan formas de convivencia más independientes (vivir en solitario o solo con la pareja), pasando por los del oeste y del este hasta los países del sur, donde tiene más peso la cohabitación con hijos o con otras personas.

Este artículo examina los patrones de las formas de convivencia de las personas mayores no casadas y sin pareja co-residente en varios países europeos y sitúa a España en este contexto. Para ello se ha trabajado con muestras censales. Se han seleccionado siete países (Francia, Suiza, Hungría, Rumanía, Grecia, Portugal y España) en las dos últimas ediciones censales, levantadas alrededor de 1991 y de 2001. La muestra analizada cuenta con 927.412 casos y está constituida por individuos mayores de 64 años y menores de 85 años, residentes en hogares

privados, que en el momento de la observación no estaban casados ni convivían en pareja. El objeto de esta selección es analizar las pautas de convivencia de las personas mayores en ausencia de pareja, es decir, si cuando no conviven con su pareja viven solos o en compañía de otras personas, sean éstas descendientes, otros familiares o individuos no emparentados.

En definitiva, el propósito de este artículo es examinar las pautas de convivencia de los mayores que no conviven en pareja, observar la variabilidad entre países y los cambios que se han producido entre 1991 y 2001. Se analiza el efecto de unos factores sociodemográficos sobre la probabilidad de vivir solo frente a la de convivir con otras personas y se investiga si los cambios en el tiempo se explican por la modificación de la estructura de la población. En concreto, las preguntas de investigación son las siguientes: ¿cuáles son las pautas de convivencia de las personas mayores que no conviven en pareja en Europa y dónde se sitúa España en este contexto? ¿Cómo ha cambiado la propensión a vivir solo en esos países entre 1991 y 2001? ¿De qué manera inciden las variables sociodemográficas en la propensión a vivir solo? ¿En qué medida el aumento de la proporción de las personas que viven solas se debe a cambios en la estructura de la población?

¹ Este artículo forma parte de la tesis de la primera autora que, bajo la dirección de la Dra. Anna Cabré, se realiza en el marco del Doctorado de Demografía de la Universidad Autónoma de Barcelona. Su elaboración ha sido posible gracias al programa FPU del Ministerio de Ciencia e Innovación que, asimismo, ha financiado una estancia en el Institut National d'Etudes Démographiques (INED) (París), donde se ha desarrollado parte de este estudio, en el marco del *Projet Census*. El artículo se inscribe dentro del proyecto del plan nacional de I+D+I 2012-2014 con referencia CSO2011-29136 titulado «Datos e indicadores para mejorar la estimación de la fecundidad del momento», y en el de I+D+I 2011-2013 con referencia CSO2010-21028 (subprograma SOCI) titulado «Dinámica del mercado de trabajo y formación familiar en España durante el cambio de siglo». Agradecer también la cesión de los datos al IPUMS-IECM, así como a los organismos estadísticos productores de las fuentes de datos originales. Finalmente, agradecemos a quienes lo han evaluado anónimamente y al consejo editorial por sus preciados comentarios.

REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA

Las diferencias observadas entre las regiones europeas se han intentado explicar desde dos vertientes: una pone el acento en la polaridad norte-sur en cuanto a los distintos tipos de Estados de bienestar, otra se centra en la debilidad o fortaleza de los lazos familiares (Reher, 1998). Ambas perspectivas han sido criticadas por excesivamente simplistas, pues no se ajustan a la variabilidad regional observada (Gaymu *et al.*, 2006). Los estudios que analizan la evolución temporal confirman la tendencia similar en todos los

países europeos hacia el aumento de la vida en solitario, lo que no desmiente las diferencias observadas entre regiones (Palloni, 2001; Pampel, 1992). Tomassini *et al.* (2004) muestran que entre 1970 y 1990 se observa un aumento en la proporción de personas viviendo solas, mientras que en la década de los años noventa se incrementa la proporción de las que viven con su pareja sin otras personas, a pesar de las mayores tasas de divorcio durante este periodo.

La evolución paralela en todos los países europeos mantiene las diferencias que desde el pasado se han señalado entre regiones europeas: cuando los mayores no viven solos o con su pareja, la coresidencia con hijos u otras personas es una modalidad más frecuente en los países del sur de Europa, mientras que en los países del norte de Europa lo es la institucionalización, situándose los países del centro y del este en posiciones intermedias (De Jong Gierveld, De Valk y Blommesteijn, 2001; Delbès, Gaymu y Springer, 2006; Festy y Rychtarikova, 2008; Tomassini *et al.*, 2004).

En España se ha observado un aumento de la vida en solitario entre los mayores en detrimento de la coresidencia con hijos y con otras personas (Pérez Ortiz, 2006; Abellán *et al.*, 2007). El censo de 1991 recogía un 16,2% de solitarios entre los mayores de 64 años, que en 2001 aumentaron a 19,6% (López Doblas, 2005). Este estudio destaca que el fenómeno no se debe a un debilitamiento de los lazos familiares que erosionen la solidaridad intergeneracional en el seno de las familias, sino a una mejora en las condiciones de vida y en el bienestar material de los mayores.

En líneas generales, la literatura coincide en el efecto que las variables demográficas tienen en el tipo de hogar formado por las personas de más edad. Así, el tipo de convivencia entre sexos es diferente, pues la mayor longevidad femenina conlleva un elevado porcentaje de viudedad entre las mujeres, por lo que ellas viven más solas y menos en

pareja. En Europa en 2000 solo un 20% de las mujeres mayores de 74 años vivía en pareja, frente a un 65% de los hombres de la misma edad (Delbès *et al.*, 2006). Por ello, las diferencias en función del sexo se difuminan cuando se tiene en cuenta el estado civil. Así, independientemente del sexo, los que están casados conviven muy mayoritariamente en pareja (lo que no deja de ser una explicación endógena, pues los casados residen prácticamente siempre con su cónyuge), mientras que la situación más común entre los viudos y los divorciados es la vida en solitario, aunque estas últimas proporciones difieren significativamente entre los países del norte y del sur de Europa (De Jong Gierveld, De Valk y Blommesteijn, 2001; Delbès, Gaymu y Springer, 2006). Asimismo se percibe una menor propensión a vivir con hijos entre los divorciados (Aquilino, 1990; Pezzin y Schone, 1999), así como una menor probabilidad de vivir solos y mayor de residir en instituciones de los solteros (Delbès, Gaymu y Springer, 2006).

La edad también está relacionada fuertemente con las formas de convivencia de los mayores, pues a partir de los 75 años la vida independiente disminuye con la edad. Los motivos que se aducen son variados, así los relativos a la mala salud o a la limitación funcional (Festy y Rychtarikova, 2008; Pezzin y Schone, 1999; Zuerras y Ajenjo, 2010). Sea por fragilidad o por soledad, los más ancianos viven más frecuentemente en instituciones o cohabitan con hijos u otras personas. Así, a partir de los 75 años la institucionalización es una opción cada vez más frecuente con la edad entre las personas que no tienen cónyuge, incluso a igual estado de salud auto-declarado. Sin embargo, la presencia de la institucionalización varía según los países, siendo menor en los del este y del sur de Europa que en los del norte y del oeste (Delbès, Gaymu y Springer, 2006).

Finalmente, también las características socioeconómicas son discriminantes en las formas de convivencia de los adultos mayo-

res. Así, un elevado nivel de instrucción o altos ingresos están asociados a una mayor independencia residencial (Palloni, 2001). Aunque es cierto que un nivel educativo elevado está relacionado con una mayor esperanza de vida libre de discapacidad (Robine, Romieu y Cambois, 1999), se observa el mismo efecto entre los mayores de 74 años con discapacidad: la coresidencia con otras personas diferentes de la pareja es menos frecuente también entre los que tienen un mayor nivel educativo, con independencia de su estado civil (Festy y Rychtarikova, 2008). Otros estudios apuntan que los pensionistas tienen una mayor probabilidad de vivir solos que los que no están percibiendo una pensión (Wolf, 1995), lo que sugiere que la independencia económica favorece la independencia residencial.

Todas estas variables se han podido tener en cuenta, por lo que nuestro modelo incluirá el sexo, el estado civil, la edad, el nivel de instrucción y la relación con la actividad. Por el contrario, en la fuente de datos utilizada no existe información sobre otros factores determinantes de la forma de convivencia entre las personas mayores puestos de relieve en la literatura, como son el estado de salud o la discapacidad funcional (Borsch-Supan, Kotlikoff y Morris, 1988; Worobey y Angel, 1990; Zueras y Ajenjo, 2010), la renta (Bishop, 1986; Mutchler y Burr, 1991) y el haber tenido hijos (Gaymu *et al.*, 2006; Iacovou, 2000).

FUENTES Y METODOLOGÍA

Se trabaja con microdatos censales procedentes de IPUMS-IECM (Integrated Public Use Microdata Series - Integrated European Census Microdata). Se han seleccionado los dos últimos censos (levantados alrededor de 1991 y de 2001) de siete países europeos, que podrían agruparse en tres grandes regiones: Europa del Oeste (Francia y Suiza), Europa del Este (Hungría y Rumanía) y Europa del Sur (Grecia, Portugal y España).

La principal problemática del método comparativo radica precisamente en la armonización de los datos, desde la definición de los conceptos básicos (véase Egidi y Festy, 2006). A pesar de las recomendaciones internacionales, la convergencia de los censos europeos hacia un modelo único es complicada, ya que existe un conflicto entre la continuidad temporal intranacional y la comparabilidad transnacional (Eggerickx y Bégeot, 1993).

La población de estudio

La población objeto de estudio son los mayores de 64 años y menores de 85², residentes en hogares privados³, cuyo estado civil era soltero, divorciado⁴ o viudo y que no convivían en pareja de hecho en el momento de observación. Se examina la forma de convivencia de estos mayores a través del análisis de una variable dicotómica cuyas modalidades son: 1) vivir solo o 2) coresidir con otras personas que no son su pareja. La muestra contempla un total de 927.412 individuos. Como podemos ver en la tabla 1, la gran mayoría de la muestra son mujeres, viudas y pensionistas, de lo que podemos inferir que son mujeres que cobran la pensión de viudedad.

² La razón de no considerar el grupo de edad de 85 y más años estriba en que para el censo español de 1991 éste es un grupo abierto, con lo que no sería posible incluir la variable «edad simple» en el modelo explicativo, tal y como es nuestra intención.

³ Se debe tener presente que al no poder considerar los residentes en hogares colectivos existe un filtro de selección en la población observada, pues en los países del oeste la población en peor estado de salud puede que haya salido de observación al ser institucionalizada, a diferencia de los países del sur de Europa, donde las normas de solidaridad familiar y cuidado de los mayores revelan una menor aceptación de la institucionalización (Daatland y Herlofson, 2003; Tomassini *et al.*, 2004).

⁴ Como se explicará en el siguiente apartado, en algunos países en la categoría de divorciados se incluye a los separados.

Variables independientes

Se ha realizado un análisis multivariado mediante regresión logística para cada uno de los países, en el que se han incluido las seis variables independientes siguientes:

1. El periodo de observación en dos categorías: circa 1991 y circa 2001, puesto que no todos los censos fueron levantados en el mismo momento⁵.
2. El sexo.
3. La edad. Esta variable ha sido considerada de manera continua, por ello en la tabla 1 se describe la misma con la media de edad observada en las distintas muestras. En el modelo el efecto de la edad se capta a través de dos factores: la edad simple (edad a edad) y la edad al cuadrado.
4. El estado civil, distinguiendo solteros, viudos y divorciados.

El tratamiento del estado civil no es homogéneo en todos los censos empleados en este estudio. En gran parte de los países se recoge la situación legal. Salvo Portugal, donde se retiene la situación de facto, y España, Grecia y Hungría, que incluyen la posibilidad de declararse separado⁶. Así, para Portugal y España en ambos censos, y para Grecia y Hungría en 2001, la población separada está dentro del ámbito de estudio. En el resto de países está fuera.

5. El nivel educativo se ha reducido a tres categorías: bajo (que agrupa a los que no han completado la educación primaria), medio (que engloba a los que tienen estudios primarios o secundarios comple-

tos) y alto (para los que han completado estudios universitarios).

El uso del nivel de instrucción también ha supuesto tomar algunas decisiones y trabajar en el proceso de armonización de variables. Estamos estudiando a individuos de generaciones antiguas, que se escolarizaron en un periodo previo a la gran expansión educativa, cuando el finalizar estudios primarios ya suponía una sensible diferencia y la obtención de una titulación universitaria era muy poco frecuente (véase la tabla 1). Hubiera sido preferible considerar cuatro categorías (distinguiendo los que han completado los estudios primarios de los que han finalizado los secundarios), sin embargo, la diversidad, tanto en la recogida de la información como en los sistemas educativos para esta variable, imposibilitó la distinción de estas cuatro categorías para todas las muestras censales.

6. Finalmente, la relación con la actividad, que considera tres diferentes posibilidades: recibir una pensión, estar empleado u otra situación. También en esta variable la armonización entre países no ha sido sencilla.

Se considera pensionista a quien está percibiendo una pensión de jubilación, viudedad, discapacidad u otras que estén destinadas al mismo fin. No se incluye a los que viven de rentas de su patrimonio, royalties, etc., que se recogen en la categoría de «otra situación», junto a los que se declaran amas de casa, dependientes de otros entes públicos o privados, o inactivos por otros motivos. Esta división es consistente en casi todos los censos estudiados, salvo excepciones, las cuales no se han podido subsanar aun recurriendo a las variables originales⁷.

⁵ La mayor parte de estos censos data de 1991 y 2001, excepto los de Francia (que son de 1990 y 1999), Suiza (1990 y 2000) y Rumanía (1992 y 2002).

⁶ El IPUMS ofrece información detallada sobre el proceso de armonización de las variables y su comparabilidad, así como de las variables originales. La información referente al estado civil está disponible en <https://international.ipums.org/international-action/variables/173763>.

⁷ En algunos casos, los institutos estadísticos no facilitan todas las variables. Además, las que ofrecen no son siempre las que se derivan directamente del cuestionario, sino que en ocasiones han sido elaboradas a posteriori.

TABLA 1. Estructura de la muestra. Proporción de población para cada variable (%)

	FRANCIA		GRECIA		HUNGRÍA		PORTUGAL		RUMANÍA		ESPAÑA		SUIZA		ESTÁNDAR
	1991	2001	1991	2001	1991	2001	1991	2001	1991	2001	1991	2001	1991	2001	
Viven solos	75,32	78,64	44,64	50,65	54,54	62,30	46,02	52,06	53,66	53,61	40,59	50,86	77,25	84,61	58,93
(pp. diferencia)		(3.31)		(6.01)		(7.77)		(6.04)		(-0.05)		(10.27)		(7.36)	
Mujeres	80,87	78,61	81,81	81,17	82,75	82,64	79,19	79,41	81,15	80,11	79,19	77,32	79,89	78,67	
Edad media	75,03	74,41	74,66	74,07	74,28	74,06	74,47	74,59	74,09	73,84	74,71	74,93	74,81	74,90	79,91
Estado civil															
soltero	15,18	17,19	11,11	12,69	7,95	6,56	17,67	17,46	5,63	5,17	23,05	21,51	21,36	19,72	14,10
viudo	77,94	72,60	85,94	81,40	84,18	81,29	77,22	76,16	90,12	89,23	75,54	74,84	68,89	65,47	79,78
divorciado	6,88	10,20	2,95	5,92	7,87	12,15	5,11	6,39	4,26	5,60	1,41	3,65	9,74	14,82	6,12
Nivel de instrucción															
Bajo	50,15	33,81	51,05	41,96	8,81	2,81	68,67	60,03	22,70	18,06	61,45	46,66	1,24	6,08	36,85
Medio	47,05	61,28	46,44	54,41	89,70	92,87	30,02	37,93	74,65	78,71	36,38	51,95	96,61	90,41	60,23
Alto	2,80	4,91	2,51	3,63	1,48	4,32	1,32	2,04	2,65	3,23	2,17	1,39	2,15	3,51	2,92
Relación con la actividad															
Pensión	78,51	80,32	89,60	83,16	93,72	97,69	86,49	89,83	84,00	91,07	88,06	91,79	95,10	40,21	85,73
Empleado	1,57	1,06	2,51	2,43	0,66	1,07	3,56	4,14	3,95	5,36	1,69	2,47	4,89	4,93	2,66
Otros	19,92	18,62	7,90	14,41	5,61	1,23	9,94	6,03	12,05	3,57	10,25	5,73	0,01	54,86	11,61
N	112.428	141.569	44.151	53.334	31.381	34.187	24.248	26.512	100.512	122.073	94.086	109.280	16.852	16.799	927.412
TM(%)	4,2	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	10,0	10,0	10,0	10,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0

TM (%): Tamaño de la muestra censal proporcionada por el IPUMS

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de IPUMS-IECM.

Las proporciones de población conviviendo sola pueden estar afectadas por una diferente composición en la estructura de la población mayor de 64 años en cada uno de los periodos y de los países. La tabla 1 presenta la estructura de las muestras para cada una de las variables consideradas, en cada país y periodo. En este sentido, apenas se aprecian cambios entre la muestra de 1991 y la de 2001 en cuanto a la composición por sexo y la estructura por edad. Sin embargo, en general, entre los diez años que separan uno y otro recuento censal se aprecia un incremento en el número relativo de divorciados; de manera complementaria el porcentaje de viudos disminuye ligeramente y el de solteros se mantiene bastante estable. Pero la evolución más destacada se observa en el nivel de instrucción, con un mayor peso del nivel medio y un leve aumento del nivel alto, salvo en Suiza (donde se incrementa el nivel educativo bajo y desciende el medio) y en España, donde disminuye un poco el nivel alto. Asimismo, otra variación significativa es el aumento de pensionistas, excepto en Grecia y en Suiza. En definitiva, puesto que la composición por sexo, edad y estado civil es muy similar en 1991 y 2001, son los cambios en las otras variables, a saber, la estructura por nivel educativo y relación con la actividad los que podrían explicar parte de los cambios en la prevalencia de la vida en solitario.

Metodología de análisis

El análisis multivariado mediante regresión logística permite obtener el efecto neto de cada una de las variables una vez controlado por el resto de variables incluidas en el modelo. Se calcula la probabilidad de vivir en solitario frente a la de coresidir con otras personas, en función de cada una de las variables independientes. Asimismo, permite obtener proporciones estandarizadas del fenómeno estudiado, es decir, una vez que se ha eliminado el efecto de estructura según las otras variables independientes consideradas en el modelo (Jovell, 1995; Menacho, 2002).

RESULTADOS

Vivir solo: el modelo de cada país

Vemos así que la ordenación en la probabilidad de una persona entre 65 y 84 años de vivir sola una vez controlados los efectos de estructura hubiese sido idéntica a la observada: en un primer grupo la Europa central, con Suiza y Francia (con proporciones del 78 y 75% respectivamente); en un segundo grupo Europa oriental, con Hungría y Rumanía (con proporciones del 62 y 57% respectivamente); y en tercer lugar, Europa del sur, Grecia, Portugal y España (con proporciones del 51, 47 y 38% respectivamente). Unas proporciones que en la tabla 2 están estandarizadas dentro de cada país, es decir, cuya razón no cabe buscar en absoluto en la variación de ningún factor de los que intervienen en el modelo. En conclusión, las posiciones regionales no se ven en absoluto corregidas por la estructura por sexo, edad, estado civil, nivel de instrucción o relación con la actividad de los distintos países.

En segundo lugar, ante la observación de que la proporción de gente mayor conviviendo sola se ha incrementado entre 1991 y 2001 en todos los países analizados con excepción de Rumanía, donde se ha mantenido estable (tabla 1), se puede afirmar ahora que esta mayor propensión a vivir solo fue fruto de un cambio en el patrón cultural en toda Europa, pues de haberse mantenido una estructura estable en relación a todas las demás variables consideradas, el incremento hubiese sido muy similar (tabla 2). A pesar de lo comprobado para Rumanía, este país no supone una excepción, pues aunque la estructura sociodemográfica presionó para que las proporciones disminuyeran (ya que de haberse mantenido una estructura estable, las proporciones estandarizadas hubiesen caído del 58 al 56%, tal y como se deduce de la tabla 2), las proporciones observadas se mantuvieron estables (tabla 1): en definitiva, el patrón cultural superó el efecto de la estructura.

TABLA 2. *Proporción estandarizada intrarregional de vivir solo y no coresidir con otras personas diferentes del cónyuge o pareja*

	Francia		Grecia		Hungría		Portugal		Rumania		España		Suiza	
General	75,12		51,40		61,82		46,65		57,17		38,28		78,13	
Período														
1991	74,05	ref.	48,68	ref.	58,92	ref.	43,94	ref.	58,51	ref.	33,84	ref.	73,47	ref.
2001	76,15	***	54,10	***	64,64	***	49,39	***	55,82	***	42,92	***	82,16	***
Sexo														
Hombre	74,67	ref.	52,50	ref.	64,11	ref.	47,15	ref.	58,30	ref.	36,83	ref.	76,40	ref.
Mujer	75,56	***	50,29	***	59,48	***	46,16	*	56,03	***	39,74	***	79,76	***
Edad (continúa: coeficientes β)														
simple	0,472	***	0,426	***	0,409	***	0,473	***	0,427	***	0,491	***	0,183	**
cuadrática	-0,003	***	-0,003	***	-0,003	***	-0,003	***	-0,003	***	-0,003	***	-0,001	**
Estado civil														
soltero	67,37	ref.	49,39	ref.	64,25	ref.	41,55	ref.	57,22	ref.	33,15	ref.	68,69	ref.
viudo	77,17	***	48,08	**	57,46	***	47,84	***	53,12	***	38,07	***	79,86	***
divorciado	79,77	***	56,69	***	63,62	ns	50,63	***	61,08	***	43,89	***	83,96	***
Nivel de instrucción														
Bajo	68,05	ref.	46,98	ref.	53,84	ref.	44,74	ref.	48,14	ref.	36,01	ref.	70,79	ref.
Medio	75,92	***	49,99	***	59,90	***	45,62	*	55,59	***	36,45	**	79,15	***
Alto	80,38	***	57,17	***	70,90	***	49,62	***	67,18	***	42,49	***	83,20	***
Relación con la actividad														
Pensión	79,56	ref.	53,84	ref.	64,96	ref.	51,13	ref.	61,27	ref.	49,56	ref.	80,03	ref.
Empleado	72,30	***	52,98	ns	70,61	***	47,72	***	65,15	***	33,89	***	75,75	***
Otros	73,03	***	47,36	***	48,80	***	41,18	***	44,57	***	32,14	***	78,44	**

Nota: *** $p < 0,01$; ** $p < 0,05$; * $p < 0,10$; ns no significativo

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de IPUMS-IECM.

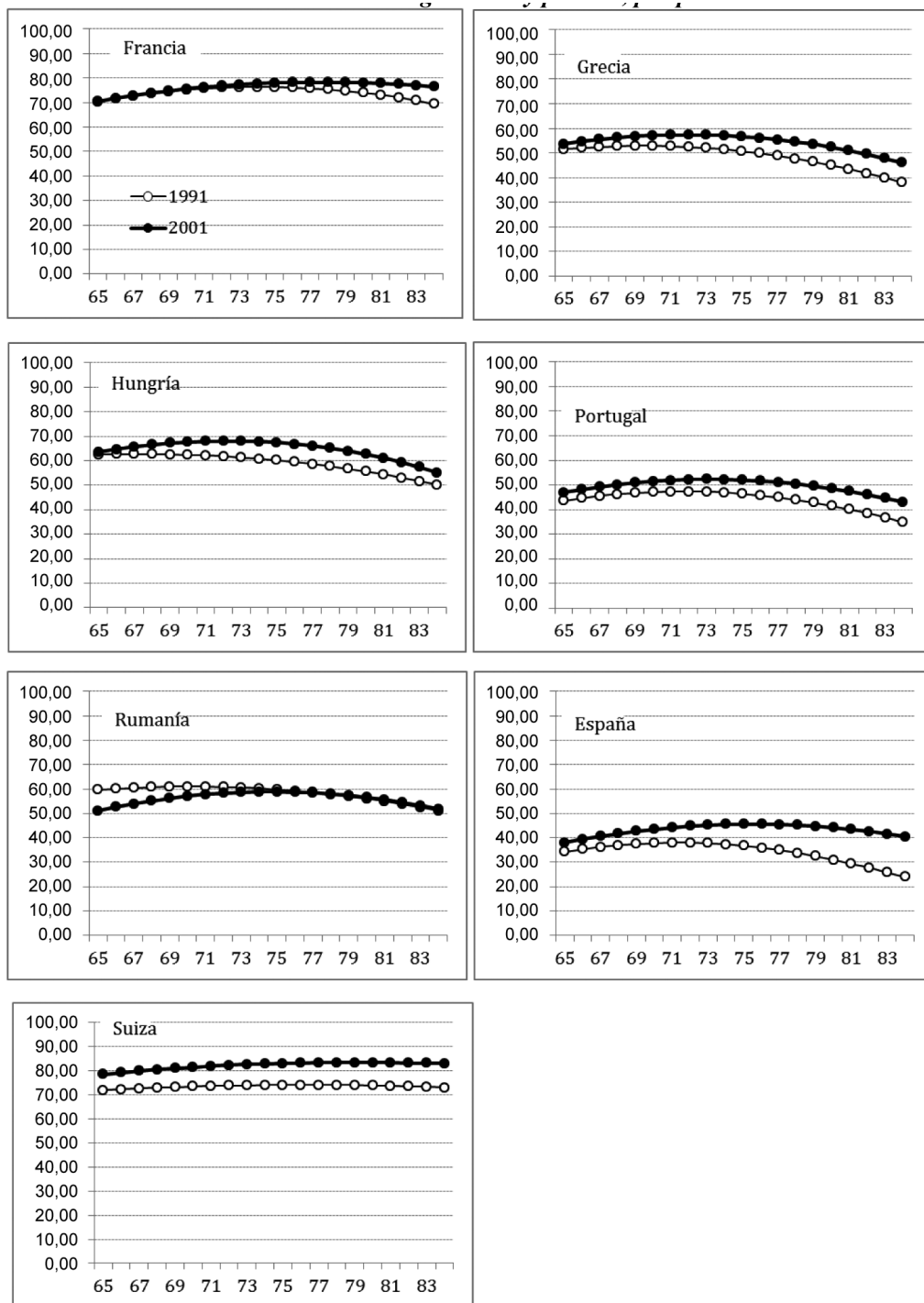
Cuando focalizamos la atención en el género, vemos que España se sitúa afín a un modelo centroeuropeo y distante al sudeuropeo. Así, mientras que el modelo francés, suizo y español presenta una mayor probabilidad por parte de las mujeres a vivir solas (una vez se ha controlado por el resto de las variables incluidas en el modelo), por el contrario, en el resto de países la mayor probabilidad de vivir en soledad se da entre los varones (tabla 2).

En general, el patrón por edad es similar para todos los países y señala un ligero aumento en la probabilidad de vivir solo hasta los 75 años, edad a partir de la cual la probabilidad disminuye, con la excepción de Francia y Suiza, para los que se estabiliza. Por ello, el ranking que se ha establecido entre un país y otro se mantiene para todas las eda-

des del abanico de observación, desde los 65 a los 84 años, sin excepción.

No obstante, mientras que en la tabla 2 se asume que el efecto de la edad es similar en ambos periodos, en los valores representados en el gráfico 1 se ha sustituido la edad y el momento como variables separadas por su interacción, con el objetivo de examinar si existe un efecto cohorte: ¿es plausible pensar que parte del cambio observado se deba a un reemplazo generacional, es decir, al hecho de que las generaciones más recientes presenten un comportamiento diferente al de las más antiguas? La conclusión general es que no existe interacción sustancial entre la edad y el periodo: a grandes trazos, la probabilidad de vivir solo entre 1991 y 2001 aumenta para todos los grupos de edad. Así, el incremento en las proporciones estandarizadas

GRÁFICO 1. Probabilidad de vivir solo según edad y periodo, por países



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de IPUMS-IECM.

zadas de gente mayor viviendo sola en lugar de convivir con otras personas se produjo en Suiza, Grecia y Portugal de manera idéntica sea cual sea el grupo de edad considerado. Aun así, se observa que en Francia, Hungría y, muy en especial, en España el aumento ha sido mayor cuanto más edad tenía la población observada, hasta el punto de que en el primer país las diferencias solo son significativas entre los más mayores (gráfico 1). Finalmente, en el caso de Rumanía la menor proporción de hogares unipersonales entre 1991 y 2001 se aprecia *únicamente* entre quienes tenían entre 65 y 71 años.

Lo más interesante en España es el efecto del reemplazo generacional. Si trazamos una línea imaginaria entre los 70 años en 1991 y 80 en 2001 (que pertenecen a una misma cohorte), o entre los de 74 años en 1991 y 84 en 2001, vemos que para una misma generación la proporción de los que viven en solitario no ha disminuido con la edad. En conclusión, en España, para las generaciones más recientes y dentro de una misma cohorte, se ha mantenido en el ciclo vital la proporción de los que viven en solitario.

En relación al estado civil, el modelo compartido por Francia, Suiza, España y Portugal apunta a la menor probabilidad de vivir solo para los solteros, una intermedia para la viudedad y la mayor para los divorciados. En contraste en Grecia y Rumanía la menor probabilidad se observó entre los viudos y la mayor, esta sí como en el modelo anterior, entre los divorciados. Finalmente, el modelo húngaro en la relación entre vivir solo y el estado civil es idiosincrático: estar divorciado no presenta una probabilidad significativamente diferente a estar soltero, y los viudos tienen una probabilidad menor de vivir en un hogar unipersonal que los otros estados.

El nivel educativo tiene un efecto positivo en todos los países, de tal manera que cuanto mayor grado de instrucción, mayor probabilidad de vivir solo. La importancia de esta

variable fue menor en Portugal y en España, pues las diferencias entre quienes tenían bajos estudios y aquellos con estudios medios no fueron tan contrastadas como en los demás países. Además de posibles interpretaciones sobre la preferencia por una mayor independencia entre aquellos más educados, esta relación puede deberse en parte a la combinación de otros fenómenos que aquí no se han podido controlar. Así, un mayor nivel de instrucción está relacionado con una mayor esperanza de vida libre de discapacidad y con un estatus socioeconómico más elevado, lo que supone el acceso a mayor renta, condiciones ambas favorecedoras de la independencia residencial.

Menos uniforme es el efecto de la relación con la actividad laboral: de hecho, esta variable es la que señala más las diferencias de comportamiento entre la Europa central, la del este y la del sur. En el sur se da una gradación de mayor a menor en la probabilidad de vivir solo de quienes disfrutaban de una pensión, los empleados y aquellos fuera de estas dos categorías. En el caso específico de España la probabilidad de vivir solo de los pensionistas es extraordinariamente superior a la de los otros dos grupos. Europa central coincide con el anterior modelo en que la mayor probabilidad es entre los pensionistas, pero los empleados muestran una menor proporción de solitarios que la categoría de «otros», en contraste con lo que sucedía en la Europa del Sur. Por último, la Europa del Este se caracteriza por la sustancialmente mayor probabilidad de vivir solo de empleados frente a pensionistas, presentando también la menor quienes no están ni en una ni en la otra categoría.

Factores asociados a los distintos patrones de residencia en solitario

Una vez descritos los modelos específicos para cada país y para explicar estos patrones diferenciales se ha procedido a estandarizar, variable a variable, las proporciones

TABLA 3. *Proporción estandarizada interregional de vivir solo y no coresidir con otras personas diferentes del cónyuge o pareja*

	Proporción observada	Proporción estandarizada controlando progresivamente por:				
		sexo	edad	estado civil	educación	actividad
Francia	77,00	77,18	77,07	77,79	79,61	77,87
Grecia	47,67	47,93	47,60	48,58	51,44	47,83
Hungría	58,50	58,76	58,35	58,69	59,45	55,13
Portugal	49,05	49,30	49,00	50,19	54,16	50,20
Rumanía	53,38	53,64	53,24	53,82	55,43	51,53
España	45,89	46,13	45,91	47,58	50,98	46,97
Suiza	80,98	81,13	81,05	81,69	81,77	80,63

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de IPUMS-IECM.

entre países según la estructura y el modelo conjunto de cada uno de ellos. Así, la tabla 3 elimina paso a paso los efectos de las distintas estructuras, presentando las proporciones de población viviendo sola que se hubiesen registrado si la estructura de cada variable se hubiese mantenido constante en el tiempo (entre 1991 y 2001) y en el espacio (entre países). La conclusión general de esta tabla es que mientras la estructura por sexo, edad y estado civil no influyó en la probabilidad de vivir solo, la estructura según el nivel de instrucción y de actividad sí deben considerarse, actuando para ambas variables en sentido contrario: por un lado, la primera fue desfavorable a este tipo de hogar, pues la estructura educativa redujo la probabilidad de vivir solo; en contraste, la relación con la actividad tuvo un efecto positivo, pues esta estructura propició los hogares de solitarios entre la gente mayor. El caso suizo es una excepción a esta regla general, pues su estructura interna prácticamente no explicó para nada las proporciones observadas de hogares de solitarios. Además, mientras que para Francia, Grecia, Portugal y España los efectos contrarios de la educación y la actividad se compensaron entre sí, en la Europa del Este no lo consiguieron, prevaleciendo en ambos casos el efecto de la actividad.

Así, en Rumanía el análisis interregional singular para cada variable (tabla 3) pone de manifiesto que la variación temporal observada se debe a los cambios de composición respecto a la relación con la actividad, con una mayor proporción de pensionistas y una importante reducción de los que ni reciben pensión ni están empleados (tabla 1): como la probabilidad de vivir solo es mucho mayor en pensionistas que en aquellos para los que se puede asumir que no tienen ingresos pues ni reciben pensión ni están ocupados (tabla 2), vivir solo ha mantenido su intensidad entre 1991 y 2001.

Hungría presenta un patrón muy similar: los pensionistas tienen una presencia destacada entre la población mayor y ésta se han incrementado entre ambos períodos, de un 94 a un 98% (tabla 1). Sin este nivel tan elevado y cada vez más alto de pensionistas, la proporción de gente mayor viviendo sola hubiese sido menor a la observada (del 55% en promedio, en lugar del 58,5% que realmente se dio, tabla 3), pues los pensionistas tienen menor propensión a vivir solos que los empleados (tabla 2).

En contraste, para Francia, Portugal, España y Grecia se apreció un grado de instrucción de la población mayor con un alto componente de los niveles bajos en relación a los estudios medios: por ello, en un mode-

lo en que a mayor nivel de instrucción, mayor residencia en solitario, la estructura educativa fue desfavorable a dicha situación en el hogar. Por el contrario, en la relación con la actividad estos países destacan por la fuerte presencia de pensionistas, hecho que favorece la soledad. Como indicamos, uno y otro efecto se anulan para las generaciones observadas; sin embargo, en el plausible escenario de que entre las nuevas generaciones se incremente el nivel de instrucción y el acceso a la pensión es de prever un incremento de hogares unipersonales.

CONCLUSIONES

El principal propósito de este artículo es doble: por un lado, investigar la prevalencia de la vida en solitario de las personas de 65 a 84 años en ausencia de pareja en Europa y su evolución temporal y, por otro lado, conocer la situación relativa de España en el contexto europeo. Su principal aportación es la de neutralizar los efectos de las principales variables socioeconómicas y eliminar los efectos de estructura de la población en el análisis temporal.

En línea con los trabajos previos de Pampel (1992) y Palloni (2001), la proporción de personas que viven solas entre aquellas con 65 a 84 años sobre las que ni están casadas en matrimonio ni en pareja consensual se ha incrementado en Europa entre 1991 y 2001. Rumanía es una excepción, pues este indicador apenas ha variado durante este periodo, pero ello se debe a una desfavorable composición de la población mayor. Además, a pesar de haber controlado por las variables estructurales de sexo, edad, estado civil, nivel de instrucción y relación con la actividad, las diferencias entre países en la propensión a vivir solo de las personas mayores de 64 años y menores de 85 años permanece, siguiendo también la distribución territorial planteada en la revisión teórica por De Jong Gierveld *et al.* (2001), Delbès *et al.* (2006) y

Festy *et al.* (2008), la probabilidad es claramente superior en Suiza y Francia, en un punto medio aparece el este (Hungría y Rumanía) y, finalmente, el sur de Europa, con Grecia, Portugal y España, siendo este último el país donde se convive en mayor medida con otras personas. En definitiva, la distancia interregional observada para este fenómeno no se debe a diferencias estructurales entre países. No hemos podido desvelar, sin embargo, hasta qué punto este indicador se asocia a la alta institucionalización de las personas mayores cuando se quedan solas en el norte y centro de Europa (en comparación con el este y el sur). Por todo ello afirmamos que la diversidad regional centro/este/sur de Europa se confirma, estableciéndose un progresivo descenso en las probabilidades de vivir solo, con independencia de las variables sociodemográficas consideradas.

Se ha examinado el efecto de las variables independientes en la probabilidad de vivir solo. La única variable que actúa de manera similar en todos los países analizados es el grado educativo. En consonancia con Palloni (2001) y Festy *et al.* (2008), a mayor nivel de instrucción, mayor probabilidad de vivir en soledad en lugar de con otras personas entre quienes no están unidos. Es posible que esta variable recoja el efecto de otras no incluidas en nuestra fuente de datos, como podría ser el estatus socioeconómico, pues la renta está directamente relacionada con la capacidad de vivir solo. En este sentido, tener recursos económicos, ya sea en forma de pensión o de renta por trabajo, incrementa la probabilidad de vivir solo. Por ello, ser pensionista es la situación que más favorece este tipo de hogar en Europa, con excepción de Hungría y Rumanía, en donde la mayor soledad se da entre los que aún se encuentran trabajando más allá de los 65 años.

Las demás variables independientes incluidas en el modelo afectan de distinta manera según el área considerada. Así, una vez se controla por todas las demás co-variables, mientras que las mujeres tienen mayor

probabilidad de vivir solas en España y en los países del oeste europeo (Suiza y Francia), en el resto de países la relación es la inversa, es decir, son los hombres quienes registran la mayor probabilidad de residir en un hogar en solitario.

Por otro lado, mientras que en el sur y el este europeo, a mayor edad, menor probabilidad de vivir solo, en el oeste la relación entre estas dos variables tiene una forma de U invertida, registrándose la mayor probabilidad a los 75-79 años. Sin embargo, entre los mayores de 85 años y en todo el territorio se aprecia una menor probabilidad de vivir solo, por lo que podemos intuir que a edades avanzadas se precisa residir con otras personas, sea por cuestiones de falta de autonomía o de mayor vulnerabilidad de los ancianos.

En general, estar divorciado supone la mayor probabilidad de vivir solo en lugar de estar conviviendo con otras personas, con excepción de Hungría, donde ésta la detentan los solteros. En el otro polo, la mayor probabilidad de convivir con otros se registra entre los solteros en Francia, Suiza, Portugal y España, mientras que es para los viudos en el caso de Hungría, Rumanía y Grecia. No acertamos a elaborar un patrón explicativo con esta variable, ya que es demasiado diversa entre países.

Con este análisis se ha propuesto arrojar luz sobre las formas de convivencia en España respecto de otros países europeos. A la luz de los resultados obtenidos podemos decir que el patrón observado en España se asemeja al de Grecia y Portugal: la prevalencia de la vida en solitario es similar en los países del sur aunque, de hecho, España muestra las proporciones más bajas en 1991 y el ascenso más pronunciado en 2001, con un aumento de casi once puntos porcentuales. Sin embargo, el caso español difiere en algunos aspectos de los otros países del sur: ser mujer está asociado a una mayor propensión a vivir sola, son los solteros quienes tienen la mayor probabilidad de coresidir con

otros que no sean su pareja y el aumento de la vida en solitario ha sido mayor en los grupos de edades más avanzadas. Finalmente, en España percibir o no una pensión es lo que establece mayores diferencias en la probabilidad de vivir solo y, de acuerdo con los estudios que señalaban que la prevalencia de la vida en solitario se debía a una mejora del bienestar material de los mayores (López Doblas, 2005), hemos constatado que parte del gran aumento observado en 2001 se debe al mayor acceso a la pensión entre los más mayores.

BIBLIOGRAFÍA

- Abellán, A. et al. (2007). *A propósito de las condiciones de vida de las personas mayores*. Madrid: IMSERSO.
- Aquilino, William S. (1990). «The Likelihood of Parent-adult Child Coresidence: Effects of Family Structure and Parental Characteristics». *Journal of Marriage and the Family*, 52: 405-419.
- Bishop, C. E. (1986). «Living Arrangement Choices of Elderly Singles: Effects of Income and Disability». *Health Care Financ Rev.*, 7(3): 65-73.
- Borsch-Supan, Axel; Laurence J. Kotlikoff y John N. Morris (1988). «The Dynamics of Living Arrangements of the Elderly». *National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper W2787*. Disponible en SSRN: <http://ssrn.com/abstract=268189>, último acceso 23 de octubre de 2010.
- Daatland, Svein O. y Katharina Herlofson (2003). «'Lost Solidarity' or 'Changed Solidarity': A Comparative European View of Normative Family Solidarity». *Ageing and Society*, 23(05): 537-560.
- De Jong Gierveld, Jenny; Helga de Valk y Marieke Blommesteijn (2001). «Living Arrangements of Older Persons and Family Support in More Developed Countries». *Population Bulletin of the United Nations. Living Arrangements of Older Persons: Critical Issues and Policy Responses*, 42/43: 193-214.
- Delbès, Christiane; Joëlle Gaymu y Sabine Springer (2006). «Les femmes vieillissent seules, les hommes vieillissent à deux. Un bilan européen». *Population et Sociétés*, 1: 419.

- Eggerickx, Thierry y François Bégeot (1993). «Les recensements en Europe dans les années 1990. De la diversité des pratiques nationales à la comparabilité internationale des résultats». *Population (French Edition)*, 48(6): 1705-1732.
- Egidi, Viviana y Patrick Festy (2006). «Comparer pour comprendre». En: G. Caselli, J. Vallin y G. Wunsch (eds.), *Démographie. Analyse et synthèse* (Vol. VIII). Paris: INED.
- Festy, Patrick y Jitka Rychtarikova (2008). «Living Conditions for the Elderly in the Late Twentieth Century». En: J. Gaymu, P. Festy, M. Poulain y G. Beets (eds.), *Future Elderly Living Conditions in Europe*. Paris: INED.
- Gaymu, Joëlle et al. (2006). «Determinants of the Living Arrangements of Older People in Europe». *European Journal of Population*, 22(3): 241-262.
- y Sabine Springer (2010). *MAGGIE project (Major Ageing and Gender Issues in Europe)* (en línea) <http://www.maggie-project.org/>, último acceso 13 de septiembre de 2010.
- IPUMS-IECM. Minnesota Population Center. Integrated Public Use Microdata Series, International: Version 6.0 [Machine-readable database] (2010). Minneapolis: University of Minnesota.
- Jovell, Albert J. (1995). *Análisis de regresión logística*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Iacovou, Maria (2000). «Health, Wealth and Progeny: Explaining the Living Arrangements of Older European Women». *Institute for Social and Economic Research Essex University*, (Paper 8) (en línea) <http://www.iser.essex.ac.uk/publications/working-papers/iser/2000-08.pdf>, último acceso 2 de marzo de 2011.
- López Doblas, J. (2005). *Personas mayores viviendo solas. La autonomía como valor en alza*. Madrid: IMSERSO.
- Menacho, Teresa (2002). *Los tipos de estandarización en demografía. Aplicación al estudio de las diferencias regionales de la actividad y desempleo en España, 1990-2000*. Memoria de Investigación presentada en el Departamento de Geografía de la Universitat Autònoma de Barcelona.
- Mutchler, Jan E. y Jeffrey A. Burr (1991). «A Longitudinal Analysis of Household and Nonhousehold Living Arrangements in Later Life». *Demography*, 28(3): 375-390.
- Palloni, Alberto (2001). «Living Arrangements of Older Persons». *Population Bulletin of the United Nations. Living Arrangements of Older Persons: Critical Issues and Policy Responses*, 42-43: 54-110.
- Pampel, Fred C. (1992). «Trends in Living Alone among the Elderly in Europe». *Elderly Migration and Population Redistribution*: 97-117.
- Pérez Ortiz, L. (2006): *La estructura social de la vejez en España. Nuevas y viejas formas de envejecer*. Madrid: IMSERSO.
- Pezzin, Liliana E. y Barbara S. Schone (1999). «Parental Marital Disruption and Intergenerational Transfers: An Analysis of Lone Elderly Parents and their Children». *Demography*, 36(3): 287-297.
- Reher, David S. (1998). «Family Ties in Western Europe: Persistent Contrasts». *Population and Development Review*, 24(2): 203-234.
- Robine, Jean-Marie; Isabelle Romieu y Emmanuelle Cambois (1999). «Health Expectancy Indicators». *Bulletin of the World Health Organization*, 77 (2): 181-185.
- Tomassini, Cecilia et al. (2004). «Living Arrangements among Older People: An Overview of Trends in Europe and the USA». *Further Release of 2001 Census Data*, 1329: 24-64.
- United Nations (2005). *Living arrangements of older persons around the world*, (New York ed.) United Nations. Department of Economic and Social Affairs. Population Division (en línea) <http://www.un.org/esa/population/publications/livingarrangement/TMP7s4uhvrit7.htm>, último acceso 20 de octubre de 2010.
- Wolf, David A. (1995). «Changes in the Living Arrangements of Older Women: An International Study». *The Gerontologist*, 35(6): 724.
- Worobey, Jacqueline L. y Ronald J. Angel (1990). «Functional Capacity and Living Arrangements of Unmarried Elderly Persons». *Journal of Gerontology*, 45(3): 95-101.
- Zueras, Pilar y Marc Ajenjo Cosp (2010). «Modelos de convivencia de las personas mayores en Cataluña. Impacto del deterioro de la salud en la independencia residencial». *Revista Española de Geriatría y Gerontología*, 45(5): 259-266.

RECEPCIÓN: 01/10/2012

REVISIÓN: 21/11/2012

APROBACIÓN: 10/01/2013

Crítica de libros

Inestabilidad laboral y emancipación. Jóvenes-adultos en el umbral del mileurismo en Barcelona y Roma

Alessandro Gentile

(Saarbrücken, Editorial Académica Española, 2012)

La proliferación de estudios sobre juventud en la última década es significativa de la relevancia que los jóvenes han adquirido en el devenir de nuestras sociedades, no en vano constituyen una categoría muy sensible a las transformaciones sociales, económicas y culturales. El interés de la aproximación que Alessandro Gentile realiza a la condición juvenil viene dado por abordar el proceso de inserción de los jóvenes en el mercado laboral asociándolo a un proceso paralelo de independencia familiar e individualización personal, procesos que a su vez quedan enmarcados en el actual contexto socio-económico de crisis. La novedad de esta propuesta radica en el tratamiento que hace del fenómeno social de la inestabilidad laboral como precariedad vital vista desde la perspectiva de un colectivo de reciente constitución en las sociedades mediterráneas, los mileuristas. Con rigor metodológico y claridad expositiva analiza la relación existente entre precariedad laboral y retraso de la salida del hogar de los jóvenes-adultos españoles e italianos presentándolos como los principales protagonistas de las nuevas formas en que se manifiesta la inestabilidad laboral.

La pregunta que el autor formula como desencadenante de su investigación se resume en averiguar el modo en que se ha modificado la transición laboral de los jóvenes tras el cambio de paradigma socio-económico y la crisis del Estado de bienestar. De este planteamiento inicial cuelgan y se abren una sucesión de interrogantes que recogen la problemática que la inestabilidad laboral representa en la vida de los jóvenes en un contexto de emancipación: cómo se percibe, cómo se manifiesta y qué estrategias desarrollan para conjugar las condiciones laborales con los proyectos personales. Para dar respuesta a estas cuestiones, Gentile diseña una investigación de corte clásico que sigue la tradición sociológica constructivista y cualitativa, con el apoyo incidental y más expresivo del método cuantitativo. El estudio se acomete desde una doble perspectiva: por un lado, se utiliza un enfoque de individualización estructurada y reflexiva para describir la interacción entre agencia (los jóvenes) y estructura (su contexto de emancipación) en un ambiente de inestabilidad laboral; por otro, en la línea del constructivismo sociológico, se interpreta la representación social por parte de los actores que interactúan en la misma. Con estos mimbres, el autor desarrolla conceptos y herramientas analíticas con el propósito de contextualizar e interpretar la inestabilidad laboral y la capacidad individual para reaccionar a las dificultades y problemas a ella asociados desde la experiencia directa de los jóvenes. El resultado es la construcción de unos modelos teóricos-interpretativos heterogéneos que comprenden las claves explicativas para entender la inestabilidad laboral actual tal y como la está viviendo uno de los colectivos más afectados por la precariedad y a la vez más capacitados para salir de esta coyuntura.

Los cambios en la configuración del mercado de trabajo representan el punto de partida en el que se inscriben los aspectos centrales del estudio, cuyos términos se van perfilando en los capítulos correspondientes: precariedad, flexibilidad y emancipación. Estos conceptos quedan recogidos bajo el paraguas de los nuevos riesgos sociales, que inciden en los derechos y beneficios de los individuos de forma más imprevisible e incontrolable que los antiguos, y que son interpretados en términos de vulnerabilidad, que queda definida como inseguridad, discontinuidad e inconsistencia profesional y existencial. Si hasta ahora las ciencias sociales han estudiado la precariedad asimilándola a las consecuencias negativas de la flexibilidad laboral entendida a su vez como inestabilidad laboral, Gentile da un paso decidido hacia delante y profundiza en estos conceptos desde la perspectiva de la vulnerabilidad, esto es, el modo en que debilitan el bienestar individual en sentido amplio, su influencia en la vida personal.

De este modo, el eje analítico se traslada de la esfera profesional a la vida personal del trabajador, del ámbito público a su esfera privada, con el objetivo de averiguar cómo desarrolla su existencia en condiciones laborales inestables. Para ello, el autor se vale de tres pilares referenciales: la incertidumbre en la planificación de proyectos de vida a largo plazo (pilar instrumental); la dificultad en el desarrollo de una carrera profesional acorde con la formación (pilar identitario); las deficiencias en los derechos laborales y ciudadanos (pilar institucional). El examen detenido de la situación laboral que viven los jóvenes en su proceso de emancipación, esto es, cómo estos trabajadores se enfrentan a un empleo con pocas garantías de estabilidad profesional y salarial y cómo construyen sus trayectorias biográficas, sirve de base para determinar los caracteres constitutivos de la inestabilidad laboral. A tal fin, se selecciona una categoría específica de jóvenes-adultos, los mileuristas titulados superiores, en una franja de edad entre 25 y 34 años, que no están plenamente emancipados, que pertenecen a una clase media urbana, con una formación alta y un perfil laboral inestable. El estudio aporta información relevante sobre esta categoría en relación con su sobrecualificación, temporalidad contractual, situación salarial y desprotección social.

La globalización y la liberalización de los mercados han incidido significativamente en las formas de organizar el trabajo. Frente a la racionalidad del modelo keynesiano-fordista, en la que el trabajo asalariado constituía un mecanismo de integración ciudadana y de estabilización biográfica, la nueva lógica mercantil ha priorizado la competitividad del mercado, contribuyendo de esta forma a la segmentación, la fragmentación y la individualización del mundo del trabajo. La adaptabilidad a los ciclos productivos y la progresiva desregulación del empleo caracterizan ahora la gestión de la mano de obra en un contexto marcado por las fluctuaciones económicas y por la flexibilización del factor trabajo que queda vinculada a determinados individuos con una situación laboral y una condición vital caracterizadas por la inseguridad y la inestabilidad. El autor perfila en el capítulo primero, apoyándose en una rica bibliografía, los principales cambios que han modificado los equilibrios entre Estado y mercado desde la sociedad keynesiana hasta la era del postfordismo para poner de manifiesto las transformaciones del Estado social y la instauración de un capitalismo flexible que suponen una mayor responsabilidad del individuo en su participación en el mercado (el paso del *welfare* al *workfare*).

Una idea recurrente formulada distintamente a lo largo del estudio a modo de axioma es el hecho de que cada uno es responsable de sí mismo en la sociedad, así como de su permanencia en el mercado frente a las presiones de los riesgos y de su adaptabilidad a la incertidumbre estructural. Cada persona se percibe sometida a una multiplicidad de riesgos y

tiene que desarrollar decisiones complejas dentro de un marco de referencias inestable. En este punto, Gentile llama la atención sobre el hecho de que todos los trabajadores flexibles son inestables, pero no todos son precarios y llega a diferenciar entre flexibles y flexibilizados, esto es, entre los que aprovechan voluntariamente la inestabilidad laboral para reforzar y mejorar su posición social y los que quedan involuntariamente estancados en situaciones laborales poco satisfactorias.

La adquisición de un rol laboral se realiza durante la juventud pero también es este el momento en el que los jóvenes se plantean y planifican sus trayectorias de emancipación. La baja tasa de ocupación entre los menores de 30 años, la acentuada rotación laboral, las malas condiciones salariales y profesionales son algunos aspectos que influyen en las estrategias de salida del hogar, evento que las nuevas generaciones aplazan cada vez más. Tras describir a través de la literatura más representativa el «hecho juvenil» en la actualidad y profundizar en la nomenclatura de los itinerarios ocupacionales de los jóvenes, Gentile expone los argumentos que determinan o no a los jóvenes a emanciparse (capítulo segundo). La decisión de emancipación se presenta como el resultado de una ecuación coste-oportunidad en la que el joven pondera lo que quiere ser y lo que quiere hacer (pilar identitario), lo que puede ser y lo que puede hacer (pilar instrumental) y lo que debe ser y debe hacer (pilar institucional). En todo caso, las estrategias se orientan al enclasmiento y al mantenimiento de un nivel mínimo de vida aceptable, en un contexto laboral en el que la precariedad se presenta como una tensión constante entre riesgos y oportunidades.

El alargamiento de los ciclos formativos, la crisis del mercado de trabajo, el debilitamiento de las políticas de bienestar, el difícil acceso al mercado inmobiliario y la solidaridad en las relaciones paterno-filiales son algunos de los elementos más destacados que caracterizan la emancipación de los jóvenes europeos. El autor examina los rasgos principales de los regímenes de bienestar europeo y los modelos de solidaridad familiar que los caracterizan poniendo de relieve la creciente dependencia residencial de los jóvenes-adultos desde principios de los años noventa y el sesgo generacional de las agendas nacionales de políticas públicas (capítulo tercero). Tanto las familias como las políticas sociales constituyen valores determinantes para explicar las pautas de emancipación, ya que configuran los distintos recursos de que disponen los jóvenes en su transición a la vida adulta. En particular, se consideran las políticas de juventud, empleo y educación superior de la Unión Europea en la medida que establecen las directrices políticas para fomentar la empleabilidad de los jóvenes y para promocionar la educación post-obligatoria (capítulo cuarto).

El empleo precario es uno de los argumentos más utilizados por los jóvenes para explicar la prolongación de su estancia en el hogar familiar. Este «síndrome de retraso» alcanza sus tasas más altas en España e Italia, cuyos jóvenes permanecen en casa más tiempo con respecto al pasado y en relación a sus coetáneos europeos. En el contexto de emancipación mediterránea, la familia constituye un pilar central en los procesos de emancipación y viene a reemplazar la intervención deficitaria de unas políticas sociales que han articulado un sistema de protección social que favorece a los adultos y mayores. Gentile explica cómo la familiarización del bienestar implica un compromiso directo de los progenitores en la calidad de vida de sus hijos así como en las transiciones que estos realizan apoyándolos de diferentes formas (afectivas, materiales, relacionales y residenciales) amortiguando las dificultades de los procesos de independencia personal y profesional. Pero también advierte que la solidaridad familiar desincentiva el desarrollo de sistemas de bienestar adecuados, de igual modo que puede ser discriminatorio al reproducir el estatus socio-cultural y económico de referencia.

Desde este marco descriptivo y conceptual, Gentile desciende al plano subjetivo y de la praxis profundizando en los historiales personales de su muestra (capítulos sexto, séptimo y octavo). Cada mileurista entrevistado contribuye a dibujar las diferentes facetas de la inestabilidad laboral, sin ánimo de agotar las representaciones que los jóvenes pueden tener de este fenómeno y tampoco todas las consecuencias en los contextos sociales de España e Italia. De esta forma construye unos modelos interpretativos de la inestabilidad laboral, en su manifestación de precariedad, en los que quede evidenciada la relación intrínseca entre flexibilidad laboral y flexibilidad existencial, compenetración que constituye su tesis de partida. Para ello diseña una tipología de estrategias de emancipación a partir de distintas variables que definen a los entrevistados: su posición social de origen (clase media-alta o media-baja), la coherencia con su formación académica y su residencia en casa o fuera del hogar. De la combinación de estos valores y atendiendo al sentido de su discurso (optimista, resignado, negativo, desilusionado, etc.), Gentile llega a etiquetar gráficamente a los jóvenes en ocho tipologías: ambiciosos, ventajistas, resistentes, bloqueados, navegantes, confiados, equilibristas y suspendidos.

Del análisis de los testimonios de los entrevistados surgen los cuatro modelos interpretativos que concretan cuatro facetas del coste social y humano que la inestabilidad laboral supone. La inestabilidad se representa así simbólicamente como: trampolín, concibiendo la flexibilidad como un medio para formarse y enriquecerse curricularmente; resistencia, en la que se asume la incertidumbre buscando la estabilización y promoción; estancamiento, en la que se vive la precariedad como una rémora que impide cualquier mejora; desafío, asumiendo la inestabilidad con visos de aprovechar la situación. Son, precisamente, estos modelos interpretativos propuestos la mayor aportación de esta investigación en la medida que contribuyen a explicar y sistematizar diferentes expresiones de la inestabilidad laboral en el desarrollo vital, en un contexto caracterizado por nuevos aspectos del familismo y la metamorfosis del trabajo asalariado y la condición juvenil.

El último capítulo contiene las principales conclusiones de la investigación y se plantean sugerencias e indicaciones para las políticas de juventud que concilien los efectos de la flexibilidad del trabajo. La comparación entre mileuristas de España e Italia muestra un escenario plural en el que se constata la acentuada privatización y familiarización de las problemáticas que atañen a su inserción en el mundo del trabajo así como al propio proceso de emancipación. En este sentido, Gentile propone reducir la gestión de la inestabilidad como «cuestión privada», establecer sistemas de bienestar colectivo, des-familiarizar los privilegios o las limitaciones adscritas y plantear «derechos de emancipación» a partir de políticas sociales ad hoc. Pero también, una mayor involucración de los jóvenes en la toma de decisiones sobre políticas de juventud, una selección transparente y meritocrática en los sistemas de reclutamiento y promoción profesional o favorecer soluciones residenciales intermedias.

Estamos, en definitiva, ante un trabajo que reúne todas las virtudes de una tesis en cuanto a originalidad, precisión y aportaciones, pero también algunas de sus rigideces como el excesivo detallismo o el celo en explicitar la metodología. Limadas estas asperezas, este estudio constituye una novedosa contribución en el ámbito de la sociología del trabajo y viene a colmar la inexistencia de trabajos comparativos sobre precariedad y nueva condición juvenil en países del sur de Europa. Los modelos interpretativos propuestos contribuyen a avanzar en el conocimiento de los nuevos riesgos sociales y a analizar la nueva condición juvenil. La virtualidad de esta herramienta radica, como el propio autor señala, en su aplicabilidad a otras investigaciones sobre inestabilidad laboral y para otra categoría de trabajado-

res flexibles que tengan en cuenta diferentes contextos y otras variables (género, estudios cursados). Sin duda alguna, se trata de un trabajo valioso y de lectura obligatoria para comprender la transcendencia, vital y laboral, de la inestabilidad laboral a la que se enfrenta la juventud actual.

Flor ARIAS-APARICIO

Redes sociales. De metáfora a paradigma

Manuel Herrera y José Daniel Barquero

(Mac Graw Hill, Madrid, 2012)

Diferentes sociólogos coinciden en afirmar que las sociedades actuales se encuentran en un proceso de transformación tan profundo como el que dio lugar al nacimiento de la Sociología a mediados del siglo XVIII. La evolución del capitalismo, el proceso de individualización o el desarrollo de las comunicaciones están cambiando las estructuras macro y microsociales en las que nos insertamos, y también las formas de relacionarnos. Todos estos cambios abren la puerta a una nueva manera de hacer sociedad, y demandan novedosas y originales formas para entenderla y analizarla.

Todos los diagnósticos sociales son hijos de su tiempo. Los sociólogos clásicos con rústicos aparatos metodológicos intentaron descifrar las sociedades que les tocó vivir, influenciados por el positivismo, dieron lugar a los grandes relatos y protagonizaron los principales avances en los conceptos y teorías sociológicas. A partir de los años sesenta del siglo XX, con el desarrollo de una metodología más precisa, se posibilita la realización de análisis más aplicados, los cuales encontraron sus principios guía en las llamadas «teorías de alcance medio». Más tarde, durante la década de los ochenta, los esfuerzos se centraron en intentar unificar las perspectivas fundamentadas en el individuo y en las instituciones sociales, lo cualitativo y lo cuantitativo, lo estático y lo dinámico. Sin embargo, muchos de estos estudios, a pesar de percibir las dificultades para entender una realidad social continuamente cambiante, no consiguen salir de la «foto fija», es decir, de un análisis histórico encerrado en la dialéctica acción/estructura o mundo vital/sistema.

Las sociedades actuales se caracterizan por su dinamismo y ambivalencia, con estructuras sociales más flexibles o líquidas, y en las que se insertan individuos con múltiples identidades y pertenencias. Para su análisis, los autores de este libro nos proponen una mirada que supere las posiciones rígidas tradicionales y ponga su énfasis en la relación social. Esta perspectiva combina aspectos estructurales e individuales de forma dinámica, lo cual permite llegar a lo macro a partir de lo micro. Esta propuesta se presenta especialmente adecuada para describir y analizar la sociedad cambiante que nos rodea. En este libro, Herrera y Barquero nos invitan a «dar un paseo» por el desarrollo teórico del análisis de redes, que a pesar de lo aparentemente novedoso, hunde sus raíces en los autores clásicos. En sus seis capítulos, de una forma sintética pero sistemática y analítica, los autores examinan los antecedentes, desarrollos y propuestas de futuro de esta perspectiva.

A diferencia de muchas de las grandes aportaciones sociológicas del siglo xx que surgen a partir de una importante reflexión teórica, el análisis de redes sociales se desarrolla desde los años cincuenta, vinculado principalmente a la Antropología, de la mano de Barnes y Bott, y con un marcado enfoque empírico. El desarrollo del concepto de red social a partir del *network analysis* permitió su expansión por las Ciencias Sociales, la elaboración de un vocabulario propio y su difusión académica; pero su gran mérito fue su alta aplicabilidad en ámbitos tan diversos como los contextos comunitarios, el mundo de las organizaciones, el mercado de trabajo o el estudio de las élites económicas y políticas. La utilización de esta perspectiva analítica facilitaba diagnósticos a veces muy descriptivos y excesivamente esquemáticos, pero que permitían descubrir aspectos novedosos y contribuir a la toma de decisiones. Desde la academia se le ha criticado, tal y como apunta R. Collins, el ser «una técnica a la búsqueda de teoría», pero muchas veces no se recuerda que el análisis de redes forma parte de las primeras aproximaciones de los padres de la Sociología al estudio de la realidad social. Una de las principales virtudes de este libro es precisamente recuperar muchas de las aportaciones que realizaron los autores clásicos sobre las redes sociales y proponer una reflexión epistemológica que sirva de guía a futuras investigaciones empíricas.

En la base del paradigma que presentan Herrera y Barquero, la red constituye la representación más adecuada de la sociedad. Tal y como ellos indican, no existen sujetos y objetos aislados sino complejas tramas relacionales definidas por los propios sujetos; cuando se interviene en un sujeto se debe actuar en la trama relacional en la que este se inserta; y se debe ser consciente de que siempre hay una relación entre quien observa y quien es observado. Esta perspectiva permite vincular la construcción de la realidad con la estructura social que heredamos al nacer, una vuelta al estudio del individuo pero para poder comprender las estructuras más macrosociales. Desde el punto de vista de la teoría sociológica las relaciones sociales son básicas en el funcionalismo como base de los sistemas sociales, bien a nivel formal como estructuras que determinan comportamientos, o informal, como estructuras culturales que predicen formas de hacer sociedad. Sin embargo, los autores nos recuerdan que el análisis de redes surge desde el estructuralismo como una crítica al determinismo que proponía el funcionalismo y el neo-funcionalismo, que no podía explicar en su totalidad diferentes aspectos de la realidad social basándose exclusivamente en las posiciones sociales, roles y funciones.

Siguiendo con su repaso epistemológico, Herrera y Barquero enfatizan tres corrientes principales que emanan del funcionalismo, pero que con sus matizaciones contribuyen a descifrar el análisis de redes. Por un lado, el estructuralismo, que concibe la realidad social como una red de redes que son apropiadas para estudiar, medir y explicar el comportamiento individual y las dinámicas sociales a partir de las propias configuraciones de la red. En el debe de esta perspectiva los autores apuntan a que se reducen las relaciones sociales a simples conexiones donde a veces se olvida la intencionalidad del actor. Por otro lado, las teorías del intercambio consideran las relaciones sociales como medios para la consecución de metas, la relación es por tanto una consecuencia estructural derivada de los intercambios. Son los flujos de intercambio los que dan vida a la red y es a ellos a los que hay que recurrir para explicar cómo y por qué se activa una relación. Su principal crítica es caer en el excesivo individualismo y utilitarismo. Por último, los autores abogan por una tercera perspectiva que consideran más apropiada, la teoría relacional. Esta corriente enfatiza la autonomía del individuo, el cual establece relaciones de intercambio simbólico en las que el principio y la finalidad son la propia relación. El objetivo es la construcción de la red social, pero esta no se puede entender sin tener en cuenta al propio individuo y la forma que este tiene de interpretar la relación.

Las sociedades actuales demandan propuestas epistemológicas que expliquen la mayor diversidad social y permitan comprender y predecir los cambios futuros. Herrera y Barquero nos proponen en este interesante libro tener en cuenta el análisis de redes, que debido a su flexibilidad es especialmente pertinente para el estudio de las sociedades actuales, caracterizadas por el cambio continuo. Sin caer en el esquematismo y con una metodología que combina lo cuantitativo y lo cualitativo, a través de las redes sociales se puede profundizar en la compleja realidad social. En la base de este pensamiento, no debe olvidarse que más allá de los sistemas, estructuras, tramas relacionales e individuos, la sociedad se compone de personas, que son las auténticas protagonistas de la configuración social.

Luis AYUSO

El envejecimiento en América Latina: evidencia empírica y cuestiones metodológicas

Nélida Redondo y Sagrario Garay (coordinadoras)

(Río de Janeiro, Asociación Latinoamericana de Población, 2012)

En las últimas décadas, en América Latina se está produciendo un significativo aumento de la oferta editorial asociada al avance del fenómeno del envejecimiento de la población en la región. Prueba de ello es el libro *El envejecimiento en América Latina: evidencia empírica y cuestiones metodológicas*, coordinado por la socióloga argentina Nélida Redondo y la economista mexicana Sagrario Garay, resultado de un esfuerzo académico colectivo de 15 investigadores procedentes de distintas latitudes geográficas y culturales, como Argentina, Brasil, Colombia, México, Paraguay, Perú y Uruguay, donde convergen diferentes enfoques disciplinarios de las Ciencias Sociales, como la economía, la sociología y la demografía.

A lo largo de sus 230 páginas, el lector se aproxima a los principales aspectos teóricos y metodológicos del envejecimiento de la población y sus implicaciones políticas, sociales, económicas y sanitarias en la región. Este libro, estructurado en dos partes y ocho capítulos, posibilita la reflexión pausada sobre las actuales tendencias empíricas en materia de envejecimiento demográfico y la situación de las personas adultas mayores en América Latina, así como una aproximación a las cuestiones metodológicas sobre el fenómeno, como el enfoque generacional.

Al adentrarnos en la obra, encontramos una primera parte, centrada en las evidencias empíricas del envejecimiento demográfico desde tres perspectivas complementarias: situación social, salud y sistemas de protección social en la vejez. Desde la perspectiva de la situación social, se aborda el primer capítulo, realizado por Sagrario Garay, Nélida Redondo y Verónica Montes de Oca, que nos acerca a los recientes cambios en los hogares de los adultos mayores, asociados a la deriva demográfica y las transformaciones del vínculo familiar en el contexto urbano de la sociedad de consumo, a través de un análisis comparado de dos estudios de caso: Argentina y México. Precisamente, el avance del envejecimiento demográfico urbano plantea importantes interrogantes sobre la conformación de los hogares y el acceso a los servicios sociales y de salud en la vejez, así como la necesidad de favorecer

una adecuada planificación gerontológica de las áreas metropolitanas (Sánchez-González, 2007). En este sentido, en Argentina se registra una cierta tendencia hacia los hogares unipersonales (viudedad, soltería), de lo que se puede colegir la existencia de problemas vinculados a la dependencia y la soledad de los adultos mayores (Ayuso, 2012). Por su parte, en México, con un envejecimiento menos acusado, la tipología de hogares está caracterizada por el predominio de parejas viviendo solas y familias extensas, circunstancia que posibilita la ayuda informal a la dependencia, ante la falta de servicios sociales y elevados niveles de pobreza de los hogares de los adultos mayores (Sánchez-González y Egea, 2011). Las autoras proponen intensificar los esfuerzos por comprender los efectos de los cambios de los hogares en la vejez a través de nuevos análisis desde la perspectiva de la relación de parentesco con el cabeza de familia o jefe del hogar y los estilos de convivencia generacionales. Asimismo, la importancia de la migración en el contexto mexicano modifica las dinámicas familiares y plantea serias interrogantes en las modalidades residenciales en la vejez, así como aspectos determinantes del apoyo económico, social, emocional y asistencial de este sector vulnerable (Montes de Oca, 2010). Al respecto, las biografías migratorias podrían contribuir a explicar los posibles cambios en los niveles de movilidad en la vejez, aspecto en el cual las mujeres se muestran especialmente vulnerables (Puga, 2004). Además, los análisis sobre los cambios en el hogar están supeditados a las exigencias censales y a la generación sistemática de indicadores comparables que permitan análisis fiables para posibilitar propuestas en materia de políticas públicas.

También el segundo capítulo, firmado por Miguel Ángel Ramos, denuncia la práctica inexistencia de políticas y programas de protección social para la vejez en Perú. Esta problemática, que aqueja a la mayoría de países de la región, pone en evidencia las condiciones de pobreza y exclusión social que vive el adulto mayor (Huenchuan, 2009). El autor argumenta su discurso basándose en el análisis de una Encuesta Nacional de Hogares (2007), cuyo análisis complementa con aproximaciones cualitativas, a través de estudios de caso en zonas pobres de Lima. Una de las contribuciones más interesantes del trabajo radica en presentar a la población adulta mayor activa, que rehúsa la pasividad y se ve forzada a continuar en el mercado de trabajo, sobre todo informal, para afrontar en mejores condiciones los efectos de la pobreza. Como ejemplo, ocho de cada diez adultos mayores mexicanos presentan alta vulnerabilidad social por no tener derecho a una pensión, lo que explica su alta participación en el mercado laboral después de los 65 años (Sánchez-González y Egea, 2011).

El tercer capítulo se aproxima a la situación de la salud en la vejez. Sus autores, Doris Arango y Enrique Peláez, presentan un interesante trabajo sobre las causas de mortalidad de la población de 65 o más años en la ciudad de Medellín (Colombia) a partir del análisis de los datos de defunción en los años 1999-2006. Como resultado del estudio se puede observar la incidencia de determinadas patologías (enfermedades del sistema circulatorio, tumores, enfermedades transmisibles) que deben tener su reflejo en la planificación de servicios de salud, así como en la demanda de profesionales de la geriatría en Colombia y, en general, en América Latina. Desde la misma perspectiva, Mónica Viegas, Ana Carolina Maia y Cristina Guimaraes proponen en el cuarto capítulo un abordaje a las cuestiones del gasto en atención médica privada en el Estado de San Pablo (Brasil) en el año 2009. El análisis de los datos corrobora el efecto del envejecimiento de la población sobre el incremento del gasto en salud, observándose diferencias según sexo y edad, ya que las mujeres y las personas de edad avanzada realizan un mayor uso y gasto de los servicios de salud (gasto farmacéutico, hospitalización). En la región, el avance del envejecimiento demográfico está revelando las importantes carencias en materia de salud destinada a la atención de los adultos mayores,

donde sigue prevaleciendo los costosos e ineficaces programas paliativos, frente a las necesarias políticas de prevención, que contribuirían a hacer un uso más racional de los limitados recursos (Wong, Espinoza, y Palloni, 2007). Asimismo, cabe reseñar que, en países como México, dos de cada tres adultos mayores no tienen garantizada la atención médica y hospitalaria de las principales patologías que se presentan en la vejez, al no quedar incluidas en la cobertura (Sánchez-González y Egea, 2011).

Cerrando la primera parte de la obra, descubrimos un capítulo quinto, abordado desde la perspectiva de los sistemas de protección social en la vejez, en el que Claudina Zavattiero analiza la reciente aprobación de la ley de pensión alimentaria para las personas de 65 o más años en situación de pobreza en Paraguay. Dicha ley prevé proporcionar una exigua pensión económica, equivalente al 25% del salario mínimo vigente, sin embargo, todavía es incierta la procedencia de los fondos que se destinarán a cubrir el pago de tales pensiones. La pobreza y el avance del envejecimiento demográfico vulnerable pueden poner en peligro la aplicación de la reciente ley aprobada. En la misma línea, el sexto capítulo, de Izabel Marri, Simone Wajnman y Mónica Viegas, evalúa los cambios factibles en el sistema de protección social vinculados a las jubilaciones y pensiones en Brasil. El estudio prevé un agravamiento del gasto social en pensiones asociado al aumento de la población dependiente, principalmente, mayores. Este escenario obliga a realizar importantes reformas en el sistema de protección social de la vejez con objeto de hacerlo sostenible. Entre las reformas planteadas se discute el retraso en la edad de jubilación y los cambios en el mercado laboral conducentes a regularizar a la población activa para garantizar el sistema de pensiones y la solidaridad entre generaciones. Al respecto, algunos expertos (Nava y Ham Chande, 2006) han denunciado la grave crisis financiera que padece la seguridad social de los países de la región, como México, debido a la falta de cobertura, las prestaciones insuficientes, los privilegios sindicales y el desequilibrio presupuestario.

En síntesis, la primera parte del libro dibuja una región que vislumbra claroscuros e importantes interrogantes asociadas al avance del envejecimiento demográfico a distintas escalas, a nivel macro, vinculado a las presiones sobre los sistemas nacionales de pensiones y de salud en un contexto de globalización y crisis económica, evidenciando cierta improvisación y la ausencia de planificación gerontológica; a nivel micro se divisan silenciosas transformaciones en el seno familiar que cambiarán la manera de entender los hogares, principalmente urbanos, la vejez y su atención.

La segunda parte de la obra, de menor extensión, se dedica a las cuestiones metodológicas del estudio del envejecimiento demográfico y la situación de las personas mayores. Inaugurando este bloque, el capítulo séptimo, de Gilbert Brenes, propone una aproximación al análisis estadístico de secuencias en la morbilidad vinculada al proceso de deterioro físico del envejecimiento. Al respecto, el análisis de secuencias es una nueva técnica estadística utilizada en investigaciones genéticas y de ingeniería, que permite determinar las secuencias de eventos frecuentes de una cadena de sucesos. El autor emplea los datos de dos encuestas de envejecimiento realizadas en Costa Rica y Puerto Rico. Sin embargo, los resultados, obtenidos a través del análisis de secuencias, presentan una importante limitación derivada del uso de datos de encuestas, ya que se detectan sesgos de medición asociados al recuerdo del entrevistado. A pesar de ello, Brenes concluye que el análisis de secuencias puede ser de gran utilidad en bases de datos de registros médicos, donde se especifica la fecha del diagnóstico. No obstante, en la actualidad el acceso a estas fuentes estadísticas es muy limitado, lo que dificulta el avance de la investigación en América Latina. Finalizando esta segunda parte y cerrando el libro, el capítulo octavo, de Nicolás

Brunet y Mathías Nathan, nos muestra una interesante metodología desde el enfoque generacional, consistente en observar los cambios a lo largo del ciclo de vida de las cohortes desde su nacimiento. Para ello, el autor toma como sujeto de estudio a tres cohortes de población uruguaya (1929-1943, 1944-1958, 1959-1973), analizando los cambios generacionales en cuatro dimensiones: arreglos residenciales, situación conyugal, nivel educativo alcanzado y condición de actividad. Al respecto, algunos expertos (Pérez, 2003) advierten de que las nuevas cohortes de adultos mayores deben hacer frente a la disminución de la ayuda informal, la pérdida de los valores familiares tradicionales y la incorporación de los varones como potenciales cuidadores. Brunet y Nathan defienden la utilidad de esta metodología del enfoque generacional a través de fuentes transversales, ante las limitaciones de acceso a datos de estudios longitudinales.

A pesar de la incuestionable contribución del libro al conocimiento sobre el envejecimiento de la población en la región, cabe señalar que se echan en falta trabajos desde otras perspectivas disciplinares, como la psicología, la geografía y la antropología, así como nuevos abordajes interdisciplinarios desde las Ciencias Sociales y, sobre todo, desde la gerontología, que contribuyan al necesario debate teórico y metodológico (Sánchez-González, 2011). Todo lo anterior no resta un ápice de interés, pero permite posicionar al lector sobre las disciplinas y temáticas predominantes en materia de envejecimiento de la población, que en la actualidad marcan las tendencias de análisis en la región y dejan entrever la necesidad de contar con la contribución de los gerontólogos, muy escasos en América Latina.

En conclusión, un libro de interés para la comunidad científica que sitúa el envejecimiento demográfico en el centro del debate en la región, en virtud de interesantes contribuciones de distintas latitudes geográficas. Un necesario ejercicio académico que vislumbra importantes interrogantes y necesarias aproximaciones empíricas y metodológicas. En definitiva, una obra que permite detenernos en la comprensión de los tópicos vigentes y los nuevos enfoques sobre el envejecimiento en América Latina y, a través de la discusión, posibilitar nuevas líneas de investigación y necesarias propuestas en materia de políticas sociales y gerontológicas.

Diego SÁNCHEZ-GONZÁLEZ

BIBLIOGRAFÍA

- Ayuso, Luis (2012). «Las redes personales de apoyo en la viudedad en España». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 137: 3-24.
- Huenchuan, Sandra (2009). *Envejecimiento, derechos humanos y políticas públicas*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Montes de Oca, Verónica (2010). «Migration in Mexico. Transnational Families and Social Support Networks for Women and Men Older Adults». *Ageing Horizons. Policies for Ageing Societies*, 9: 59-72.
- Nava Bolaños, Isalia y Roberto Ham Chande (2006). «Dividendos demográficos y el sistema de pensiones de retiro». *Papeles de Población*, 50: 71-95.
- Pérez Díaz, Julio (2003). «Feminización de la vejez y Estado del Bienestar en España». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 104: 91-121.
- Puga González, María Dolores (2004). «El comportamiento residencial de los mayores: análisis biográfico de la movilidad en la vejez». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 105: 79-102.

- Sánchez-González, Diego (2007). «Envejecimiento demográfico urbano y sus repercusiones socioespaciales en México. Retos de la planeación gerontológica». *Revista de Geografía Norte Grande*, 38: 45-61.
- (2011). *Geografía del envejecimiento y sus implicaciones en Gerontología. Contribuciones geográficas a la Gerontología Ambiental y el envejecimiento de la población*. Saarbrücken: Editorial Académica Española.
- y Carmen Egea-Jiménez (2011). «Enfoque de vulnerabilidad social para investigar las desventajas socio-ambientales. Su aplicación en el estudio de los adultos mayores». *Papeles de Población*, 17(69): 151-185.
- Wong, Rebeca; Mónica Espinoza y Alberto Palloni (2007). «Adultos mayores mexicanos en contexto socioeconómico amplio: salud y envejecimiento». *Salud Pública de México*, 49(4): 436-447.