



Revista española de investigaciones sociológicas n. 150 (2015)

Artículos

Ideales igualitarios y planes tradicionales: análisis de parejas primerizas en España p. 3 - 22
Irene Lapuerta, Marta Domínguez-Folgueras, Paco Abril, Patricia Amigot, Carmen Botia-Morillas,
María José González, Teresa Jurado-Guerrero, Teresa Martín-García, Jordi Monferrer, Marta Seiz

Jóvenes sin vínculos. El papel de las estructuras intermedias en un espacio urbano desfavorecido p. 23 - 40
Cecilia Eseverri Mayer

¿Somos más móviles incluyendo a la mitad invisible? Análisis de la movilidad social intergeneracional en España en 2011 p. 41 - 70
Sandra Fachelli, Pedro López-Roldán

Burbujas especulativas y crisis financieras. Una aproximación neofuncionalista p. 71 - 88
José María García Blanco

Origen social y sobreeducación en los universitarios españoles: ¿es meritocrático el acceso a la clase de servicio? p. 89 - 112
Idefonso Marqués Perales, Carlos J. Gil-Hernández

La segregación vertical y horizontal en las agencias de publicidad antes y después de la ley de igualdad de mujeres y hombres p. 113 - 150
Marta Martín-Llaguno, Marián Navarro-Beltrá

Evaluación de la integración relacional de los inmigrantes en uniones mixtas a partir del análisis de redes personales p. 151 - 172
Verónica De Miguel Luken, Miranda J. Lubbers, Miguel Solana Solana, Dan Rodríguez-García

Prácticas pioneras de archivo en la investigación sociológica cualitativa en España p. 173 - 190
Miguel S. Valles

Mi trabajo es mi vida. La incrustación de los mundos de la vida y del trabajo en empresas españolas..... p. 191 - 210
Hugo Valenzuela, Luis Reygadas, Francisco Cruces

Crítica de libros

Anarquías: ámbitos no jerárquicos de lo social p. 211 - 216
José Ángel Bergua Amores

Inmigración, ¿integración sin modelo? p. 216 - 218
Héctor Cebolla Boado, Amparo González Ferrer (coords.)

Does Capitalism Have a Future? p. 218 - 222
Immanuel Wallerstein, Randall Collins, Michael Mann, Georgi Derluguian, Craig Calhoun

The Robotics Divide. A New Frontier in the 21st Century? p. 222 - 225
A. López Peláez (Ed.)

Ideales igualitarios y planes tradicionales: análisis de parejas primerizas en España

Egalitarian Ideals and Traditional Plans: Analysis of First-Time Parents in Spain

Paco Abril, Patricia Amigot, Carmen Botía-Morillas, Marta Domínguez-Folgueras, María José González, Teresa Jurado-Guerrero, Irene Lapuerta, Teresa Martín-García, Jordi Monferrer y Marta Seiz

Palabras clave

- Cuidado de los hijos
- Igualdad de género
- Ingresos
- Maternidad
- Pareja
- Paternidad
- Trayectorias laborales

Key words

- Child Care
- Gender Equality
- Income
- Motherhood
- Couple
- Paternity
- Work Career

Resumen

Esta investigación analiza los planes de cuidado del primer hijo en parejas, indagando en cómo influyen los ideales de maternidad/paternidad, las actitudes de género y las limitaciones institucionales en el proyecto de cuidado del bebé. El estudio se basa en una muestra de 68 parejas de doble ingreso que esperaban su primer hijo en el año 2011. El análisis revela que gran parte de las parejas aspira a que ambos cónyuges continúen trabajando después del parto. Sin embargo, en el caso de prever dificultades de conciliación, siguen siendo las mujeres quienes manifiestan una mayor predisposición a adaptar su vida laboral a las necesidades del menor, desarrollando en gran medida “preferencias adaptativas”.

Abstract

This study analyses childcare plans among first-time parents, examining how gender attitudes, parenthood ideals and institutional limitations influence childcare plans. It is based on a sample of 68 dual-earner couples who were expecting their first child in 2011. The analysis reveals that most couples aim to maintain a dual-earner model after the transition to parenthood. However, when difficulties balancing work and family are anticipated, women continue to reveal a greater predisposition to develop “adaptive preferences” to meet childcare needs.

Cómo citar

Abril, Paco; Amigot, Patricia; Botía, Carmen; Domínguez-Folgueras, Marta; González, María José; Jurado-Guerrero, Teresa; Lapuerta, Irene; Martín-García, Teresa; Monferrer, Jordi y Seiz, Marta (2015). «Ideales igualitarios y planes tradicionales: análisis de parejas primerizas en España». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 150: 3-22. (<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.150.3>)

Paco Abril: Universitat de Girona/Universitat Oberta de Catalunya | pabril@uoc.edu

Patricia Amigot: Universidad Pública de Navarra | patricia.amigot@unavarra.es

Carmen Botía-Morillas: Universidad Pablo de Olavide | carmenbotia@upo.es

Marta Domínguez-Folgueras: Sciences Po, OSC | marta.dominguezfollgueras@sciences-po.fr

María José González: Universitat Pompeu Fabra | mjose.gonzalez@upf.edu

Teresa Jurado-Guerrero: Universidad Nacional de Educación a Distancia | tjurado@poli.uned.es

Irene Lapuerta: Universidad Pública de Navarra | irene.lapuerta@unavarra.es

Teresa Martín-García: Consejo Superior de Investigaciones Científicas | teresa.martin@cchs.csic.es

Jordi Monferrer: Universidad a Distancia de Madrid | jordimanel.monferrer@udima.es

Marta Seiz: Consejo Superior de Investigaciones Científicas | marta.seiz@cchs.csic.es

INTRODUCCIÓN¹

Esta investigación parte de una paradoja actual en el contexto español. Las nuevas generaciones de parejas, en proceso de formación familiar, muestran actitudes de género muy igualitarias en cuanto a la división del trabajo en diferentes encuestas representativas (Naldini y Jurado, 2013), pero la realidad del reparto del trabajo no remunerado está aún muy marcada por el género (Domínguez, 2010) y es una fuente de conflicto e insatisfacción conyugal (Meil, 2005). El cuidado de los hijos también sigue recayendo más sobre las mujeres, como muestra el desigual disfrute de las licencias parentales (Lapuerta *et al.*, 2011). ¿Cómo se puede explicar esta discrepancia entre unos ideales familiares igualitarios y la persistencia de una realidad familiar fuertemente marcada por el género? Según muestran recientes estudios europeos y americanos, la transición al primer hijo constituye el periodo en el que se agudizan las desigualdades de género en la pareja (Fox, 2009; Kühnert, 2011; Schober, 2011; Grunow *et al.*, 2012) y sería, por tanto, clave para entender esta discrepancia entre ideales y realidad. En España existen aún pocos estudios sobre cómo la llegada del primer hijo cambia las relaciones de género en la pareja heterosexual (Botía-Morillas 2011). Este artículo se entiende como una aportación para empezar a llenar este vacío respecto al contexto español.

Este estudio cualitativo tiene como objetivo analizar los ideales y planes de cuidado de parejas de doble ingreso en el momento en que esperan a su primera criatura y respecto a los primeros 6 meses. El estu-

dio analiza, en concreto, los discursos de los futuros padres y madres para justificar el uso y reparto de las licencias (maternidad, paternidad, parental y reducción de jornada) y cómo estos discursos están relacionados con la situación económica y laboral de la pareja, así como con las construcciones de la maternidad/paternidad. Se han excluido, en cambio, el uso de redes familiares (abuelos) y escuelas infantiles para acotar el ámbito de estudio, ya que en los primeros seis meses, en principio, es más fácil organizar el cuidado del bebé en el seno de la pareja sin tener que acudir a ayuda externa.

El contexto español es particularmente propicio para este análisis, porque el período estudiado se caracteriza por cambios familiares, políticos y laborales muy importantes. Por un lado, hay cada vez más parejas de hecho y nacimientos fuera del matrimonio, que reflejan un profundo cambio en las actitudes y compromisos familiares. Por otro lado, la incorporación de las mujeres al mercado de trabajo ha alcanzado niveles desconocidos, ya que la tasa de empleo femenino entre los 25-49 años ha pasado del 31% en 1986 al 62% en 2012 (Eurostat, 2014). En paralelo, la crisis económica iniciada en 2008 ha afectado inicialmente más a los hombres que a las mujeres. Este contexto de gran incertidumbre laboral para muchos hombres puede dificultar arreglos familiares tradicionales de padre sustentador y madre cuidadora y quizás pueda propiciar la construcción de relaciones de género más simétricas. Por último, en 2007 se dio un cambio cualitativo en las políticas de las licencias parentales, porque se concedió por primera vez un permiso exclusivamente para el padre, que ha sido muy bien aceptado por los nuevos padres (Romero-Balsas, 2012).

El trabajo se ha organizado en tres grandes apartados: el marco teórico, el diseño de la investigación y los resultados en cuanto a los planes de uso de las diferentes licencias parentales disponibles.

¹ La investigación ha recibido el apoyo del Ministerio de Ciencia e Innovación (proyecto CSO2010-17811/SOCI), el Instituto de la Mujer (Ref. 43/09), el CIS (Programa de ayudas a la investigación en Ciencia Política y Sociología) y el Instituto Juan March (ayudas a la investigación).

MARCO TEÓRICO: LAS ESTRATEGIAS DE CUIDADO DE LOS PADRES TRABAJADORES

Para entender las estrategias de cuidado de padres y madres en parejas de doble ingreso es fundamental, en primer lugar, examinar cómo piensan organizar los cuidados antes de que nazca la criatura. En este sentido, es esencial considerar qué papel juegan los ideales acerca de la dedicación al empleo y al cuidado, cómo estas ideas se articulan con los planes acerca de qué cónyuge cuidará más y, por último, de qué manera se ven afectados los empleos de ambos miembros de la pareja. En esta fase del ciclo vital se cruzan por primera vez ideas y decisiones sobre el papel del hombre y de la mujer dentro de una pareja con las concepciones y anticipaciones de cómo desempeñar correctamente el rol de padre y de madre. Por lo tanto, es en esta intersección de, por un lado, las relaciones hombre y mujer dentro de la pareja y, por el otro, las relaciones padre-hijo y madre-hijo, donde hay que centrar la atención a la hora de analizar las estrategias de cuidado.

El hecho de que ambos miembros de la pareja tengan un empleo no significa que este sea siempre equiparable. Pueden existir diferencias significativas en las ocupaciones que desempeñan hombres y mujeres, como indica la brecha salarial y las escalas ocupacionales que estadísticamente ubican a los hombres en mejores posiciones que a las mujeres (INE, 2010). En consecuencia, la división del trabajo entre hombres y mujeres en la pareja puede concebirse como el resultado de una negociación basada en los diferentes recursos relativos de cada cual (Blood y Wolfe, 1960). Desde esta perspectiva los recursos económicos, en particular los ingresos con que cuenta cada miembro de la pareja, se convierten en «recursos de poder» dentro de la familia: el cónyuge con más poder pasa a ser el sustentador principal de la familia y quien toma las decisiones importan-

tes, mientras que el otro, generalmente la mujer, queda en una posición de dependencia económica. En base a estas diferencias de recursos, las parejas negociarían acuerdos acerca de cómo conciliar empleo y cuidado. La cuestión sobre la influencia de los recursos relativos es muy relevante en la actualidad, ya que sacrificar la propia independencia económica por el bien de la familia puede acarrear serios problemas a largo plazo en los casos de ruptura conyugal, de desempleo del sustentador principal o de viudedad.

Con todo, la teoría económica no puede explicar plenamente las estrategias que adoptan las parejas, ya que la familia es un ámbito que se rige no solo por consideraciones económicas y estrategias de eficiencia, sino también por actitudes e intercambios altruistas y por relaciones basadas en el don y el amor (Godbout, 1998). Las parejas están además inmersas en contextos institucionales y culturales que establecen y marcan como deseables y «normales» determinadas formas de actuación (Pfau-Effinger, 2005). Esto último no significa que la socialización diferencial de hombres y mujeres sea necesariamente el factor determinante para entender la tradicionalización de las parejas cuando llega su primer/a hijo/a. La división del trabajo es una práctica social que se crea y reconstruye continuamente de acuerdo con los roles y estereotipos de género que dominan en los contextos en donde se mueven los actores. Esta perspectiva de la construcción de roles de género (véase, por ejemplo, West y Zimmerman, 1987) resalta el componente activo y reflexivo de la diferenciación de pautas de comportamiento según género.

Barbara Risman (1999) propone un enfoque teórico multinivel en el que interrelaciona el contexto institucional y las características de los miembros de la pareja. El contexto institucional influye, al menos, de tres formas en los planes de cuidados de las parejas: ofreciendo incentivos o desincentivos,

creando más o menos oportunidades y estableciendo referencias de tipo cultural. Por ejemplo, las políticas sociales dirigidas a las familias y los modelos familiares apoyados públicamente dan forma a la estructura de oportunidades que encuentran las mujeres. Las políticas tienen además un carácter simbólico, porque se basan en determinados modelos familiares y de género. Si las políticas públicas parten de atribuir los cuidados a uno de los dos cónyuges en detrimento del otro, esto reforzará y legitimará una división del trabajo tradicional y asimétrica. De hecho, los diseños institucionales suelen albergar ideas implícitas sobre la división de los cuidados según género (Sainsbury, 1996). Por ejemplo, el simple hecho de que existan permisos pagados más largos para las madres que para los padres ya está marcando y reforzando un reparto asimétrico de los cuidados de los recién nacidos.

Del marco teórico expuesto se desprenden diferentes hipótesis para este estudio, que se circunscriben a las decisiones más inmediatas que tienen que adoptar las parejas, es decir, cómo cuidar al recién nacido durante sus primeros meses de vida. En primer lugar, cabe esperar que los planes de cuidado dependan en gran medida de los recursos (económicos, sociales o culturales) de cada miembro de la pareja, así como de sus actitudes de género (por ejemplo, la preferencia explícita por la corresponsabilidad en los cuidados). Por lo tanto, es de suponer que en las parejas en que ambos expresan valores igualitarios y disponen de recursos similares (económicos o educativos) se diseñarán planes de cuidado más igualitarios y corresponsables. En segundo lugar, es posible que el contexto laboral e institucional (en este caso las licencias parentales) determine en gran medida las decisiones sobre la atención al menor, porque las parejas simplemente se adaptan a las posibilidades que marca el sistema de licencias parentales español. En contraposición con la teoría de las preferencias de Catherine Hakim (2006), se-

gún la cual las mujeres tienen la posibilidad real de elegir entre la familia y el mercado de trabajo siguiendo sus preferencias, esta última hipótesis se inspira en el concepto de «preferencias adaptativas» de Mary Leahy y James Doughney (2006). Estos autores muestran cómo la cultura, el mercado laboral y las políticas empujan a las mujeres y a los hombres en diferentes direcciones y estos acaban alineando o adaptando sus preferencias a estos contextos.

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Este estudio está basado en una muestra de 68 parejas de contextos urbanos entrevistadas entre marzo de 2011 y enero de 2012. Las entrevistas se realizaron siguiendo un guión temático y un protocolo particular. Este último consistió en los siguientes pasos: primero se entrevistó a uno de los miembros de la pareja para recabar información y opiniones sobre su trayectoria y situación laboral, así como sobre sus ideales de cuidados. Después se procedió del mismo modo con el otro miembro, utilizando el mismo guión, y finalmente se realizó otra entrevista a los dos juntos para preguntarles por su trayectoria de pareja, la división de tareas domésticas y los planes de cuidados del bebé. Las entrevistas —las dos individuales y la conjunta— tuvieron una duración total aproximada de 1 hora y 30 minutos, fueron llevadas a cabo por un/a único/a entrevistador/a y se realizaron únicamente en el caso de que ambos miembros de la pareja manifestaran estar plenamente de acuerdo en participar en el proyecto. Este diseño permite triangular los discursos de «ella», los de «él» y los de «ambos».

Para estudiar los ideales de ambos miembros de la pareja se han analizado los discursos en reacción a las preguntas sobre cuál sería el ideal con respecto a la dedicación al empleo en el futuro, al cuidado de la criatura y cómo les gustaría que se implicase su pareja (todo ello recogido en las entrevistas in-

dividuales). Los planes sobre el disfrute o no de las posibles licencias parentales (de maternidad, de paternidad, de lactancia, excedencia y reducción de jornada) los describieron ambos miembros de la pareja en la entrevista conjunta, aunque a veces anticipaban algunas cuestiones en la individual.

El proceso de captación de parejas se realizó mayoritariamente en centros médicos y centros de salud y, en particular, en los cursos de preparación al parto impartidos por matronas. Algunas de ellas se realizaron también a través de redes sociales. La muestra está compuesta por parejas de doble ingreso (ambos miembros de la pareja empleados a tiempo completo), a excepción de 18 personas desempleadas con subsidio de paro. Las mujeres estaban embarazadas de su primer hijo en el momento de la entrevista y tenían una edad media de 35 años. Como se puede observar en la tabla del anexo 1, la muestra incluye a personas de diferentes niveles educativos, aunque predominan los universitarios; de diferentes niveles de ingresos y parejas con variaciones en los recursos relativos².

RESULTADOS: IDEALES Y PLANES DE CUIDADO Y EMPLEO

En el momento de la entrevista, no todas las parejas han adoptado una decisión final respecto al plan de cuidado infantil, aunque han pensado en distintas alternativas. Dos ideas en particular se revelan comunes en las parejas de la muestra. En primer lugar, la mayor parte da por sentado el modelo de pareja basado en dos ingresos y, en consecuencia, la mayoría de las madres planean reincorporarse a sus empleos tan pronto como finalice el periodo de licencias remuneradas, entre cuatro y seis meses tras el nacimiento del

bebé. En segundo lugar, en muchos casos ha sido difícil para las parejas separar sus planes ideales sobre el cuidado infantil de los planes más realistas. En el siguiente epígrafe se discuten las restricciones explícitas (recogidas en las críticas a la política familiar) e implícitas (reflejadas en expresiones de preocupación sobre las consecuencias de ciertas elecciones) que justifican, en parte, las estrategias futuras para atender a los hijos/as.

Licencias por maternidad y paternidad

El contexto español ofrece permisos bien remunerados durante un tiempo breve y después se puede elegir entre excedencias no remuneradas o la posibilidad de reducir la jornada laboral (Escobedo y Wall, 2011). Casi todas las parejas de nuestro estudio tienen derecho a las licencias por maternidad y paternidad³. La mayoría de las mujeres planean disfrutar de todo el tiempo remunerado disponible fuera del trabajo —de 4 a 6 meses— y solo 6 futuras madres prevén transferir parte del permiso por maternidad a sus parejas. Las entrevistadas que trabajan en sectores laborales más feminizados o en el sector público tienen mayores facilidades para compactar el mayor tiempo posible tras el nacimiento que las empleadas en el sector privado o en sectores más masculinizados. Esto implica juntar las 16 semanas de permiso por maternidad, los 20 días de lactancia y

² El guión de las entrevistas y los detalles sobre la metodología se encuentran disponibles on-line (véase: <http://transparent.upf.edu/>).

³ Según el sistema español de licencias parentales, las madres tienen derecho a un *permiso de maternidad* de 16 semanas, de las cuales 10 pueden transferirlas al padre. Los padres tienen derecho a 15 días de *permiso de paternidad* si son empleados o 13 días si son autónomos. Los dos padres también tienen derecho a una *excedencia o permisos no remunerados para cuidar a los hijos* (con la excepción de los autónomos) por una duración máxima de 3 años desde el nacimiento. En algunas Comunidades Autónomas las excedencias se remuneran (Lapuerta 2013), pero esto no se aplica a ninguna de las parejas entrevistadas. Finalmente, padres y madres tienen derecho a permisos a tiempo parcial (*reducción de jornada laboral*) para cuidar a los hijos, con la reducción salarial correspondiente.

el mes aproximado de vacaciones anuales. De este modo, la madre puede disponer de un periodo de prácticamente medio año para dedicarse al cuidado del bebé, a no ser que este sea ampliado en el marco de los convenios colectivos de la empresa o el sector de actividad⁴. Desde el año 2007, los padres trabajadores tienen derecho a 13 días de permiso por paternidad, más 2 días adicionales en el caso de los trabajadores por cuenta ajena. La mayoría de los padres tienen la intención de utilizar estos días de permiso y muchos planean además ampliar este periodo sumándole las vacaciones anuales; lo que da lugar a un mes o mes y medio para dedicarse al cuidado del bebé. Solo seis hombres barajan la posibilidad de disfrutar de la parte transferible del permiso de maternidad. Algunos hombres se encuentran en situaciones laborales tan precarias que no tienen derecho a utilizar ningún tipo de licencia parental ni una reducción de jornada: la principal preocupación de estos individuos es mantener sus ingresos y garantizar un modo de vida para sus familias.

Entre los hombres empleados, también se observa un grupo (14 individuos) que piensa que no puede permitirse disfrutar del permiso de paternidad, a pesar de tener derecho legal al mismo, o que rechaza la idea de utilizar los 15 días de licencia parental haciendo alusión a sus obligaciones laborales. En esta categoría dominan los autónomos (8 hombres), que legalmente tienen derecho a disfrutar de dicho permiso pero no suelen considerarlo una opción viable, ya que sus ingresos no son compensados al 100%. Los hombres restantes dentro de este grupo (6 individuos) tienen un trabajo por cuenta aje-

na y utilizan distintos argumentos para justificar su previsiblemente baja participación en el cuidado del niño/a. Algunos hacen mención a condiciones laborales desfavorables, como largas jornadas de trabajo o un contrato eventual. Tres hombres con altos ingresos y posiciones directivas no creen poder faltar siquiera 15 días al trabajo, lo que va acompañado de una fuerte orientación hacia el mismo. Un futuro padre que tiene un empleo con mucha flexibilidad, que le permite trabajar desde casa, tampoco ve necesario realizar el trámite de pedir el permiso de paternidad. Finalmente, hay dos hombres que tienen trabajos muy precarios, por lo que no ven conveniente disfrutar de esta licencia.

Con respecto al marco teórico de partida, es particularmente interesante destacar que algunos hombres optan por comportamientos de género tradicionales a pesar de disponer de recursos en términos de tiempo, o de contar con una situación económica y laboral favorable al uso de la licencia de paternidad. Como se ha señalado, este es sobre todo el caso de futuros padres con un elevado estatus ocupacional y una fuerte orientación hacia el empleo, que explícitamente rechazan disfrutar de un derecho social del que disponen.

Excedencias por cuidado de hijo y reducción de jornada

Pocas personas planean utilizar excedencias prolongadas —y en particular, de la excedencia por cuidado de hijos disponible hasta que el niño haya cumplido los tres años de edad— en nuestra muestra, puesto que dicha excedencia no comporta compensación salarial. Sin embargo, en muchos casos las mujeres sí consideran la opción de acogerse a una reducción de jornada por guarda legal con la consiguiente reducción de sueldo. Esta alternativa se percibe como la única manera de disponer de tiempo para el cuidado en entornos laborales poco favorables al equilibrio entre el empleo y la vida familiar; a menudo

⁴ La Generalitat de Cataluña, por ejemplo, implementó medidas específicas que permitían a sus trabajadores disfrutar de una licencia parental retribuida durante prácticamente el primer año. Este tipo de medidas complementarias existen en otras administraciones públicas como, por ejemplo, la Junta de Andalucía, cuyos trabajadores pueden disfrutar de cuatro semanas adicionales de permiso.

caracterizados por largas jornadas y horarios complicados. Para la mayoría de las parejas, en vista de los constreñimientos institucionales y la necesidad de dedicar tiempo a sus hijos, resulta necesario que al menos uno de los padres reduzca su jornada laboral; sea a través una reducción de jornada, del empleo a tiempo parcial, de un cambio de turnos o de una adaptación de las horas de trabajo.

En la muestra analizada es más común que sean las mujeres quienes se planteen solicitar una reducción de jornada, si bien esta decisión no siempre se pone en relación con la dimensión de género de forma explícita. Algunas parejas recurren a argumentos puramente monetarios que vienen a ser un reflejo de determinadas teorías económicas por las que, según la lógica de los «recursos relativos», cuando las mujeres tienen empleos de menor remuneración, se considera más racional que sean ellas quienes mantengan un menor grado de implicación en el mercado de trabajo; al menos durante un tiempo. En el caso de Marta, por ejemplo, destaca su fuerte orientación hacia el empleo, aunque actualmente está desempeñando un puesto que ella considera «con escasas perspectivas profesionales» pero que le permitirá trabajar a tiempo parcial si así lo desea. Su marido, Ricardo, ocupa un cargo directivo y tiene ingresos muy superiores, por lo que ella encuentra natural asumir una mayor dedicación de tiempo al cuidado. Tal y como ella lo expresa:

MARTA: Desde el primer momento hemos estado de acuerdo en que [...] si decides tener hijos, tienes que tener tiempo. Y entonces es un tema logístico y económico. Si él [...] si su sueldo es mayor, pues está claro quién tiene que reducir jornada y aquí no es ni feminismo, ni machismo ni... ni historias raras.

[Marta tiene estudios universitarios, pareja nº 63 en anexo.]

Excepto cuando los entrevistados están empleados en el sector público, lo habitual

es que estos asuman que una disminución de su participación laboral conlleve consecuencias negativas para su carrera profesional. Curiosamente, en aquellas parejas en las que ambos tienen las mismas restricciones laborales, los hombres son menos proclives que las mujeres a introducir cambios en su vida laboral, evitando así penalizaciones. Esto sugiere que el contexto laboral por sí solo no es suficiente para explicar la mayor propensión de las mujeres a reducir su jornada laboral. También revela que las madres que planean solicitar una reducción de jornada no siempre tienen en cuenta la lógica de los recursos económicos en la pareja.

Entre los hombres se observa una conjunción de factores individuales y contextuales que explican que la mayoría no considere oportuno solicitar una excedencia o una reducción de jornada. Una fuerte orientación hacia el trabajo, el miedo a posibles penalizaciones en el ámbito laboral y el deseo de mostrar compromiso con el empleo —sobre todo en tiempos de incertidumbre económica— son factores que refuerzan el rol tradicional del hombre como sustentador principal de la familia. Muchas de las mujeres de la muestra expresan esta misma preocupación pero planean, no obstante, maximizar el tiempo disponible fuera del trabajo. Cuando las madres trabajan en sectores particularmente feminizados, las parejas perciben que está más legitimado que ellas hagan uso de las licencias parentales, asumiendo que la penalización a la que se enfrentarán será menor. Para quienes ocupan puestos de elevada exigencia o trabajan en sectores típicamente masculinos, se anticipa que los costes a pagar por acogerse a este derecho serán mayores. Las parejas anticipan una valoración de lo que sus compañeros y superiores pueden pensar al respecto, y tanto hombres como mujeres coinciden en que reducir la dedicación temporal al empleo se interpreta como una falta de compromiso profesional. Con todo, hay consenso general en torno a la idea de que la sociedad está más acostumbrada a que sean las muje-

res, y no los hombres, quienes disminuyan dicha dedicación. Esta línea de razonamiento termina por volverse circular: como la mayoría de las mujeres reducen su participación laboral después del embarazo, las empresas esperan que lo hagan. Como resultado de esa previsión, las mujeres se enfrentan a consecuencias laborales negativas, lo que las lleva a comportarse exactamente como se espera de ellas: reduciendo su dedicación al empleo o resignándose a la penalización. El caso de Rosa, una mujer con una fuerte orientación profesional que trabaja en un sector muy masculinizado, es claramente ilustrativo al respecto. Rosa está casada con José, que ocupa un puesto similar aunque percibe menores ingresos. Ella tuvo que pasar un periodo de baja por incapacidad temporal durante el embarazo y cree que va a ser penalizada en su entorno laboral por este motivo. Tanto José como Rosa consideran que la carrera de esta última ya se ha visto perjudicada, por lo que han decidido que será ella quien reduzca su horario de trabajo. Esta decisión permitirá que al menos uno de ellos, José, pueda proteger su carrera profesional, que permanece intacta.

ROSA: Pero de perdidos al río, ¿sabes? Lo hemos hablado [...], yo ya me la he jugado hasta cierto punto, porque siempre... pues eso, si te surge un problema en el embarazo, como el mío, que te tienes que coger la baja antes, o luego, sobre todo pues [...] las semanas que tienes de obligación de baja maternal, en un trabajo como el mío al final tienes unas consecuencias, ¿sabes? [...] Entonces, pues ya de perdidos al río, ¿no?

[Rosa tiene estudios universitarios, nº 48.]

En otros casos, la decisión por parte de las mujeres de reducir su dedicación temporal al empleo responde a la sensación de que han alcanzado un «techo de cristal» en el trabajo y no tienen posibilidades de ascenso o mejora en el mundo laboral. Esta percepción hace que conciben su trabajo como meramente instrumental y les resulte legítimo dejar de invertir tanto tiempo en el mercado laboral. Tal

decisión se ve en ocasiones reforzada por un mayor grado de dedicación al trabajo por parte de sus parejas, o por la idea de que el trabajo de ellos tiene un mayor potencial; tal y como ponen de manifiesto las citas anteriores relativas al caso de Rosa y José.

La mayoría de los hombres de la muestra manifiestan una mayor orientación al trabajo que las mujeres, y consideran que su trabajo es muy importante; tanto que algunos ni se plantean utilizar las dos semanas de permiso a las que tienen derecho. El discurso y la motivación de estos hombres no se ponen explícitamente en relación con la dimensión de género: la mayoría se muestra de acuerdo con que los hombres deberían reducir la jornada laboral para poder estar más tiempo con sus hijos, pero consideran que el mercado de trabajo no está adaptado para poder hacerlo y que ellos, en particular, no pueden plantearse. Asimismo, aluden en mayor medida a circunstancias específicas que no les permiten ausentarse, como puede ser el hecho de que haya varias personas en la empresa que necesiten acogerse simultáneamente a los permisos parentales. Además, muchos consideran que no son fácilmente sustituibles en sus puestos de trabajo. De nuevo, esto apunta hacia una construcción de género no siempre ligada a contextos laborales o recursos diferenciales (West y Zimmerman, 1987).

De hecho, la idea de no poder desconectar fácilmente del trabajo o de que este no podrá salir adelante adecuadamente sin su presencia es común entre los hombres —no solo entre aquellos más cualificados y en puestos directivos— y, sin embargo, es casi inexistente entre las mujeres. Esto quizá se debe a que el permiso de maternidad obligatorio facilita que las madres piensen que las empresas podrán seguir su actividad sin problema a pesar de que ellas se acojan al mismo. Por ejemplo, Helia tiene estudios universitarios, trabaja en una empresa en la que todas las trabajadoras son mujeres y puede solicitar fácilmente la reducción de jornada. Ella gana menos que su marido, Héctor, ad-

ministrativo en una empresa, y ambos consideran que la decisión tomada tiene sentido desde el punto de vista económico. Héctor tiene la posibilidad de coger sus vacaciones inmediatamente después de las dos semanas de permiso de paternidad. Podría incluso reducir su jornada laboral. Sin embargo, ha descartado ambas opciones:

HÉCTOR: Puf, no, qué va; no creo, porque yo lo único que podría reducir es que no [...] al final me iba a acabar quedando en el trabajo y cobrando menos, con lo cual es imposible. En el puesto que tengo ahora mismo no podría; podría, pero no lo iba a hacer, así que...

[Héctor tiene estudios secundarios, nº 13.]

Los planes sobre el uso de las licencias parentales aquí descritos podrían augurar una tradicionalización del papel de la mujer con la llegada del primer hijo. Esto se puede interpretar, en línea con Doughney y Leahy (2006), como un proceso de refuerzo mutuo entre varios factores. Por un lado, los poderes públicos asignan desigualmente los cuidados a hombres y mujeres (diferente asignación temporal del permiso de maternidad y paternidad) y ciertos contextos laborales son percibidos como hostiles para facilitar la conciliación entre el cuidado y el empleo. Por otro lado, las decisiones sobre el uso de licencias dependen en gran medida de las características de la pareja como el desigual posicionamiento en el mercado laboral, desigual potencial de promoción laboral o las diferentes actitudes de género. En la muestra hay mujeres que manifiestan haberse topado con el «techo de cristal» en su profesión y otras que lo perciben por primera vez durante el embarazo. Ahora bien, también encontramos parejas que intentan abrir nuevos caminos que eviten la tradicionalización de roles tras el nacimiento.

La mayoría de los padres expresan el ideal de hacer menos horas extras y llegar un poco antes a casa con la llegada del bebé, pero tan

solo un tercio de la muestra planea llevarlo a cabo realmente. Algunos sí pretenden reducir significativamente el número de horas de trabajo, cambiar sus turnos o, de alguna manera, modificar sus condiciones laborales para cuidar del bebé, como complemento a los cambios que también se plantea la madre o como alternativa a estos para que ella pueda continuar con su empleo. Para muchos de estos hombres, la relación de pareja y el bebé son referencias importantes que dan significado a sus vidas y que demandan un tiempo y una dedicación superior a la de sus trabajos. Es frecuente que para estos padres, que pretenden involucrarse más con los hijos, el empleo tenga un significado más instrumental. Resulta además interesante destacar que sus parejas suelen tener más recursos en términos de educación, carrera laboral e ingresos que ellos. Este es el caso, por ejemplo, de Carlos y Conchi. Para Conchi el trabajo es muy importante y vocacional; ha tenido una carrera laboral continua desde que empezó a trabajar. Su marido, Carlos, ha finalizado recientemente sus estudios universitarios y ha tenido siempre trabajos precarios. Actualmente, él se encuentra desempleado y se plantea cuidar del bebé, adaptando su trabajo a los cuidados de este, para que Conchi pueda seguir desarrollando su carrera laboral:

CARLOS: Cada uno tiene que tener su tiempo; o sea, tú tienes que tener tu tiempo para trabajar, tu tiempo de ocio, tu tiempo con tu pareja, tu tiempo con tu hija, que a veces puede ir todo, menos el trabajo, entrelazado —puede ser ocio, pareja, hijo a la vez [...]. No tengo ningún inconveniente, yo puedo buscarme algún trabajo o alguna historia desde casa y puedo compaginarlo tranquilamente [...] mi varonilidad no va a disminuir porque mi mujer me mantenga.

[Carlos tiene estudios universitarios, nº 39.]

Esta actitud no solo se da en hombres con estudios universitarios como Carlos. La percepción del trabajo como instrumental se observa incluso con más frecuencia entre hom-

bres con un nivel educativo inferior, que comenzaron a trabajar a una edad muy temprana y que han tenido siempre empleos precarios. Estos hombres están desencantados con el mercado laboral y, al haber tenido trayectorias profesionales discontinuas con periodos de desempleo, encuentran difícil vincular su identidad personal al trabajo. Algunos desarrollan un deseo de participar más en las tareas domésticas y de cuidado. Esta opción es, para ellos, una manera de seguir contribuyendo al hogar a pesar de la situación de desempleo en la que se encuentran. Este es el caso de Jorge y Natalia, ambos con estudios secundarios. Natalia tiene un empleo estable pero Jorge está en paro. Natalia tuvo algunos problemas de salud durante el embarazo y durante ese período Jorge dejó de buscar trabajo para cuidar de ella y de la casa.

ENTREVISTADOR: ¿Y en el caso de que estuvieras en el paro, tú irías a trabajar, o cómo?

NATALIA: Hombre [...], si él siguiera en paro, o sea....

ENTREVISTADOR: Sí, una vez que has agotado la baja [...].

NATALIA: Se lo quedaría él, en principio, y me iría a trabajar.

ENTREVISTADOR: ¿Y esto supondría algún problema?

JORGE: Mmm, no, problema no... hombre, yo espero que no se dé el caso; me gustaría estar trabajando, pero si no lo estoy pues evidentemente tendré que hacer algo de provecho, ¿no? Y cuidar un poco de mi hijo, evidentemente. Pero sí, sí, si se diera el caso, evidentemente lo haría y no habría ningún problema.

[Natalia y Jorge tienen estudios secundarios, nº 15.]

Maternidad, naturalización y lactancia

Cuando los futuros padres y madres tienen que decidir cómo cuidarán de su nueva familia emergen diferentes ideas según género. Estas ideas quedan reflejadas en la ma-

nera en que se interpretan la maternidad y la paternidad, aunque raramente se elaboran o explicitan ideas sobre el género en los discursos. Las parejas estudiadas son muy diversas en este sentido y no siempre muestran una identidad consistente en términos de género. Más bien al contrario, combinan elementos igualitarios con elementos más tradicionales.

En la mayoría de las parejas la figura de la madre es considerada como *naturalmente* más responsable de los hijos y las hijas o, de una manera difusa, más próxima y conectada con ellos. Esta idea del cuidado y la crianza como responsabilidad femenina está relacionada con un proceso de naturalización, e implica una alusión al cuidado que se combina con referencias a los cambios biológicos experimentados durante el embarazo, el parto y la lactancia. La experiencia física de la mujer se vincula a un conocimiento especial y a la capacidad de responder a las necesidades del bebé, una habilidad que es a menudo considerada en términos de instinto, tal y como lo expresa Nadia:

NADIA: Yo creo que la madre es la que más aporta, ¿no? Desde el primer momento que engendras al niño es tu mayor preocupación; entonces, claro que el padre cumple un rol muy importante, ¿no?... Pero yo creo que no es como el rol de la madre...

[Nadia tiene estudios universitarios, nº 33.]

Esta idea solo es explícitamente cuestionada por un grupo reducido de mujeres de la muestra que expresan reflexiones más elaboradas sobre el género y, por lo tanto, que identifican los supuestos mencionados como una norma social, cuestionando su validez y consecuencias. Es el caso de Fabiola y Federico, una pareja en la que pretenden repartirse el cuidado todo lo que puedan, aunque las compañeras de trabajo de ella ponen en duda esos planes:

FABIOLA: ...mis compañeras siempre me dicen «ya, pero eso es ahora porque el niño es de la madre», y claro, yo acostumbrada como Federico, eh, es como, yo, yo no lo veo así, pero hay veces que encima a mí lo que me pasa es que yo parezco una desnaturalizada, porque como lo normal debe de ser eso, pues claro yo como, como él es así, y a mí no me parece eso tan normal, eh, a mí mis compañeras es como «es que tú que vas a tener un hijo, cómo puedes hablar así».

[Fabiola tiene estudios universitarios, nº 45.]

Las ideas naturalizadoras del cuidado, tal y como lo expresa Nadia, aparecen también estrechamente vinculadas a la lactancia materna. De manera general, este tipo de alimentación, muy recomendada por los organismos oficiales de salud, se considera lo mejor para el bebé. Las parejas de la muestra suelen mencionar las virtudes de la lactancia materna que han aprendido en los centros de salud, en los cursos de preparación al parto y mediante diversas lecturas. Un argumento reiterado es que la lactancia materna es la mejor manera de criar al bebé de forma saludable y de protegerlo contra las infecciones. Esta es una de las ideas más firmemente arraigadas sobre qué es lo más adecuado para el bebé, junto con la opinión de que una criatura de meses no debería acudir a la guardería, al menos, hasta que cumpla el año.

Todas las parejas entrevistadas (a excepción de una en la que la madre tiene alguna dificultad médica) planean la lactancia materna siempre que sea posible y al menos durante cuatro meses, aunque la duración ideal generalmente es de seis. Este período coincide con el tiempo del que disponen las mujeres antes de reincorporarse a su puesto de trabajo. Esto viene a ilustrar la tensión entre la práctica —limitada por los parámetros institucionales— y la norma social sobre «la buena maternidad» (Miller, 2007).

La necesidad de dar el pecho aparece también como argumento recurrente para justificar que las madres disfruten en su totalidad de los permisos. Este es también el argumento más citado por los padres para explicar por qué no planean compartir la parte transferible del permiso por maternidad (10 semanas). Por extensión, la lactancia materna legítima en los discursos una menor presencia inicial del padre. Chodorow (1974) mostró que existe un continuo entre la lactancia materna y los cuidados: la primera se concibe como una actividad que implica una mayor dedicación y responsabilidad con el bebé, fomentando un lazo entre este y la madre, así como una actitud de atención permanente por parte de esta última y una mayor conexión en términos emocionales, a veces excluyendo al padre. La mayoría de las parejas anticipan una mayor participación de la madre en los primeros meses de vida del bebé debido a este continuo. Esto explica, por ejemplo, que algunos padres, como Hugo, expresen la sensación de que su papel será secundario al principio:

HUGO: Vamos [...], todo el mundo dice que el primer mes es como durísimo [...] La peor parte la tiene Delia en esto, ¿no? Como que es la parte más dura, ¿no? Porque le da de comer, y luego pues... la dedicación total. Yo me he propuesto [...] la logística, porque al fin y al cabo va a ser ella la que esté todo el día con el niño ahí enganchao.

[Hugo tiene estudios universitarios, nº 32.]

Varios de los padres que planean una mayor implicación anticipan estrategias que les permitan contribuir al cuidado de la criatura y participar en las tareas del hogar mientras la madre está amamantando. Algunas madres son conscientes del hecho de que la lactancia materna deja a los padres en un primer momento un papel meramente de apoyo, y esta consideración es más explícita entre las mujeres con ideas más elaboradas sobre el género. Hay madres

que quieren involucrar a los padres en la alimentación del bebé, pero no muestran una estrategia clara —hablan del padre como un ayudante ocasional, explicando que ellas pueden extraerse y almacenar la leche para que él pueda alimentar al bebé cuando ellas se ausenten o tengan que salir—. La pareja que no puede recurrir a la lactancia materna por razones médicas también reflexiona sobre esta cuestión y percibe la posibilidad de compartir la alimentación como un elemento positivo.

En consecuencia, la lactancia materna, así como la naturalización del cuidado como algo más propio de las madres que de los padres, legitiman en el discurso de muchos entrevistados la construcción social de género asimétrica de los cuidados. Este factor proviene en parte de recomendaciones procedentes de las autoridades sanitarias, pero está también en gran medida enraizado en las percepciones de los individuos sobre qué es ser «una buena madre» y qué significa proporcionar los mejores cuidados al bebé. Dicho esto, es muy significativo observar que las restricciones del contexto mencionadas anteriormente, que hacen que muchas madres regresen al empleo a los seis meses del nacimiento, también conducen al desarrollo de «preferencias adaptativas» sobre la duración adecuada de la lactancia materna exclusiva. Esto indica que la naturalización del cuidado materno es construida socialmente y que puede ser reconstruida de forma diferente, como apuntan algunas de las parejas entrevistadas. Ahora bien, este proceso de naturalización puede generar una dinámica de cuidado exclusivo por parte de la madre durante los seis primeros meses tras el nacimiento, lo que a su vez favorezca una construcción de género asimétrica de los cuidados que puede persistir en el tiempo.

Construcción de la paternidad

En lo referente a la implicación paterna, todos los futuros padres de la muestra esperan

a sus bebés con entusiasmo y manifiestan el deseo de estar involucrados en la vida de sus hijos. A menudo hacen mención a la idea del «padre ausente», oponiéndose a la misma, ya que muchos tuvieron esa experiencia durante su infancia. La mayor parte de los padres mencionan la necesidad de dedicar «tiempo de calidad» a sus hijos, aunque pocos definen qué significa «calidad».

Al menos dos ideas diferentes sobre la paternidad y sus implicaciones emergen en el discurso de los padres entrevistados, en función de los planes específicos de estos y de cómo anticipan su nueva vida. Por un lado, la mayor parte planea adoptar el rol de cuidador secundario: incluso los que tienen trabajos de larga jornada no se plantean reducirla, y asumen que será la madre quien esté más dedicada a la criatura. En general, los padres creen que podrán dedicar algo de tiempo a su hijo cuando lleguen a casa. Muchos expresan que se harán cargo de bañar al bebé; actividad que se identifica como la tarea de cuidado más masculina, lúdica y con posibilidad de fomentar la relación entre padre e hijo/a. Otras actividades que entran en sus planes son las relacionadas con jugar y practicar deportes. Es interesante constatar que los padres de la muestra rara vez imaginan de forma realista todas las atenciones que requiere un bebé. Saben que la mayoría de los días llegarán a casa con el tiempo justo para ver a sus hijos en el momento del baño, de la cena y de acostarlos, y prevén que a cambio pasarán más tiempo con su familia los fines de semana. La mayor implicación paterna en el cuidado de los hijos en fin de semana es un resultado recurrente en estudios sobre usos del tiempo (Sayer *et al.*, 2004).

Por otro lado, observamos un grupo de hombres —aproximadamente un tercio de la muestra— más próximos al modelo de «doble-cuidador» y que muestran ideas más acordes con los nuevos roles paternos. Como ya se ha mencionado, el deseo de una mayor implicación con el bebé o una situación labo-

ral desfavorable —por ejemplo, el desempleo— pueden conducir a un cuestionamiento del papel del padre como proveedor económico principal. Muchos de los padres de este grupo hacen además explícita su voluntad de involucrarse en el cuidado de sus hijos tanto como la madre, y expresan que el tipo de relación en la que desean vivir conlleva el asumir de forma igualitaria las responsabilidades parentales. Óscar, un futuro padre con una actitud igualitaria y cuya pareja participa activamente en el movimiento social feminista, expresa claramente esta idea:

ÓSCAR: Yo quiero tener una relación, eh, de igual intensidad con el niño o la niña y eso, y eso se deriva de la responsabilidad y de la participación en su cuidado y educación (...) los dos igual.

[Óscar tiene una formación profesional, nº 30.]

Estos «nuevos padres» se enfrentan a importantes limitaciones. Algunas son institucionales: por ejemplo, la escasez de guarderías públicas y de trabajo a tiempo parcial hace casi inalcanzable la idea de compartir las responsabilidades del cuidado para una pareja en la que a ambos les gustaría trabajar por la mañana y compartir tiempo durante la tarde con su bebé. Los padres de este grupo también son conscientes de ir a contracorriente respecto a algunas normas sociales, por ejemplo, aún es poco frecuente ver a los padres en el parque con sus hijos o a hombres que trabajan a tiempo parcial para poder dedicarse a los cuidados. A su vez, algunas madres de la muestra anticipan que serán ellas quienes mantengan la responsabilidad última y el control sobre los cuidados, monopolizando las tareas de cuidado y limitando el margen de actuación paterna en este sentido (Allen y Hawkins, 1999; Gaunt, 2008), lo que refuerza los procesos de naturalización y afirma el papel secundario de los padres. Este tipo de planes se ponen de manifiesto, por ejemplo, cuando las madres muestran comprensión en el momento en que sus parejas se presentan a sí mismos

como inexpertos, o cuando no consideran a los padres capaces de realizar las tareas concretas que precisa el bebé. Es ilustrativo el discurso de Ángel, que rechaza el rol de cuidador secundario, pero es consciente que este es el modelo más común. Ángel critica el modelo de padre de fin de semana y cómo este es a menudo respaldado por la actitud de las mujeres:

ÁNGEL: Para sacarlo al parque y darle una patada, o ir el sábado a ver qué bien juega al fútbol... y no me des más, no me des más responsabilidad de la que quiero... Y bueno, ojo, ya me está muy bien, porque en muchas parejas ellas son iguales, o sea, se han criado en familias que son machistas y creen que es lo normal.

[Ángel tiene una formación profesional, nº 10.]

Es interesante observar que algunos individuos han hecho planes concretos respecto al futuro, mientras que otros —en su mayoría hombres— prefieren dejar sus previsiones abiertas y ver cómo les va con el bebé. El hecho de que los hombres se muestren, en conjunto, menos proactivos que las mujeres en la anticipación de los planes de cuidado revela diferencias de género significativas respecto a la forma de proceder una vez nacido el bebé, así como una menor predisposición por parte de los hombres para realizar ajustes en su vida laboral (Wiessman *et al.*, 2008).

CONCLUSIONES

El objetivo de este artículo ha sido analizar los planes de cuidado y empleo de parejas de doble ingreso tras el nacimiento de su primer hijo/a. Partiendo de diversas perspectivas teóricas —que enfatizan la importancia de los recursos relativos, las preferencias individuales, las normas sociales y el contexto institucional— se ha buscado entender hasta qué punto los ideales de las parejas sobre el cuidado de su primer hijo/a determi-

nan sus planes. Asimismo, se ha explorado qué sucede en la intersección de dichos ideales con las circunstancias individuales de las parejas, sus valores de género y el marco institucional y laboral en el que se articulan las políticas públicas españolas de conciliación y atención a la infancia. Los resultados de este análisis muestran que los efectos de los recursos relativos, las preferencias individuales y el contexto institucional sobre los planes futuros de empleo y cuidado de las parejas no pueden concebirse como independientes y aislados unos de otros.

La primera hipótesis de partida era que los planes de empleo y cuidado se verían en gran medida afectados por los recursos relativos y las preferencias individuales de los miembros de la pareja. Con respecto a los primeros, efectivamente observamos que algunas parejas justifican la decisión de que sea la madre quien reduzca su grado de participación laboral y se implique más en el cuidado acogiéndose a argumentos monetarios; por ejemplo, si ellas tienen menos ingresos o una carrera menos prometedora. Del mismo modo, encontramos también que varios de los padres que prevén una mayor implicación futura con sus hijos tienen parejas con mayores recursos educativos, laborales y económicos que ellos. Con todo, incluso en parejas cuyos miembros se enfrentan a restricciones laborales similares, son habitualmente las mujeres quienes planean reducir su dedicación al empleo y asumen las penalizaciones económicas. Esto sugiere que en muchas ocasiones las preferencias y actitudes individuales pesan más que cualquier tipo de racionalidad económica. La segunda hipótesis se centraba en el contexto laboral e institucional en el que discurre la vida cotidiana de las parejas. Este último condiciona las estrategias de cuidado de los padres, determinando en gran parte los recursos de que disponen a través de las políticas de permisos, e influye directamente en sus percepciones de lo que es más adecua-

do para el niño. En este sentido, cabe subrayar la dificultad frecuente, por parte de las parejas entrevistadas, para separar sus ideales de dedicación al trabajo y al cuidado de sus posibilidades reales. Los resultados obtenidos indican que padres y madres acaban desarrollando «preferencias adaptativas» para hacer frente a los desequilibrios entre sus ideales sobre el cuidado y las limitaciones a las que se enfrentan. Al mismo tiempo, la percepción generalizada de que el uso de permisos parentales supone una penalización ineludible —salvo en ambientes laborales muy feminizados y en el sector público—, dificulta en muchos casos una participación intensa en el cuidado por parte del padre. Si bien las madres también se enfrentan frecuentemente a penalizaciones laborales, está social e institucionalmente más legitimado que sean ellas quienes hagan un mayor uso de los permisos y licencias.

Por lo general, observamos que los hombres tienden en mayor medida a evitar el uso de permisos como la excedencia o la reducción de jornada, aludiendo a la necesidad de mostrar compromiso con el empleo y a la centralidad del mismo. Asimismo, es frecuente que justifiquen su actitud haciendo referencia al hecho de ser difícilmente sustituibles en su puesto de trabajo; un argumento poco citado por las mujeres. También muestran un menor grado de planificación activa con respecto a las estrategias de empleo y cuidado que seguirán tras el nacimiento del bebé. Todas estas diferencias de actitudes entre los futuros padres y madres de la muestra sugieren una construcción de género diferencial que no necesariamente —o no exclusivamente— tiene que ver con condicionamientos laborales o consideraciones económicas. Así pues, las percepciones naturalizadoras del papel de la mujer como biológicamente más vinculada a la criatura a través del embarazo y la lactancia juegan un papel importante. Estas ideas muestran un arraigo significativo en gran número de las parejas entrevistadas y propician una planifi-

cación y futura división asimétrica del cuidado. Al contrario, en aquellas parejas cuyos planes se alejan de los modelos de maternidad y paternidad tradicionales parecen tener un gran peso las actitudes igualitarias. En ellas encontramos fundamentalmente hombres que construyen en menor medida su identidad a partir de su desempeño laboral, mujeres que explícitamente reflexionan sobre las normas de género, y, en general, individuos que atribuyen un valor a que los dos asuman de forma igualitaria las responsabilidades y tengan una relación intensa con el bebé. La conjunción de recursos relativos similares (o mayores por parte de la madre) y de actitudes igualitarias por parte de ambos miembros de la pareja, se revela especialmente favorecedora de una futura división del trabajo y cuidado más corresponsable⁵.

BIBLIOGRAFÍA

- Allen, Sarah M. y Hawkins, Alan J. (1999). «Maternal Gatekeeping: Mothers' Beliefs and Behaviors that Inhibit Greater Father Involvement in Family Work». *Journal of Marriage and Family*, 61: 199-212.
- Blood, Robert O. y Wolfe, Donald M. (1960). *Husbands & Wives: The Dynamics of Married Living*. Glencoe, Ill: Free Press.
- Botía-Morillas, Carmen (2011). *Maternidades y paternidades en transición. Dinámicas y tensiones en las relaciones de género en parejas heterosexuales no tradicionales en los cuidados de su primer hijo*. Tesis doctoral inédita. Dirigida por Enrique Martín Criado. Universidad de Sevilla. Departamento de Sociología.
- Chodorow, Nancy (1974). «Family Structure and Feminine Personality». En: Rosaldo, M. y Lamphere, L. (eds.). *Women, Culture and Society*. Stanford: Stanford University Press.
- Domínguez, Marta (2010). «¿Cada vez más igualitarios? Los valores de género de la juventud y su aplicación en la práctica». *Revista de Estudios de Juventud*, 90: 103-122.
- Doughney, James y Leahy, Mary (2006). «Women, Work and Preference Formation: A Critique of Catherine Hakim's Preference Theory». *Journal of Business Systems, Governance and Ethics*, 1(1): 37-48.
- Escobedo, Anna y Wall, Karin (2009). «Portugal and Spain: Two Pathways in Southern Europe». En: Kamerman, S. B. y Moss, P. (eds.). *The Politics of Parental Leave Policies: Children, Parenting, Gender and the Labour Market*. Oxford: Policy Press.
- Eurostat (2014). Labour Force Survey (en línea). http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/labour_market/introduction. Último acceso octubre de 2013.
- Fox, Bonnie (2009). *When Couples Become Parents: The Creation of Gender in the Transition to Parenthood*. Toronto: University of Toronto Press.
- Gaunt, R. (2008). «Maternal Gatekeeping. Antecedents and Consequences». *Journal of Family Issues*, 29(3): 373-395.
- Godbout, J. T. (1998). «The Moral of the Gift». *The Journal of Socio-Economics*, 27: 557-570.
- Grunow, Daniela; Schulz, Florian y Blossfeld, Hans-Peter (2012). «What Determines Change in the Division of Housework over the Course of Marriage?». *International Sociology*, 27(3): 289-307.
- Hakim, Catherine (2006). «Women, Careers, and Work-life Preferences». *British Journal of Guidance & Counselling*, 34(3): 279-294.
- INE (2010). Encuesta de Estructura Salarial. Disponible en <http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=/t22/p133/a2010/&file=pcaxis>. Último acceso el 26 de julio de 2014.
- Kühnert, Michael (2011). «Childbirth and the Long-Term Division of Labour within Couples: How do Substitution, Bargaining Power, and Norms affect Parents' Time Allocation in West Germany?». *European Sociological Review*. Online doi: 10.1093/esr/jcr026.
- Lapuerta, Irene (2013). «¿Influyen las políticas autonómicas en la utilización de la excedencia por cuidado de hijos?». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 141(1): 29-60.
- Lapuerta, Irene; Baizán, Pau y González, M. José (2011). «Individual and Institutional Constraints: An Analysis of Parental Leave Use and Duration in

⁵ En el momento en el que aparece este artículo se está ultimando la publicación del libro con los resultados del análisis longitudinal, comparación de las dos olas, (véase González y Jurado-Guerrero (Eds.) Editorial: Los Libros de la Catarata, 2015).

- Spain». *Population Research and Policy Review*, 30: 185-210.
- Meil Landwerlin, Gerardo (2005). «El reparto desigual del trabajo doméstico y sus efectos sobre la estabilidad de los proyectos conyugales». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 111(1): 163-179.
- Miller, Tina (2007). «“Is This What Motherhood Is All About?”: Weaving Experiences and Discourse through Transition to First-Time Motherhood». *Gender & Society*, 21(3): 337-358.
- Naldini, Manuela y Jurado, Teresa (2013). «Family and Welfare State Reorientation in Spain and Inertia in Italy from a European Perspective». *Population Review*, 52(1): 43-61.
- Pfau-Effinger, Birgit (2005). «Culture and Welfare State Policies: Reflections on a Complex Interrelation». *Journal of Social Policy*, 34(01): 3-20.
- Risman, Barbara J. (1999). *Gender Vertigo: American Families in Transition*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Romero-Balsas, Pedro (2012). «Fathers Taking Paternity Leave in Spain: Which Characteristics Foster and which Hampers the Use of Paternity Leave?». *Sociologia e Politiche Sociali*, 3: 106-131.
- Sainsbury, Diane (1996). *Gender, Equality and Welfare States*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sayer, Liana C.; Gauthier, Anne H. y Furstenberg, Frank F. Jr. (2004). «Educational Differences in Parents' Time with Children: Cross-National Variations». *Journal of Marriage and Family*, 66(5): 1152-1169.
- Schober, Pia S. (2011). «The Parenthood Effect on Gender Inequality: Explaining the Change in Paid and Domestic Work When British Couples Become Parents». *European Sociological Review*, 29(1): 74-85.
- West, Candace y Zimmerman, Don H. (1987). «Doing Gender». *Gender & Society*, 1: 125-151.
- Wiessman, Stephanie; Boeije, Hennie; Van Doorne-Huiskes, Anneke y Den Dulk, Laura (2008). «Not worth Mentioning. The Implicit and Explicit Nature of Decisionmaking about the Division of Paid and Domestic Work». *Community, Work and Family*, 11(4): 341-363.

RECEPCIÓN: 02/10/2013

REVISIÓN: 29/07/2014

APROBACIÓN: 25/09/2014

ANEXO 1. CARACTERÍSTICAS DE LAS PAREJAS ENTREVISTADAS EN LA PRIMERA OLA: 2011-2012

	Nombre	Educación	Ocupación actual o última	Ingresos relativos	Ingresos pareja
1	Nuria	Sin completar la EGB	Empleada del hogar	hipergamia	500-999
	Nicolás	Graduado Escolar	Operario		
2	Elena	Graduado ESO	Auxiliar servicios	homogamia	500-1.009
	Enrique	Sin completar ESO	Auxiliar servicios		
3	Caro	Diplomatura	Autónoma	hipergamia	1000-1749
	César	Licenciatura	Administrativo		
4	Eva	FP I	Dependienta	hipergamia	1.500-1.749
	Eduardo	Graduado escolar	Chófer mecánico		
5	Celia	FP superior	Empresaria	hipergamia	1.500-1.749
	Cesar	Licenciatura	Administrativo		
6	Noemi	FP I	Auxiliar administrativa	hipergamia	1.500-2.249
	Elías	Graduado escolar	Operario		
7	Milagros	FP	Técnica	hipergamia	1.500-2.249
	Mario	Licenciatura	Coordinador sindical		
8	France	Diplomatura	Profesora	homogamia	1.500-2.249
	Fran	Diplomatura	Vendedor		
9	Raquel	primaria sin completar	Auxiliar	hipergamia	1.500-2.249
	Raúl	FP I	Construcción		
10	Verónica	Licenciatura	Secretaria	hipogamia	1.750-2.499
	Ángel	FP II	Técnico electricista		
11	Jana	FP I	Autónoma	hipergamia	1.750-2.499
	Jenaro	FP I	Técnico		
12	Eva	Licenciatura	Monitora niños	hipergamia	1.750-2.499
	Ernesto	COU	Auxiliar Administrativo		
13	Helia	Diplomatura	Dependienta	hipergamia	1.750-2.499
	Héctor	Bachillerato	Técnico gestoría		
14	Karina	Licenciatura	Jefa de equipo técnico	homogamia	2.000-2.499
	Karlos	FP superior	Técnico especialista		
15	Natalia	FP I	Auxiliar servicios	homogamia	2.000-2.499
	Jorge	Bachillerato	Mozo Almacén		
16	Gema	Licenciatura	Profesora	hipogamia	2.000-2.499
	Gabriel	FP II	Construcción		
17	Angelina	Diplomatura	Técnico	hipergamia	2.000-2.999
	Matías	FP II	Sector primario		
18	Feli	FP I	Autónoma	Ingresos relativos	2.249-2.749
	Fermín	FP I	Operario	hipergamia	
19	Helena	FP I	Dependienta	hipergamia	2.250-2.749
	Germán	Graduado Escolar	Operario		
20	Beatriz	Licenciatura	Técnica proyectos	hipergamia	2.250-2.749
	Benjamín	Licenciatura	Escultor		

ANEXO 1. CARACTERÍSTICAS DE LAS PAREJAS ENTREVISTADAS EN LA PRIMERA OLA: 2011-2012 (continuación)

	Nombre	Educación	Ocupación actual o última	Ingresos relativos	Ingresos pareja
21	Beatriz	Licenciatura	Técnico	hipergamia	2.250-2.749
	Baltasar	Licenciatura	Técnico		
22	Juana	FP superior	Cajera supermercado	hipogamia	2.250-2.749
	Javier	Sin completar ESO	Construcción		
23	Paula	Equivalente a FP I	Comercial	hipergamia	2.250-2.749
	Pablo	COU	Director Departamento		
24	Tania	Licenciatura	Auxiliar administrativo	hipergamia	2.250-2.749
	Tomás	Licenciatura	Técnico		
25	Elena	Licenciatura	Gerente	homogamia	2.500-2.999
	Iván	FP II	Operario		
26	Patricia	Licenciatura	Dependiente	homogamia	2.500-2.999
	Pablo	Diplomatura	Operario		
27	Diana	ESO	Técnica	hipergamia	2.500-3.249
	Diego	Sin completar la EGB	Mecánico		
28	Fátima	Licenciatura	Profesora	hipogamia	2.500-3.249
	Fernando	Graduado escolar	Auxiliar		
29	Iris	Licenciatura	Profesora	hipogamia	2.500-3.249
	Alejo	Bachillerato	Construcción		
30	Olga	Diplomatura	Técnico	hipogamia	2.500-3.249
	Óscar	FP medio	Auxiliar		
31	Lidia	FP I	Peón	hipergamia	2.500-3.499
	Lorenzo	Graduado Escolar	Carretillero		
32	Delia	Licenciatura	Profesora	hipergamia	2.500-3.499
	Hugo	Licenciatura	Directivo		
33	Nadia	Licenciatura	Auxiliar servicios	hipergamia	2.500-3.499
	Norberto	Licenciatura	Ingeniero		
34	Luisa	FP II	Diseñadora	hipergamia	2.749-3.499
	Felipe	FP II	Diseñador		
35	Nerea	Licenciatura	Técnico contable	hipogamia	2.749-3.499
	Néstor	Ingeniería Técnica	Comercial		
36	Isabel	Licenciatura	Responsable empresa	hipogamia	2.749-3.499
	Israel	FP 11	Diseñadora		
37	Raquel	Licenciatura	Empleada banco	hipogamia	2.749-3.499
	Roberto	Licenciatura	Consultora		
38	Mara	Licenciatura	Técnico Comunicación	hipogamia	2.749-3.499
	Mauro	Licenciatura sin acabar	Administrativo		
39	Conchi	Diplomatura	Técnico	hipogamia	2.749-3.499
	Carlos	Diplomatura	Operario de fábrica		
40	Sara	Diplomatura	Oficial administrativa	hipergamia	2.750-3.499
	Sergio	Ingeniero	Técnico		

ANEXO 1. CARACTERÍSTICAS DE LAS PAREJAS ENTREVISTADAS EN LA PRIMERA OLA: 2011-2012 (continuación)

	Nombre	Educación	Ocupación actual o última	Ingresos relativos	Ingresos pareja
41	Irene	Licenciatura	Técnico	hipergamia	3.000-3.749
	Ignacio	Ingeniería	Ingeniero		
42	Úrsula	FPI	Autónoma	homogamia	3.000-3.999
	Fidel	BUP	Transportista		
43	Mar	Diplomatura	Diseñadora	homogamia	3.000-3.999
	Arturo	Secundaria	Técnico comercial		
44	Carmen	Diplomatura	Maestra	homogamia,	3.000-3.999
	Marcos	FP II	Técnico comercial		
45	Fabiola	Licenciatura	Técnico	homogamia	3.000-3.999
	Federico	Diplomatura	Técnico		
46	Begoña	Diplomatura	Técnico	hipergamia	3.000-3.999
	Boris	FP II	Responsable comercial		
47	Ana	Licenciatura	Técnica	hipergamia	3.250-3.999
	Ángel	Licenciatura	Mando Intermedio		
48	Rosa	Ingeniería Técnica	Jefa de obra	hipogamia	3.250-3.999
	José	Ingeniería Técnica	Técnico		
49	Susana	Ingeniería	Técnico	hipogamia	3.500-4.498
	Salvador	Doctorado	Técnico		
50	Alejandro	Doctorado	Investigador	Hipogamia	3.500-4.498
	Julia	Doctorado	Profesora		
51	Daniela	Licenciatura	Técnica	hipergamia	3.500-4.499
	David	Licenciatura	Museólogo		
52	Delia	Licenciatura	Técnico	hipergamia	3.500-4.499
	Daniel	Licenciatura	Ejecutivo de cuentas		
53	Isabel	Diplomatura	Jefa comercial	hipogamia	3.500-4.499
	Ignacio	Ingeniería	Técnico		
54	Margarita	Licenciatura	Diputada	hipogamia	3.750-4.499
	Miguel	FPI	Técnico		
55	Ainoa	Diplomatura	Administrativa	hipergamia	3.750-4.499
	Pepe	Licenciatura	Técnico-directivo		
56	Gabriela	FP superior	Jefa de administración	hipergamia	3.750-4.499
	Gonzalo	Diplomatura	Técnico		
57	Rebeca	Diplomatura	Técnica	hipergamia	4.000-4.999
	Rafael	Ingeniería Técnica	Comercial		
58	Beatriz	FP y diplomatura	Técnico Comercial	hipergamia	4.000-4.999
	Bernardo	Licenciatura	Técnico Comercial		
59	Laura	Diplomatura	Mando intermedio	homogamia	4.000-4.999
	Luis	Diplomatura	Técnico informático		
60	Úrsula	Licenciatura	Responsable de RRHH	hipergamia	4.000-4.999
	Uberto	Licenciatura	Director regional		

ANEXO 1. CARACTERÍSTICAS DE LAS PAREJAS ENTREVISTADAS EN LA PRIMERA OLA: 2011-12 (*continuación*)

	Nombre	Educación	Ocupación actual o última	Ingresos relativos	Ingresos pareja
61	Ana	Licenciatura	Consultora	hipergamia	4.000-5.249
	Andrés	Licenciatura	Jefe de sección		
62	María	Licenciatura	Consultora	hipergamia	4.500-5.499
	Alberto	Licenciatura	Profesor		
63	Marta	Máster	Jefa administrativa	hipergamia	4.500-5.999
	Ricardo	Ingeniería	Ingeniero		
64	Tania	Máster	Directora	hipergamia	5.000-6.499
	Toni	Máster	Ejecutivo marketing		
65	Teresa	Licenciatura	Directiva empresa	hipogamia	5.000-6.499
	Teodoro	Bachillerato	Responsable empresa		
66	Sara	Licenciatura	Analista	hipergamia	6.000-6.499
	Samuel	Licenciatura	Directivo		
67	Violeta	Licenciatura	Alta funcionaria	hipogamia	6.000-6.499
	Vicente	Diplomatura	Programador		
68	Alba	Licenciatura	Directiva	hipogamia	>7000
	Antonio	Licenciatura	Abogado		

Jóvenes sin vínculos. El papel de las estructuras intermedias en un espacio urbano desfavorecido

Young People with No Ties. The Role of Intermediate Structures in a Disadvantaged Area

Cecilia Eserverri Mayer

Palabras clave

- Acción social
- Capital humano
- Capital social
- Desigualdad
- Jóvenes
- Minorías étnicas
- Segregación
- Sociedad civil

Key words

- Social Action
- Human Capital
- Social Capital
- Inequality
- Youth
- Ethnic Minorities
- Segregation
- Civil Society

Resumen

Este artículo describe el proceso de desafiliación (Castel, 1995) juvenil, tomando como caso de estudio un barrio desfavorecido de Madrid. A través de una metodología etnográfica examina el efecto de las estructuras intermedias (la familia, la comunidad local y las asociaciones civiles) en la reinserción educativa y laboral de los jóvenes de origen marroquí, dominicano y ecuatoriano. La investigación señala como elemento más determinante de dicha reinserción el capital humano de los padres, confirmando los hallazgos de la sociología de la educación (Bourdieu, 1970). Además, advierte del doble efecto (positivo y negativo) que provoca la influencia de las comunidades étnicas en los jóvenes más vulnerables y demuestra el rol crucial que cumple el tejido asociativo. Estas organizaciones, herederas de las movilizaciones de los años 70, tienen la capacidad de abrir nuevas vías de inserción a través de la colaboración con las administraciones, los grupos étnicos y las familias.

Abstract

This article describes the new forms of youth disaffiliation (Castel, 1995), taking a deprived urban area of Madrid as a case study. Through an ethnographic methodology, this study examines the role (positive or negative) played by intermediate structures (the family, the ethnic community and the associations) in the social integration of youth from Moroccan, Dominican and Ecuadorian origin. As the sociology of education (Bourdieu, 1970) has been demonstrated, I describe the fundamental role of the family in the process of reintegration. In the other hand, the research shows the double effects of the ethnic networks in youth integration and demonstrates the crucial role of local associations. These organizations, beneficiary from the social mobilization in the 70s, have the capacity to offer new ways of integration, through an effective collaboration between the administrations, the families and the ethnic communities.

Cómo citar

Eserverri Mayer, Cecilia (2015). «Jóvenes sin vínculos. El papel de las estructuras intermedias en un espacio urbano desfavorecido». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 150: 23-40. (<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.150.23>)

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

Cecilia Eserverri Mayer: Centre des Hautes Études en Sciences Sociales (EHESS) | ceciliaeserverrimayer@yahoo.es

INTRODUCCIÓN

Desde 1980, las ciudades europeas se enfrentan a una serie de problemáticas sociales que toman como escenario sus antiguos barrios industriales y señalan a los hijos y nietos de inmigrantes. Las violencias que se reproducen en las *banlieues* francesas desde hace más de veinte años y los enfrentamientos entre los jóvenes y la policía en las *inners cities* de Londres, Liverpool o Manchester en el verano de 2011 siguen alertando de la crisis social que afecta a las familias que viven en estos territorios¹. En países del sur europeo como España, si bien el fenómeno de la inmigración es aún joven, los menores que crecen en los barrios periféricos comienzan a sufrir problemáticas similares a sus homólogos europeos. El *boom* inmigratorio ocurrido entre 2000 y 2007 (Arango, 2009) provocó una concentración cada vez más visible de población extranjera en los barrios más desfavorecidos de las ciudades españolas (Lora-Tamayo, 2007), donde los servicios eran deficientes, y los niveles de desempleo y fracaso escolar eran ya elevados.

Los estudios sobre las llamadas «segundas generaciones» en España son todavía recientes, en comparación con su desarrollo en la literatura anglosajona. La Escuela de Chicago en 1920 ya se preocupaba por las relaciones interétnicas y la delincuencia en las grandes ciudades (Park, 1928; Thomas y Znaniecki, 1920), y en los años sesenta, los sociólogos urbanos advertían del deterioro de las relaciones de vecindad en los barrios populares (Jacobs, 1961) o de la aparición de una *cultura de la pobreza* (Lewis, 1965).

En Francia y en Inglaterra, la crisis industrial y las primeras revueltas urbanas hacen que se fije la atención en una nueva categoría social: los jóvenes de los barrios pobres, hijos de inmigrantes, sin estudios ni posibilidad de inserción laboral (Dubet, 1987; Rex, 1982). Los sociólogos a los dos lados del Atlántico parecen coincidir en que los procesos de segregación social y étnica en la actualidad son más dañinos que en el pasado (Dubet y Lapeyronnie, 1992; Massey y Denton, 2003; Kasinitz, Mollenkopf y Waters, 2004) y que los jóvenes de los suburbios viven una experiencia común de aislamiento que les aleja de las oportunidades educativas y laborales existentes en las grandes ciudades. Esta *desconexión* de las estructuras formales de integración se debe en gran parte a la debilidad de las redes con las que cuentan en su entorno más cercano (Donzelot, 2011; Portes y Rumbaut, 2001; Martuchelli, 2002).

En nuestro país no se comienza a hablar de la conformación de una «juventud inmigrante» hasta 2004 (Cachón, 2003). A partir de ahí la atención se fija en las políticas institucionales (Cachón y López Sala, 2007) y en los procesos de inserción laboral y educativa (Aparicio y Tornos, 2006; Pedreño y Borrego, 2008; Cebolla y Garrido, 2011) o en los conflictos identitarios (Echeverri, 2005). Sobre estos asuntos, las encuestas evidencian resultados positivos (Gualda, 2007; Aparicio y Portes, 2013)², poniendo de relieve la progresiva integración educativa de los jóvenes, el aumento de sus aspiraciones y expectativas académicas y su positiva identificación con España. Estos datos se reflejan sobre todo

¹ En las peores *cités* de París, uno de cada dos jóvenes se encuentra desempleado (Donzelot, 2011) y en los barrios más pobres de Londres el 25% de los jóvenes entre los 16 y los 24 años están clasificados como «NEET» (jóvenes fuera del empleo, la educación y la formación) en el último informe publicado por The Work Foundation, *Lost in Transition? The Changing Labour Market and Young People not in Employment, Education and training* (<http://www.theworkfoundation.com>).

² Proyecto ISLEG (Investigación Longitudinal sobre la Segunda Generación en España) dirigido por Alejandro Portes y Rosa Aparicio (Universidad de Princeton e Instituto Universitario Ortega y Gasset). Los resultados a los que se hace alusión se extraen del «working paper» presentado en mayo de 2013. La segunda encuesta que se cita es «Adolescentes y jóvenes inmigrantes e hijos de Inmigrantes en Huelva» (HIJAL) y estuvo dirigido por Estrella Gualda Caballero desde la Universidad de Murcia en 2010.

en el caso de los jóvenes que han nacido en España o en aquellos que han llegado a edades tempranas (la llamada generación 1.5).

Estas investigaciones no niegan las posibles dificultades que se avecinan (los procesos discriminatorios o el abandono escolar y el desempleo), pero de momento no nos permiten ahondar en los problemas específicos que sufren los jóvenes de origen inmigrante en los barrios más desfavorecidos de las grandes metrópolis. Es decir, el fenómeno ha de observarse asimismo teniendo en cuenta la importancia del contexto urbano desfavorecido y el papel que juega la comunidad local en la resolución de esta problemática. Esta investigación, desarrollada entre 2005 y 2010 en el marco de una tesis doctoral, se dedica a ello y lo hace tomando como caso de estudio una de las zonas más golpeadas por la pobreza en la ciudad de Madrid.

Se trata del barrio de San Cristóbal de los Ángeles, situado en el extremo sur del municipio, que acogió a la inmigración rural y a las clases más pauperizadas en los años sesenta y que hoy cuenta con la mayor densidad inmigratoria de la ciudad (41,1%). Las familias inmigrantes se insertan en un entorno empobrecido, donde el desempleo no ha dejado de aumentar desde el comienzo de la crisis económica en 2007 (pasando del 7,1% en 2006 al 29,94 en 2013)³. Esta concentración de la pobreza afecta a la calidad de los centros educativos y a la sociabilidad de los jóvenes. Un segmento de la población juvenil (como se explicará más adelante) abandona los estudios antes de tiempo y no encuentra alternativas válidas de formación e inserción laboral. Queda, pues, estancado en *tierra de nadie*; ese espacio de incertidumbre donde las instituciones, el control y la responsabilidad que se deriva de ellas pierden su influencia, pero donde el papel

de las familias y de la comunidad local se convierte en decisivo.

Este periodo de inestabilidad —las causas del abandono educativo, la experiencia en la calle y las redes que amortiguan la caída de los jóvenes— es lo que se ha examinado a lo largo de esta investigación. En este artículo se presentan una parte de los resultados extraídos de ella. En concreto, el efecto (positivo o negativo) de las redes familiares y comunitarias (la familia, la comunidad étnica y las asociaciones civiles) en las trayectorias de los jóvenes que se encuentran fuera del sistema educativo. El artículo se compone de seis apartados. En el primero se presenta el marco teórico, los objetivos y las hipótesis de investigación. El segundo describe sintéticamente el método empleado y la experiencia etnográfica. La experiencia de desafiliación, el estilo de vida que desarrollan los jóvenes, sus aspiraciones y expectativas se relatan en el tercer epígrafe. En las tres últimas partes se indaga, por orden, en la influencia de la familia, de las redes étnicas (las asociaciones de inmigrantes y la comunidad étnica) y de las asociaciones civiles (generalmente autóctonas o mixtas, formadas por profesionales extranjeros y españoles). En su conjunto, este análisis se ve apoyado por el estudio de distintos casos de jóvenes. Los resultados que se presentan tanto en las conclusiones como en el desarrollo del texto tratan de dar cuenta, en suma, de las limitaciones y las oportunidades con las que cuentan los jóvenes que se desvían del camino social trazado.

LA DISCUSIÓN TEÓRICA, LOS OBJETIVOS Y LAS HIPÓTESIS

El primer objetivo de esta investigación es describir la realidad que rodea a los jóvenes que se encuentran en situación de vulnerabilidad. Para ello se recurre al concepto de *desafiliación*, introducido por el sociólogo Robert Castel en 1995 en su obra *Les méta-*

³ Datos demográficos y de empleo extraídos del Banco de datos de la Dirección General de Estadística del Ayuntamiento de Madrid.

morphoses de la question sociale. Une chronique du salariat (Op cit: Castel, 1995). Su aplicación al terreno de estudio permite advertir de la ineficacia del término «exclusión», que parece reflejar una situación sin salida, un destino inamovible o una sociedad dividida entre los que están fuera (los excluidos) y los que están dentro (los incluidos). Mientras, se reafirma la utilidad de este concepto porque permite estudiar los *procesos* (los pasos que dan los jóvenes antes de «la caída») y ayuda a captar los matices dentro de cada una de las trayectorias estudiadas. Castel define la desafiliación como una experiencia que conjuga la precariedad laboral y la fragilidad de los vínculos con la familia y la comunidad. Pero la describe como una situación que no tiene por qué derivar en una desconexión total de la sociedad (1995: 17). Se trata de una condición que apareció en Europa como consecuencia del deterioro de los soportes esenciales del individuo (el trabajo y las protecciones que se derivan de él) provocados por el paso de una sociedad industrial a una sociedad postindustrial, donde además los valores de la solidaridad y el trato interpersonal se deterioraron.

El segundo objetivo es conocer el papel de las *estructuras sociales intermedias* en la inserción de los jóvenes. Estas estructuras se definen como los espacios situados entre las instituciones del Estado y los ciudadanos, los ámbitos más cercanos al individuo como la familia y la comunidad (las redes informales, las asociaciones locales, las iglesias, las mezquitas...). Para medir el efecto de estas agrupaciones en la vida de los jóvenes se han utilizado los conceptos de *capital humano* y *capital social*, tomando como referencia las definiciones de James S. Coleman (1990). El capital humano se crea cuando las personas adquieren una serie de habilidades y destrezas, a través de la formación o la experiencia. Por tanto, no está estrictamente asociado al nivel de formación académica, sino que se mide también por una serie de capacidades personales, en es-

pecial las habilidades sociales y de comunicación que permiten la adaptación a contextos culturales diversos.

El capital social, por su parte, reside en las relaciones sociales, las cuales «tienen la cualidad de crear los recursos suficientes para que los actores que participan en ellas puedan llevar a cabo sus intereses» (1990: 305). Este tipo de capital existe en las comunidades estables que producen vínculos de confianza y se rigen por normas de cooperación. La cuestión, como advierten diversos investigadores, es saber de qué tipo de capital social se trata para poder medir sus efectos positivos o negativos (Coleman, 1990; Putnam, 1995; Portes, 1998; Pérez Díaz, 2003). En lo que se refiere a los jóvenes de origen inmigrante, la *teoría de la asimilación segmentada* señala que el equilibrio entre el aprendizaje de las normas y los valores de la sociedad mayoritaria y el mantenimiento de los lazos con la comunidad étnica —un tipo de «*selective acculturation*»— conduce a la movilidad ascendente de los jóvenes y les protege de las diferentes formas de discriminación (Portes y Rumbaut, 2001: 52). No obstante, otros autores advierten de que el «*ethnic embeddedness*» (tener familiares trabajando en el «enclave étnico» o pertenecer a asociaciones étnicas) únicamente ayuda a los jóvenes cuando los conecta con personas que tienen recursos significativos (Waters et al., 2010: 1189). Las redes sociales y étnicas pueden mitigar la desventaja social si son redes con una cierta «calidad», pero también pueden restringir la libertad individual, excluir a determinados individuos en función de sus creencias e impedir incluso el acceso de los jóvenes a nuevas profesiones si son redes cerradas y con escasos recursos (Waldinger, 1995; Ryan et al., 2008: 686).

En España, aún son limitados los estudios de caso que se preocupan por la situación de los jóvenes de origen inmigrante en situación de vulnerabilidad. Esta investigación etnográfica permite hacer un diagnóstico de sus circunstancias actuales y del papel

que juegan en su vida las estructuras que les son más cercanas. Una primera exploración etnográfica del barrio y de la comunidad local hizo posible formular las siguientes hipótesis de investigación:

1. El capital social y el capital humano de la familia inmigrante es el factor que más determina la reinserción de los jóvenes en situación de desafiliación.
2. Las comunidades étnicas, si bien pueden ser una fuente de control social e inserción laboral, no representan un soporte suficiente para el progreso educativo y la estabilidad laboral de los jóvenes.
3. Las asociaciones civiles están consiguiendo abrir nuevos vías de inserción que muestran la eficacia del trabajo en red, entendido como la colaboración entre estas estructuras con el sistema educativo, las familias y las comunidades étnicas.

EL MÉTODO ES LA EXPERIENCIA

Mi interés por esta problemática comienza en Francia en 2004, donde estudié la violencia urbana que se experimenta en las *banlieues*. Estos lugares, reveladores a nivel social y político, me llevaron a preguntarme por las circunstancias que rodeaban a los jóvenes de origen inmigrante en Madrid. A mi vuelta a la ciudad en 2005, Madrid ya contaba con 481.162 extranjeros, por lo que decidí desplazarme a un barrio similar a los suburbios franceses para desarrollar un estudio de caso en profundidad. Escogí un lugar periférico, tradicionalmente industrial, golpeado por la crisis económica de los años ochenta y con una proporción elevada de población extranjera. La elección recayó sobre el barrio de San Cristóbal de los Ángeles (distrito de Villaverde).

El trabajo etnográfico fue el método escogido, privilegiando la observación y la participación. Como estrategia metodológica se estableció una colaboración con una de las

asociaciones más antiguas y arraigadas del barrio. Durante 26 meses pude dar clases de lengua y literatura a los jóvenes que habían abandonado los estudios antes de finalizar la educación obligatoria o estaban inscritos en los Programas de Cualificación Inicial pero no asistían a los mismos. Estar presente en un espacio de educación no formal me ayudó a definir con claridad a los sujetos de estudio, ya que pude identificar la edad de mayor riesgo de desafiliación entre los 14 y los 18 años. Una edad en la que los jóvenes quedaban bloqueados en *un limbo*, no estando ni dentro ni fuera de la sociedad.

La Asociación se convirtió en un laboratorio de análisis y me permitió hacer un muestreo de casos dentro de ese intervalo de edad y seguir su evolución a lo largo de dos años académicos. Este muestreo estuvo formado por quince jóvenes, cinco de origen ecuatoriano, cinco de origen dominicano y cinco de origen marroquí. De cada origen nacional, y debido a la sobrerrepresentación de los chicos dentro de este centro, se escogieron tres chicos y dos chicas. Estos jóvenes fueron entrevistados en dos ocasiones: una vez en junio de 2006 y otra en junio de 2007, lo cual permitió reconstruir sus historias de vida e identificar la cadena de acontecimientos que les debilitaba o les fortalecía en ese momento preciso de sus trayectorias (Bertaux, 1993). Además, se escogieron cinco jóvenes de origen español (también tres chicos y dos chicas), con lo que se buscaba contar con un grupo de control que permitiera observar el peso de las variables de *clase social* y *origen étnico* en la reinserción de los jóvenes.

El método se forjó a través de la experiencia, de la vivencia que me permitió presenciar la vida de los jóvenes y entrar en contacto con su entorno más cercano (su familia, sus amigos, sus profesores, su comunidad). Aparte de esta muestra inicial de jóvenes, la etnografía se enriqueció con 79 entrevistas (entre ellas a jóvenes de entre 19 y 29 años, a padres y madres, responsables educativos, líderes religiosos, miembros de

asociaciones vecinales, etc.) y 15 grupos de discusión (ocho a jóvenes de distintas edades y siete a adultos, jubilados, educadores, mujeres, vecinos, policías y asociaciones de inmigrantes).

A pesar de la bondad del método etnográfico, quise contextualizar el problema de investigación conociendo un poco más las características de la población joven en San Cristóbal. Para ello desarrollé una encuesta en el Instituto de Enseñanza Secundaria del barrio en el año 2009. 479 alumnos de los 700 matriculados fueron encuestados, lo cual me permitió saber que el 56,6% habían nacido fuera de España y que los colectivos mayoritarios eran los jóvenes de origen ecuatoriano, seguidos de los dominicanos, los colombianos y los marroquíes. Solamente un 9% de los jóvenes que tenían padres extranjeros contaban con la nacionalidad española y en su mayoría habían llegado a España durante la infancia (entre los 6 y los 10 años), por lo que no podía hablarse de una «segunda generación» en el sentido estricto del término. Este grupo heterogéneo en cuanto a sus orígenes culturales, situaciones familiares y trayectorias migratorias era, en una buena parte, el protagonista de una nueva experiencia de desafiliación en la periferia de Madrid.

LA DESAFILIACIÓN DE LOS HIJOS DE INMIGRANTES

El fracaso escolar en San Cristóbal afectó en el curso académico 2009-2010 a más de la mitad de los alumnos matriculados en el último curso de la Enseñanza Secundaria Obligatoria. La tasa bruta de graduados en este centro se encuentra 23 puntos por debajo de la media de la Comunidad de Madrid (en la región, un 70% de los matriculados en colegios públicos obtiene el Título de Educación Secundaria Obligatoria); 35 puntos por debajo de los resultados que se obtienen en los colegios concertados (85%) y 47 menos que

en los centros privados (92%). Respecto a la media nacional, la tasa de abandono en San Cristóbal es trece puntos superior (un 43% frente a un 30%). Como señala un docente: «la mayor desgracia de este barrio es la cantidad de chicos que han estado escolarizados desde los seis años y que salen del Instituto sin título alguno».

En la encuesta realizada en el Instituto (a pesar de que las notas finales de los alumnos no fueron proporcionadas por el centro) se pudo conocer a través del cuestionario el número de veces que los estudiantes habían repetido. La diferencia entre los jóvenes autóctonos e inmigrantes era significativa (un 43% de repetidores en el grupo de los españoles frente a un 68% en el de los extranjeros) y se identificaron a los jóvenes dominicanos, marroquíes y ecuatorianos como los colectivos con mayores dificultades educativas.

Entre los 14 y los 18 años, una minoría cada vez más holgada de jóvenes queda bloqueada en una especie de *limbo*, un espacio intermedio que genera un modo de vida inestable, sin horarios, objetivos ni responsabilidades concretas. Una rutina desorganizada que los jóvenes describen una y otra vez en sus conversaciones y a la que se refieren como «hacer el gamba». Este *in vivo code* —que es como denominó Glaser (1978) a los códigos tomados directamente del lenguaje de los sujetos de estudio— es definido con mucha precisión por un joven español de 16 años:

Hacer el gamba es estar en casa, bajarse a la calle, estar todo el *puto* día en la calle hasta las 11 de la noche, jugar a la play, darse una vuelta con la motito, fumar porros, beber litros y no currar, o currar dos meses y dejarlo... y llevar buena ropa.

[Joven español de 16 años. Repetidor de tercer curso de la ESO. Tiene una banda de música heavy y es voluntario en la Asociación del barrio. No sabe si seguirá estudiando tras finalizar la educación obligatoria.

San Cristóbal, mayo de 2007.]

Existe, pues, un tiempo en que parece estar permitido bajar los brazos. Determinados hábitos se normalizan y una parte de la juventud de este barrio cae en un estado de inactividad y desmotivación. Las normas, los horarios y las responsabilidades desaparecen por completo y aparece una nueva vida «desorganizada» (Thomas y Znaniecki, 1920) sin límites y objetivos concretos. La situación de una parte de la juventud en el barrio de San Cristóbal podría comenzar a asemejarse a la experiencia que se desarrolla en algunos suburbios de grandes capitales europeas, como París o Londres, desde hace más de veinte años.

Las estancias internacionales desarrolladas en el curso de esta investigación (París, 2004 y Londres, 2006) permitieron observar una problemática similar. Los responsables educativos en los distritos de Seine-Saint-Denis, en París, y de Ilford, en el Est-End de Londres, señalaban que la falta de control por parte de la familia y la ausencia de responsabilidad estaban favoreciendo la adquisición de valores contrarios a la integración en la economía de servicios. Una conclusión a la que llegan también algunos estudiosos de los barrios marginales en Estados Unidos o en Francia, cuando hablan de la aparición de una «cultura de la segregación», un modo de vida que desprestigia el trabajo, el esfuerzo y ensalza la violencia (Lapeyronnie, 1993; Massey y Denton, 2003; Eseverri, 2011).

En Madrid, los «gambas» o los «gambitas» se sitúan entre dos mundos: un mundo normalizado (al estar en contacto con las asociaciones y seguir teniendo amigos escolarizados) y un mundo «informal» o «callejero» (al entrar en contacto con grupos cercanos a la economía informal). Tiene una posición intermedia e inestable que se refleja en sus rutinas: algunos están inscritos en los Programas de Cualificación Inicial, pero no asisten a clase; otros tienen algún trabajo eventual, pero siguen dependiendo de la familia y existe quien comete de vez en cuando pequeños delitos, sin ser realmente un delincuente.

Situados en este terreno inestable, acceden a un capital social nocivo, representado por una red de adultos que tratan de involucrarles en la delincuencia a través de un tipo de relación basada en el intercambio de favores. Un joven de origen dominicano explica la creación de esta relación de dependencia:

Siempre el líder suele ser quien ha llegado antes al barrio, es más mayor y se hace respetar. Todo el mundo le conoce. Yo conozco, yo no pertenezco a ninguna (banda) pero conozco. Pues siempre ese chaval es el que comanda, pero detrás del chaval hay un tío que es mayor que él y que dice: «esto hoy, mañana esto...» ¿sabes? Porque la policía y la gente se creen que son un montón de chavales que se juntan, pero no, son jóvenes de hoy en día, pero que por las influencias pues... Estas personas les dicen: vale, no pasa nada, ¿te faltan unas zapatillas?, venga yo te las compro. Pues eso, si no te lo hace tu padre y te lo hace este, pues el tío siempre está ahí. Los tienen como a un títere, ¿se dice así? Yo he pasado por esa edad y yo he hecho algunas cosas que yo no pensaba... Y lo hacía por diversión, por estar ahí con los colegas y por conseguir cosas que no podía comprarme. Yo cuando estaba en el instituto ni bebía, ni fumaba, ni hacía nada, todo el rato haciendo deporte, pero fue dejar el instituto y...

[Joven dominicano de 18 años. Actualmente trabaja como instalador de aires acondicionados. Es cantante y compositor de rap, uno de los raperos más conocidos en el barrio].

San Cristóbal, junio de 2006.]

Uno de los problemas principales de los jóvenes que abandonan los estudios es la falta de alternativas de formación disponibles. Los programas de Cualificación Inicial, donde se inscriben tras el abandono escolar, no están cumpliendo con los objetivos propuestos —la inserción laboral o educativa— debido a las elevadas tasas de fracaso y absentismo que registran (Fernández Enguita *et al.*, 2010). La negativa experiencia escolar hace que muchos de estos jóvenes dejen de confiar en el sistema educativo y rechacen

cen la integración en estas nuevas estructuras. Viven en una contradicción, ya que cuentan con aspiraciones elevadas (quieren ganar dinero o sueñan con convertirse en artistas o modelos), pero al mismo tiempo tienen expectativas académicas muy bajas. Para la mayoría de los entrevistados obtener el título de Educación Secundaria es suficiente, un gran esfuerzo que esperan les reporte algún beneficio futuro. La tendencia es, pues, a permanecer unos años en un estado de ensoñación e inacción, idealizando el futuro o pensando que este se teñirá de negro. Instalados en estas visiones extremas y contradictorias —una ideal y otra pesimista— tratan de alargar lo más posible su estancia *en el limbo*, posponiendo su incorporación laboral, la independencia de casa de sus padres y la formación de una pareja. Una actitud ambivalente que se refleja en las palabras de este joven dominicano:

Trabajaba en las carreteras y ganaba bien, unos 2.700 al mes. Pero no me compensaba... me mandaban a currar fuera de Madrid y no me daban dinero para comer ni para el viaje. Me tenía que ir a Algeciras... o al Norte... era mucho tiempo y mucho cansancio... Ahora estoy ayudando a veces a mi madre en el bar. Me saco algo, ¿tú me entiendes?, pero cuando gane más dinero voy a vivir con mi novia y con mi hija, ¡lo más lindo que tengo yo! Ahora ya no vivimos juntos con la madre. Pero seguimos juntos, yo tengo una novia en Villaverde, pero la madre sabe que a ella le pongo mucho más caso. Ahora va a venir que le tengo que dar 70 euros para que compre una cosa. Cuando tenga un curro mejor donde gane bien y ya pueda... claro, eso lo tenemos planeado de siempre...

[Varón de 20 años, nacido en Santo Domingo y llegado a España a los 8 años. Abandonó los estudios a los 15 años y conoció la cárcel durante seis meses cuando cumplió los 18, acusado de robo. Hoy vive con su madre y es padre de una niña.]

Los jóvenes suelen salir de este ensimismamiento entre los 20 y los 25 años. Es entonces cuando la mayoría de los informantes

reconocen haber tomado conciencia del valor de los estudios demasiado tarde. En ese momento solo algunos deciden retomar los estudios y trabajar al mismo tiempo, lo cual supone un gran esfuerzo.

Pero el interés por conocer esta «experiencia en el limbo» se encuentra en la novedad que el fenómeno encierra. No se trata de una situación de exclusión, como la que vivieron los jóvenes de los suburbios madrileños en los años ochenta, golpeados por el desempleo y la heroína. Las pandillas en la actualidad se encuentran *desafiliadas*, aisladas de las estructuras formales de integración, pero no del todo desconectadas de la comunidad local. En las próximas páginas trataremos las distintas modalidades de «conexión» identificadas en este caso de estudio. En primer lugar se abordará el papel del grupo familiar, sin duda la estructura más cercana a los jóvenes.

LA FAMILIA GENERADORA DE UN ENTORNO SOCIAL FAVORABLE

Una familia que detecta a tiempo la deriva de su hijo y que toma las medidas adecuadas se convierte en el factor más determinante de su readaptación, tanto en el caso de los jóvenes autóctonos como de origen inmigrante. Unas figuras paternas severas que controlan a los hijos y que tratan de restringir el contacto con la calle, al mismo tiempo que buscan fomentar los contactos familiares, la comunicación y la transmisión de valores (arraigados en la cultura de origen y en el país de destino) son algunos de los elementos que, por su ausencia o su existencia, determinan tanto el naufragio como la readaptación de los jóvenes que crecen en un entorno vulnerable como es el barrio de San Cristóbal.

Esto fue lo que le ocurrió a Tatiana, una joven ecuatoriana que llegó a Madrid con tres años de edad y cuya trayectoria escolar estuvo marcada por la violencia («me insul-

taban desde que llegué. Me llamaban negra y yo les pegaba a todos») y el retraso curricular. En abril de 2005 llegó a la Asociación de la mano de su padrastro, un emigrante cualificado (ingeniero técnico) que hoy regenta uno de los principales restaurantes del barrio. Su madre (cocinera en España, pero licenciada en Derecho) estaba muy preocupada porque su hija hacía más de seis meses que no asistía a clase y había sido amonestada en varias ocasiones por su mala conducta. Los padres estaban preocupados por las «malas compañías» que frecuentaba; en concreto una pandilla de gitanos que tenían por costumbre no asistir a clase y pasar el día en la calle.

La reacción de los padres fue rápida. Aceptaron que su hija no quisiera volver al instituto, debido a los conflictos que había experimentado, pero a cambio le impusieron un horario estricto y un control férreo. De esta manera lo relata su protagonista:

Buha, chaval, cuando mis padres se enteraron... Me escapé varias veces, pero es que no me dejaban ni salir a comprar el pan. Mi padre, como veía que me escapaba, empezó a mirarme el móvil para ver qué llamadas tenía y todo. Me encerraron en casa, encerrada totalmente. Luego me dijeron que ayudara en el bar a mi madre por las mañanas con las comidas, sirviendo mesas... Y por las tardes, otra vez a casa... Así estuve desde que dejé el instituto (en marzo) hasta que llegué aquí (a la Asociación, en septiembre) a hacer informática básica.

[Mujer de 18 años, nacida en Quito y llegada a España a los 3 años. Abandonó los estudios en 4º de la ESO. Su paso por la Asociación le permitió finalizar sus estudios en un centro de adultos. Quiere ser policía.

San Cristóbal, mayo de 2007.]

La primera estrategia que adoptaron los padres de Tatiana fue aislarla durante un tiempo del entorno social que había conocido. La retención en el hogar le permitió aban-

donar algunos de los hábitos aprendidos. Como señalan Portes y Fernández Kelly (2007: 65), aunque el aislamiento del entorno social no cuenta con la aprobación de muchos pedagogos, la realidad es que sirve para proteger a los niños de los peligros de la calle en contextos conflictivos. Además, el capital humano de los padres de Tatiana permitió poner en marcha una serie de procesos de comunicación con la Asociación del barrio que fueron esenciales para reencauzar la trayectoria educativa de la joven. Este caso paradigmático (como otros que se extraen en esta investigación) muestra que la familia puede convertirse en un agente que favorece la producción de ambientes positivos de socialización para los hijos. Salir del instituto e integrarse en una nueva estructura educativa alternativa al sistema formal, donde poder desarrollar nuevas amistades («gente que quiere estudiar, gente que te intenta ayudar cuando no entiendes, gente que te da buenos consejos») y contar con el apoyo de nuevos profesores («otro tipo de profesores totalmente distintos, que te hablan, no te están gritando, no te echan de clase...») se convierte en una solución para muchos jóvenes que abandonan el sistema demasiado pronto.

El capital social y el capital humano adquiridos a través de la familia permiten a los jóvenes salir adelante. En lo que se refiere al primero, se ha comprobado que las familias más vulnerables son aquellas donde el rol del padre y de la madre se ve en ocasiones impedido, bien por las obligaciones laborales (los dos progenitores trabajan a tiempo completo), bien por la desestructuración familiar, que implica la desaparición de uno de los dos modelos (el masculino y el femenino). Las familias que reportan un mayor capital social a sus hijos son las familias donde los dos progenitores están presentes en el hogar. En este sentido, la trayectoria migratoria o el origen nacional de las familias no tienen un efecto importante. Solamente podría tenerlo cuando la emigración es la causa de los desequilibrios familiares. Pero estos des-

ajustes también se producen por motivos distintos a la emigración y se localizan en el caso de los jóvenes españoles.

En lo que se refiere al capital humano, sí se observan importantes diferencias entre las familias migrantes que provienen de medios rurales (sobre todo marroquíes y dominicanos) y aquellas que provienen de áreas urbanas. En el primer caso, el analfabetismo y el escaso conocimiento del idioma se convierten en obstáculos muchas veces insalvables. Las madres y los padres no pueden hacer un seguimiento adecuado de la trayectoria educativa de sus hijos. En cambio, las madres que vienen de la ciudad cuentan con un mayor capital humano, que muchas veces no se traduce en títulos universitarios, pero sí en la capacidad de aprender el idioma, de participar en las asociaciones de madres y padres de las escuelas (AMPAS) y de encontrar los recursos alternativos para que sus hijos tengan el apoyo escolar que necesitan. Es el caso de esta mujer procedente de una familia de clase media-alta de Tánger, ama de casa y casada con un albañil, que explica cómo concibe la educación de sus hijos:

Yo nací en Tánger y mi padre es notario. Terminé el bachillerato y conocí a mi marido y nos vinimos para España. Pensaba continuar con mis estudios universitarios, pero no pude. Me dio tanta rabia que empecé a comer los periódicos, los libros, la tele... Aprendí español muy bien y vine hablando francés, inglés y árabe. Por eso mi meta es educar a nuestros hijos. Yo les ayudo con sus deberes, leo con ellos... Luego van a la Mezquita de la M30 los sábados a clases de árabe clásico. Yo les doy por entendido que tienen que llegar, que hay que formarse e ir a la universidad. Que hemos venido aquí porque hay nuevas oportunidades y nos estamos matando a trabajar para que no hagan como nosotros. Yo he estudiado, pero no me ha servido de nada. Entonces tienen que aprovechar toda esta riqueza, porque tienen la doble nacionalidad, pues que tampoco pierdan su cultura, ni la de aquí ni la de allí.

[Mujer marroquí, 34 años y tres hijos. Llegada a España en 1999 y casada con un albañil.

San Cristóbal, diciembre de 2006.]

No obstante, no todas las familias cuentan con estos recursos. En muchos casos el soporte y la ayuda debe venir del exterior. La comunidad inmigrante y las asociaciones civiles, dentro de sus limitaciones, son importantes fuentes de apoyo para los jóvenes.

LA COMUNIDAD ÉTNICA: ¿UN MEDIO DE CONTROL E INSERCIÓN LABORAL PARA LOS JÓVENES EN SITUACIÓN DE DIFICULTAD?

Las asociaciones de inmigrantes en San Cristóbal se pueden definir como grupos pequeños de personas que se reúnen de manera informal. La mayoría de ellas cuentan con un líder que desempeña la labor de interlocutor con el resto de la sociedad civil. En ocasiones, estas asociaciones influyen en la vida comunitaria y pueden tener un efecto positivo en los jóvenes. Es el caso de las asociaciones de mujeres («Asociación de Mujeres Musulmanas» y «Asociación de Madres Dominicanas»), que se definen como grupos que luchan por romper estereotipos (luchar contra el racismo y la islamofobia) y abrir espacios alternativos a la escuela para los jóvenes, a través de la organización de torneos de baloncesto en el caso de las dominicanas y de debates sobre el Islam en colaboración con las asociaciones más arraigadas en el barrio, en el caso de las musulmanas.

Pero esta voluntad de salir a la calle, de participar y de mejorar las condiciones de los jóvenes no parece encontrar apoyo desde la Administración. «Nosotras somos cinco y la mayoría estamos trabajando, dice la presidenta de la Asociación de Musulmanas. Si no tenemos una ayuda, aunque sea mínima, para no pagar las fotocopias, nos agotamos, nos desmotivamos...». La falta de apoyo a

estas iniciativas positivas hace que otros grupos con más poder adquieran una mayor influencia sobre los jóvenes. Es el caso de un empresario marroquí, afincado en el barrio desde hace más de veinte años, presidente de la Asociación de Inmigrantes Musulmanes y dueño de dos fruterías, una carnicería y tres locutorios. Detenta el poder económico y social dentro de la comunidad marroquí y en torno a sus negocios y frente a su Asociación, que consiguió en 2007 abrir el primer local de rezo —donde acuden los hombres y son convocados los jóvenes— donde se congregan los grupos de inmigrantes marroquíes. El capital social que se despliega en este contexto es fuente de inserción laboral y de control social. Los jóvenes que han abandonado los estudios pueden contar con el apoyo del líder para encontrar algún trabajo temporal y ayudar en alguno de los negocios. De esta forma, adquieren una nueva rutina y cierta independencia. Al mismo tiempo, su comportamiento se ve en mayor medida controlado. La inmersión en la comunidad étnica permite el desarrollo de un control social espontáneo. Las familias pueden vigilar más de cerca a los jóvenes «descarriados» y controlar su eventual consumo de drogas o participación en la pequeña delincuencia. Este tipo de control también favorece la asistencia a la mezquita. En el caso de las mujeres, el cumplimiento del Haram evita los embarazos no deseados (una de las problemáticas más importantes en este barrio entre las jóvenes de origen latinoamericano).

No obstante, este tipo de capital social genera un estancamiento en los jóvenes y puede restringir su libertad individual. El caso de Salma, sorprendida por su madre en la puerta del Instituto besando a su novio (un joven de origen dominicano), sirve de ejemplo. Su madre la abofeteó en público y el incidente marcó un antes y un después en su vida y en su familia. Salma nació en España cuando sus padres llevaban cinco años instalados aquí y creció entre niños de distintas procedencias. Progresaba adecuadamente

en los estudios y desarrollaba una vida similar a la de sus compañeras de tercer curso. Tras ser sorprendida por su familia, se ausentó durante dos semanas de la Asociación, donde acudía diariamente a clases de refuerzo escolar, y cuando apareció de nuevo lo hizo cubierta hasta las muñecas y los tobillos y usando el *yihab*. Pero más allá del cambio de vestimenta, lo que cambiaron fueron los deseos y expectativas de la joven. Abandonó los estudios en cuarto de la ESO y dejó de querer participar en las actividades de ocio de la Asociación. Las últimas noticias de su destino las trajo su madre, que visitó la Asociación para pedir a los educadores que convencieran a Salma para que, al menos, se inscribiera en el campamento de verano.

También puede destacarse el caso de Soumia, una joven de 17 años, llegada a España a los 3 años desde Meknes. Recuerda el colegio con mucho cariño, pero señala que el ambiente hostil del Instituto le hizo abandonar antes de tiempo. Permaneció un año en la Asociación y pensaba matricularse en un programa de cualificación inicial para ser peluquera. Pero un acontecimiento vino a cambiarle la vida. Un conocido de la familia le propuso matrimonio y Soumia estuvo seis meses pensando qué decisión tomar. Su gran dilema, y lo repetía cada día, era elegir entre pertenecer a un mundo o a otro.

Mi sueño es ser peluquera pero, si elijo no casarme, no sé lo que me espera, no conozco a nadie, es muy difícil, muy difícil... Si fallo y no me sale bien me lo van a reprochar y todos me señalarán con el dedo. Tampoco sé si me volverán a proponer matrimonio alguna vez en mi vida.

[Mujer de 17 años, nacida en Marruecos, llegó a España con 3 años. Se casó a los 18 años con un marroquí y es ama de casa.

San Cristóbal, mayo de 2006.]

Si rompía con la historia de las mujeres que habían formado su linaje, tendría que recorrer ese camino sola. Y no pudo hacerlo.

La falta de apoyo por parte de la comunidad de origen hizo que eligiera no arriesgarse, casarse joven y permanecer en el grupo, fundiéndose en él.

En el caso de la comunidad ecuatoriana, la tendencia habitual de los jóvenes que han abandonado el sistema educativo es acceder a empleos que consiguen a través de sus padres o parientes cercanos. Se han observado numerosos casos de chicas que trabajan en el servicio doméstico debido a los contactos que han obtenido a través de sus madres o sus tías, o de chicos que trabajan en la hostelería porque su padre les ha recomendado. No obstante, la comunidad ecuatoriana no cuenta con una asociación en el barrio ni se organiza para promover actividades de inserción juvenil. Lo que sí se ha detectado es que los grupos juveniles de la parroquia del barrio están formados en su mayoría por jóvenes ecuatorianos, los cuales entran en contacto con otras estructuras asociativas del barrio a través de esta práctica religiosa.

La comunidad dominicana, al igual que la marroquí, tiene la capacidad de ofrecer trabajos eventuales a los jóvenes que no terminan la enseñanza obligatoria (en negocios locales, como bares, discotecas, fruterías, peluquerías y locutorios). La trayectoria de Edwin, que llegó a Madrid con seis años, resulta ilustrativa. Su madre fue una de tantas mujeres dominicanas que inauguró la cadena migratoria en su familia y trabajó duro en el sector de la hostelería para reagrupar a Edwin y a su hermano pequeño. Aunque los niños se adaptaron al entorno satisfactoriamente («mis primos vivieron al mismo tiempo y el barrio me recordaba donde vivía yo en Santo Domingo»), Edwin no tuvo una escolarización fácil. Repitió sexto de primaria y, una vez en el Instituto, el retraso se acumuló, llevándole a faltar a clase y a desarrollar una conducta desafiante hacia los profesores. Abandonó los estudios con 16 años, en cuarto de la ESO, y pasaba los días en la calle acompañado de sus amigos y de su

novia. Su madre le obligó a integrarse en la Asociación y pudo obtener el título de educación secundaria examinándose por libre. Comenzó a estudiar un módulo de grado medio de Formación Profesional en hostelería, pero volvió a abandonar el sistema educativo atraído por la proposición de un amigo que regenta una cadena de discotecas. Con 19 años, explica su ocupación actual de esta manera:

— *¿Estás trabajando?*

— Me estoy sacando algo, ¿tú me entiendes?, no mucho, pero se puede sacar más dinero de eso... hay mucha gente que vive de eso por lo que me dijo mi jefe, que es amigo mío. Si te quedas las noches trabajando ganas más dinero... Es una sala de conciertos que está progresando... Ahora le estoy ayudando y así él también me ayuda a mí.

[Varón de 19 años, nacido en Santo Domingo, llegó a España a los 3 años. Le gustaría trabajar en el mundo de la hostelería. Ha conocido la cárcel debido a un robo que cometió con su grupo de amigos.

San Cristóbal, abril de 2007.]

La sala de conciertos nunca prosperó y Edwin volvió al banco del parque y esta vez eligió una ocupación más arriesgada. En 2010 fue arrestado y encarcelado en la cárcel de Carabanchel por un robo con violencia en unos grandes almacenes. Nueve meses después, volvió al barrio para tratar de encauzar de nuevo su vida.

LAS REDES QUE AMORTIGUAN LA CAÍDA. LAS ASOCIACIONES CIVILES COMO ESPACIOS VERTEBRADORES Y DE PERTENENCIA

El relato histórico de los vecinos de San Cristóbal sitúa el movimiento vecinal como el principal agente de cambio del barrio. «Casi todo —las aceras, los colegios, el centro de salud, las nuevas líneas de autobús, el metro,

etc.— existe gracias a la capacidad de unidad y reivindicación de los vecinos», explica la presidenta de la Asociación de Vecinos. Con la caída del industrialismo, la mayoría de los habitantes del barrio coinciden en señalar un desgaste de los lazos sociales y de las relaciones interpersonales, un cambio que también detectaron en los años ochenta sociólogos urbanos como Manuel Castells (1981). Al mismo tiempo, con la llegada del Partido Socialista al poder, el movimiento vecinal en Madrid se institucionaliza y baja la participación social y política en el ámbito local. Pero a pesar de estas tendencias, la historia del tejido asociativo en el barrio muestra que las asociaciones cívicas no dejan de luchar por solucionar problemas urgentes, como la drogadicción o la inseguridad en los años ochenta y el fracaso escolar en los años noventa.

El año 2000 marca un extraordinario cambio demográfico en el barrio. En diez años San Cristóbal cuenta con un 41% de la población extranjera y su población se rejuvenece considerablemente. Esta recomposición de la población provoca un mayor anonimato y distanciamiento entre los vecinos en el espacio público. No obstante, de forma paralela, la inmigración genera nuevos conflictos que resolver y despierta un nuevo interés por participar. El tejido asociativo, heredero de la lucha vecinal, se reactiva. Aumenta el apoyo financiero en el terreno de la asistencia social y se crean nuevas asociaciones de inmigrantes.

En este sentido, las asociaciones llenan el vacío que deja el sistema educativo cuando se produce el abandono escolar prematuro. Como hemos visto en el caso de Tatiana, el abandono muchas veces se convierte en una «solución», al alejar a los jóvenes de un entorno adverso y abrirles nuevas oportunidades. La desconfianza hacia el sistema educativo hace que la estancia en la Asociación tome la connotación de «un retiro», un «descanso del mundo institucional» que permite a los jóvenes cambiar su comporta-

miento, crear nuevos vínculos y contemplar otras alternativas de inserción. Las trayectorias de superación estudiadas demuestran que los jóvenes no son únicamente víctimas de un proceso de exclusión, sino que, con el apoyo necesario, se convierten en sujetos activos de su propio destino.

Además, para los hijos de inmigrantes, las asociaciones ofrecen ese lugar intermedio y mixto que les falta —un espacio entre dos orillas—, necesario para salvar la distancia que se abre entre la familia, la comunidad de origen y la sociedad de acogida. Desde estas estructuras se hace posible reforzar los valores que se inculcan desde casa, al mismo tiempo que se abren nuevas puertas que pueden conducir a los hijos de inmigrantes a superar las restricciones que impone la comunidad de origen y experimentar una movilidad ascendente.

Una de las trayectorias analizadas en esta investigación permite ilustrar este proceso. Es el caso de Yasmina, bereber y originaria de Alhucemas (Marruecos), que llegó a Madrid con 16 años recién cumplidos y habiendo concluido su educación obligatoria. A su llegada, la primera indicación de su padre fue que debía ponerse el pañuelo. Para muchos padres, el velo funciona como un escudo frente a la adversidad, el exceso de libertad y las relaciones con el sexo opuesto. Yasmina obedeció e ingresó en el primer curso de bachillerato, pero abandonó los estudios debido a su desconocimiento del español. Durante el verano se matriculó en la Asociación del barrio para recibir clases de castellano. Sus progresos fueron notorios y su tutora la animó a continuar con sus estudios al año siguiente, preguntándole por sus preferencias. Ella, sorprendida de sus posibilidades, le dijo que su sueño era ser enfermera. No obstante, los principales obstáculos eran su padre y su novio. Yasmina estaba comprometida con uno de sus primos y se casaría en un año y medio. Ellos no le impedían estudiar, pero creían que debía hacerlo únicamente mientras fuera soltera.

Los marroquíes tienen la cabeza muy dura. No sé cómo explicártelo, es como si todo en el futuro fuera malo... «No puedes hacer esto, no puedes hacer lo otro, no, no, no, no puedes aprender español, no puedes estudiar...». Los españoles son diferentes. Siempre ven el futuro bueno, que puedes mejorar, que puedes cambiar. Yo quiero un futuro bueno.

[Mujer de 18 años, nacida en Alhucemas. Vive en Parla con su marido y su hijo y trabaja en un centro de mayores.

San Cristóbal, marzo de 2006].

El marco de acción era estrecho, pero la casualidad se presentó. Su tutora le informó de la posibilidad de realizar un módulo de grado medio de Formación Profesional en Cuidados Auxiliars de Enfermería, con una duración de un año y tres meses de prácticas en un hospital. El papel de esta «persona especial» (Portes y Fernández Kelly, 2007) fue decisivo. Tomó en serio a la joven y la acompañó en todo el proceso, desempeñando la labor de mediación entre ella, su familia y el centro de formación profesional. Visitó a su padre y le ofreció la información necesaria sobre los estudios que podría desarrollar su hija, el tipo de trabajo que desempeñaría y la posibilidad de que llevara el pañuelo en el centro. Al mismo tiempo, el Instituto acompañó a la joven en su proceso de matriculación e integración educativa.

Esta trayectoria muestra el rol fundamental de las estructuras intermedias en el momento en que se produce el desenganche educativo. Más adelante se supo que Yasmina abandonó su formación profesional para incorporarse al mercado laboral. El matrimonio y el nacimiento de su primer hijo le obligaron a ello. No obstante, su experiencia en la Asociación le ayudó, primero, a retomar los estudios y, después, a conectarse con nuevas redes laborales. Fue en el módulo de enfermería donde accedió a una oferta de trabajo como cuidadora en un centro de mayores. Para ella, ese camino le hizo cambiar su destino, sin la necesidad de romper con su familia.

CONCLUSIONES

El diagnóstico en profundidad de este caso de estudio permite confirmar que hoy en día en contextos urbanos desfavorecidos una parte cada vez más importante de los jóvenes, en su mayoría de origen inmigrante, entre los 14 y los 18 años, experimenta un proceso de desafiliación. Se trata de un grupo que vive durante un tiempo en *el limbo*, ni dentro ni fuera de la sociedad: desvinculado de las estructuras educativas, pero conectado con la familia, la comunidad étnica y el tejido asociativo local. La investigación demuestra además que esta situación no es estática, sino dinámica. Los jóvenes entran y salen del *limbo*, retomando los estudios o volviendo a abandonarlos. En ocasiones salen de este terreno inestable y peligroso para no volver (porque se deciden a terminar una formación o a comenzar a trabajar) y en otras ocasiones entran para caer de lleno en una vida devaluada que puede conducirles a experimentar mayores dificultades (como, por ejemplo, el paso por la cárcel).

Por lo tanto, la investigación detecta una grave problemática, existente también en países del norte de Europa como Francia o Inglaterra, pero señala asimismo los medios que pueden facilitar su resolución.

La primera estructura intermedia que se analiza es la familia. El estudio de caso confirma los hallazgos de la sociología de la educación (Bourdieu, 1970), cuando esta afirma que, independientemente del capital económico y de la experiencia migratoria, los padres con capital social y humano tienen mayores herramientas para apoyar a sus hijos en sus estudios. El contraste con los jóvenes españoles (como grupo de control) refuerza esta hipótesis. A pesar de que ellos son quienes obtienen mejores resultados académicos, quienes fracasan dentro de este colectivo lo hacen por los mismos motivos que sus homólogos de origen inmigrante: familias monoparentales, bajos ingresos económicos y un escaso capital social y humano.

Asimismo, se ha observado que los padres (tanto inmigrantes como españoles) que cuentan con un «saber hacer» (Portes y Rumbaut, 2001), una capacidad de adaptación a los códigos culturales del entorno, acompañan a sus hijos tras el abandono educativo y refuerzan su autoconfianza, ayudándoles a encontrar nuevas alternativas de inserción.

En relación al papel de las comunidades dominicana, ecuatoriana y marroquí, esta investigación demuestra que en el barrio de San Cristóbal estos grupos son aún débiles y no se encuentran lo suficientemente estructurados como para ofrecer a las nuevas generaciones el apoyo necesario en su proceso de escolarización. Pueden ofrecer un apoyo puntual, pero este en ocasiones se convierte en contraproducente, porque impide a los jóvenes finalizar una formación o restringe su autonomía personal. En investigaciones desarrolladas en barrios desfavorecidos de Inglaterra ya se ha observado este tipo de capital social en el caso de la comunidad pakistaní, una comunidad que restringe la libertad de las mujeres y ofrece empleo dentro del enclave étnico a los hombres. En contextos urbanos desfavorecidos existe el riesgo de que el aislamiento y la vivencia de discriminación fomenten el desarrollo de un tipo de capital social que no asegura el equilibrio entre la *solidaridad comunitaria* y la *libertad individual* (Joly, 2012). En el caso de San Cristóbal, no puede hablarse de este tipo de repliegue comunitario. La organización económica no permite a estos grupos ser autosuficientes y tanto los hombres como las mujeres deben buscar fuera los medios para asegurar su subsistencia.

De hecho, un elemento que aporta comprensión en el caso de San Cristóbal (y el de otros barrios de las mismas características) es el hecho de que existen vínculos entre las familias, las comunidades inmigrantes y el tejido asociativo local. Se ha comprobado que el trabajo conjunto entre estas estructuras es una fuente de producción de capital

social y humano que favorece la reinserción de los jóvenes. La vinculación entre una familia y las asociaciones del barrio o entre una asociación musulmana y una asociación autóctona multiplica las posibilidades de adaptación de los jóvenes. La situación contraria —la desvinculación de estas estructuras— genera un vacío y una no pertenencia que lleva a los jóvenes a tener que elegir entre dos mundos o a buscar en la calle otras vías de inserción.

Como se ha mencionado en este artículo, la tradición de movilización y participación en este barrio juega un papel central en la emergencia de estas iniciativas innovadoras, porque esta colaboración se hace posible en las mesas de diálogo y participación (de vecindad y de educación) creadas y animadas por los vecinos. Por tanto, este resultado podría extrapolarse a contextos urbanos multiétnicos y desfavorecidos, donde las familias no cuenten con el capital social y humano para apoyar a sus hijos. Podría ser el caso de los barrios de tradición obrera situados en la periferia de las antiguas ciudades industriales, como Madrid, Barcelona, Bilbao o Valencia, entre otras. En el caso de los barrios de clase media, quizás la estrategia de los padres precedería a la mediación comunitaria y esta última no sería tan necesaria.

No obstante, a pesar de la capacidad de acción (en el sentido que le da Alain Touraine) de la sociedad civil en estos contextos urbanos, las asociaciones se ven mermadas por los recursos económicos, y de manera más importante en tiempos de crisis. Para que estas dinámicas de trabajo en red pudieran ser instituidas de manera sistemática y estable, sería necesario reforzar las iniciativas que emanan de las comunidades inmigrantes y que confían y cooperan con otras agrupaciones de la sociedad civil. Este es el caso de las asociaciones de mujeres inmigrantes, que cuentan con un gran capital humano y cuya labor se ve mermada por la falta de apoyo institucional. El refuerzo de

estas iniciativas, además de contrarrestar la influencia de un tipo de capital social que menoscaba las oportunidades de progreso y libertad de los jóvenes, permitiría aumentar la confianza y reducir la distancia que hoy en día se abre entre los jóvenes y los adultos, las mujeres y los hombres, las comunidades inmigrantes y la sociedad de acogida, y los barrios pobres y segregados y el resto de la ciudad.

BIBLIOGRAFÍA

- Aparicio, Rosa y Tornos, Andrés (2006). *Hijos de inmigrantes que se hacen adultos: marroquíes, dominicanos, peruanos*. Madrid: Observatorio Permanente de la Inmigración, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- Arango, J. (2009). «Después del gran boom: la inmigración en la bisagra de cambio». En: Aja, E., Arango, J. y Oliver, J. (eds.). *La inmigración en tiempos de crisis*. Barcelona: CIDOB.
- Bernard, J. y Navas, A. (2002). «Los programas de Garantía Social. Revisión Crítica». *Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, IV, 119 (136).
- Bertaux, D. (1993). «De la perspectiva de la historia de vida a la transformación de la práctica sociológica». En: *La historia oral: métodos y experiencias*. Madrid: Debate.
- Bourdieu, P. (1970): *La reproduction: éléments pour une théorie du système d'enseignement*. Paris: Editions Minuit
- Cebolla Boado, Héctor y Garrido Medina, Luis (2011). «The Impact of Immigrant Concentration in Spanish School: School, Class and Composition Effects». *European Sociological Review*, 27(5): 606-623.
- Cachón, Lorenzo (2003). *Jóvenes inmigrantes en España: Sistema educativo y mercado de trabajo*. Madrid: INJUVE.
- Cachón, Lorenzo y López Sala, Ana (2007). *Juventud e inmigración: desafíos para la participación y la integración*, Tenerife: Gobierno de Canarias
- Castells, Manuel (1981). *Crisis urbana y cambio social*. Madrid: Siglo XXI.
- Castel, Robert (1995). *Les métamorphoses de la société salariale. Chronique du salariat*. Paris: Fayard.
- Coleman, James (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press.
- Donzelot, Jacques (2011). «Le chantier de la citoyenneté urbaine». *Esprit*, Mars-avril 2011.
- Dubet, François (1987). *La galère: Jeunes en survie*. Paris: Fayard.
- Dubet, François y Lapeyronnie, Didier (1992). *Les quartiers de l'exile*, Paris: Seuil
- Echeverri, Margarita (2005). «Fracturas indentitarias: migración e integración social de los jóvenes colombianos en España». *Migraciones Internacionales*, 3(001): 141-164.
- Eseverri Mayer, Cecilia (2011). «Enseñanzas de la "revuelta urbana" en las banlieues francesas». En: Cachón, L. (dir.). *Inmigración y conflictos en Europa: Aprender para una mejor convivencia*. Barcelona: Editorial Hacer.
- Fernández Enguita, Mariano; Mena Martínez, Luis y Riviere Gómez, Jaime (2010). *El fracaso escolar en España*. Madrid: Obra Social de La Caixa.
- Glaser, Barney, G. (1978). *Theoretical Sensitivity: Advances in the Methodology of Grounded Theory*. San Francisco: Sociology Press.
- Gualda Caballero, Estrella (2007). «Segunda Generación y adolescentes y jóvenes inmigrantes: el caso de Huelva». En: Gualda, E. y Rodríguez, I. (dirs.). *Infancia y juventud en las migraciones internacionales. Perspectivas globales y locales*. Madrid: Exlibris Ediciones.
- Jacobs, James (1961). *The Death and Life of Great American Cities*. New York: Random House.
- Joly, Danièle y Khursheed, Wadia (coords.) (2012). «Musulmanes et Feministes en Grand-Bretagne». *Hommes et Migration*, 1299, septiembre-octubre.
- Kasinitz, Philip; Mollenkopf, John, H y Waters, Mary, C (2004). *Becoming New Yorkers: Ethnographies of the Second Generation*. New York: Russell Sage Foundation.
- Lapeyronnie, Didier (1993). *L'individu et les minorités. La France et la Grand-Bretagne face a leurs immigrants*. Paris: Presses universitaires de France.
- Lewis, Oscar (1965). *La vida: A Puerto Rican Family in the Culture of Poverty-San Juan and New York*. New York: Random House.
- López Sala, Ana M. y Cachón, Lorenzo (coords.) (2007). *Juventud e inmigración. Desafíos para la participación y para la integración*. Dirección

- General de Juventud de la Consejería de Empleo y Asuntos Sociales del Gobierno de Canarias.
- Lora-Tamayo D'Ocón, Gloria (2007). *Inmigración extranjera en la Comunidad de Madrid. Informe 2006-2007*. Madrid: Delegación Diocesana de Migraciones (ASTI).
- Martuccelli, Danilo (2002). «Integración y Globalización». *Exclusión social y Diversidad cultural*. San Sebastián: Tercera Presa-Hirugarren Prentsa S.L MUGAK, Centro de Estudios y Documentación sobre racismo y xenofobia: 42-65.
- Massey, Douglas S. y Denton, Nancy, A. (2003). *American Apartheid. Segregation and the Making of the Underclass*. London/Massachusetts: Harvard University Press.
- Park, Robert (1928). «Human Migration and the Marginal Man». *American Journal of Sociology*, 33: 881-893.
- Pedreño Cánovas, Andrés y García Borrego, Iñaki (2008). «Trabajo, escuela y sociabilidad». En: Pedreño, A. y García Borrego, I. (coords.). *El code-sarrollo en la conexión migratoria Cañar-Murcia*. Murcia: Universidad de Murcia.
- Pérez Díaz, Víctor (2003). *El tercer sector en España*. Madrid: Ministerio de Asuntos Sociales.
- Portes, Alejandro (1998). «Social Capital: Origins and Applications in Modern Sociology». *Annual Reviews*, 24: 1-24.
- Portes, Alejandro y Rumbaut, Ruben (2001). *Legacies: The Story of the Immigrant Second Generation*. Berkeley: University of California Press.
- Portes, Alejandro y Fernández Kelly, Patricia (2007). «Sin margen de error: determinantes del éxito entre los hijos de inmigrantes». *Migraciones*, 22: 47-78.
- Portes, Alejandro, Aparicio, Rosa; Haller, William y Vickstrom, Eric (2009). «Progresar en Madrid: aspiraciones y expectativas de la segunda generación en España». *REIS*, 143: 55-86.
- Portes, Alejandro y Aparicio, Rosa (2013). «Proyecto ISLEG (Investigación Longitudinal sobre la Segunda Generación en España)». Working Paper, Madrid: Universidad de Princeton y Instituto Universitario Ortega y Gasset.
- Putnam, Robert (1995) «Bowling Alone: America's Declining Social Capital». *Journal of Democracy* 6(1): 65-78.
- Rex, John (1982). «The 1981 Urban Riots in Britain». *International Journal of Urban and Region Research*, 6(1): 99-113.
- Ryan, Louise; Sales, Rosemary; Tilki, Mary y Siara, Bernadetta (2008). «Social Networks, Social Support and Social Capital: The Experiences of Recent Polish Migrants in London». *Sociology*, 42 (4): 672-690.
- Thomas, William Issac y Znaniecki, Florian (1920). *The Polish Peasant in Europe and America. Vol. 5: Organization and Disorganization in America*. Boston: The Gorham Press.
- Waldinger, Roger (1995). «The Other Side of Embeddedness: A Case Study of the Interplay of Economy and Ethnicity». *Ethnic and Racial Studies*, 18: 555-580.
- Waters, Mary C.; Tran, Van C. ; Kasinitz, Philip y Mollenkopf, John H. (2010). «Segmented Assimilation Revisited: Types of Acculturation and Socio-economic Mobility in Young Adulthood». *Ethnic and Racial Studies*, 33 (7): 1168-1193.

RECEPCIÓN: 21/09/2013

REVISIÓN: 23/03/2014

APROBACIÓN: 26/05/2014

¿Somos más móviles incluyendo a la mitad invisible? Análisis de la movilidad social intergeneracional en España en 2011

Are We More Mobile when the Invisible Half Is Accounted for? Analysis of Intergenerational Social Mobility in Spain in 2011

Sandra Fachelli y Pedro López-Roldán

Palabras clave

Estratificación social
 • Fluidez social
 • Género
 • Modelos log-lineales
 • Movilidad ocupacional
 • Movilidad social intergeneracional

Key words

Social Stratification
 • Social Fluidity
 • Gender
 • Log-linear Models
 • Occupational Mobility
 • Intergenerational social mobility

Resumen

El objetivo del artículo es presentar los resultados obtenidos en una investigación sobre la movilidad ocupacional intergeneracional en España utilizando la Encuesta de Condiciones de Vida del INE del 2011. Se compara la ocupación entre origen (padres) y destino (hijos), que tradicionalmente se ha realizado con la población masculina, proponiendo responder la siguiente pregunta: ¿en qué medida los resultados de los análisis sobre movilidad relativa en España cambian al tomar a la población femenina tanto en origen como en destino? Como resultado mostramos que la inclusión de las mujeres en los modelos de movilidad cambia la conclusión habitual sobre la fluidez constante en el tiempo: existe una mayor fluidez, no invariante en el tiempo, que revela el nuevo papel que la mujer ha ido adquiriendo en nuestra sociedad en las últimas décadas.

Abstract

The aim of this paper is to present a research on intergenerational occupational mobility in Spain. We use the Survey of Living Conditions (INE, 2011) that allows us to obtain occupational information about parents and sons. Traditionally the comparison between occupation origin (parents) and destination (children) has been performed using male population. Then, our question is: How are the results about social mobility in Spain when the female population is included in Origin and Destination? As a result we show that the inclusion of women in models of social mobility change the usual conclusion about the constant fluidity over time. There is greater fluidity, not invariant over time, that reveals the new role that women have been acquiring in our society in recent decades.

Cómo citar

Fachelli, Sandra y López-Roldán, Pedro (2015). «¿Somos más móviles incluyendo a la mitad invisible? Análisis de la movilidad social intergeneracional en España en 2011». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 150: 41-70. (<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.150.41>)

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

Sandra Fachelli: Universitat de Barcelona | sandra.fachelli@ub.edu

Pedro López-Roldán: Universitat Autònoma de Barcelona | Pedro.Lopez.Roldan@uab.es

PRESENTACIÓN

El objetivo del artículo¹ es presentar los resultados obtenidos en una investigación sobre la movilidad ocupacional intergeneracional en España con la información más reciente de la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV) del año 2011². Se pretende contribuir a ampliar el conocimiento sobre la investigación de la movilidad social en España a partir de un análisis empírico, ya clásico en la literatura sociológica, partiendo del Modelo convencional de movilidad social (Erikson y Goldthorpe, 1993). Dicho modelo considera habitualmente la ocupación masculina tanto en el origen social como en el destino. El trabajo que aquí se presenta busca contrastarlo con la introducción de la perspectiva de género desde dos puntos de vista: primero, analizando la movilidad relativa de las mujeres como grupo específico, para comparar su comportamiento diferenciado del de los hombres teniendo como referencia el origen ocupacional del padre, y segundo, analizando a toda la sociedad (hombres y mujeres) y tratando el origen ocupacional tanto del padre como de la madre siguiendo el criterio de dominancia o de mayor posición ocupacional. Al primer planteamiento lo denominamos Modelo ampliado de movilidad social mientras que el segundo lo identificamos como Modelo integral de dominancia.

La comparación de la ocupación entre origen (padres) y destino (hijos) que tradicionalmente se ha realizado con la población

masculina es una perspectiva que podía parcialmente entenderse en la sociedad donde predominaba la figura del *breadwinner* varón. A pesar de las resistencias a adoptar una perspectiva alternativa global, cuestionar esta aproximación tradicional es necesario para dar cuenta de la realidad social en su conjunto y complejidad, y sobre todo por su relevancia conceptual para explicar las especificidades del fenómeno de la movilidad social (Salido, 2001). En este estudio nos proponemos responder a la pregunta ¿en qué medida los resultados de los análisis sobre movilidad relativa cambian cuando se toma en cuenta toda la sociedad, es decir, se incluye a la población femenina tanto en origen como en destino? Consideramos que la inclusión de las mujeres tiene implicaciones tanto teóricas, pues cambia la perspectiva de conceptualización de la realidad social, como empíricas, pues los resultados de los análisis se ven modificados.

Nuestra hipótesis es que las mujeres incorporan características específicas en el proceso de movilidad social. Que una visión exclusivamente masculina proporciona resultados parcialmente sesgados y esconde la mayor fluidez social existente en España que comporta la inclusión de las mujeres.

En este sentido seguimos la concepción y las recomendaciones que da Salido (2001: 220) al afirmar que: «La fluidez social es una característica macrosociológica de las sociedades tomadas globalmente... no tiene mucho sentido realizar análisis de tal característica por separado para los hombres y para las mujeres. Su análisis *debe* incluir forzosamente a la población total tomada en su conjunto, puesto que las oportunidades de movilidad que disfrutaban unos individuos afectan (y dependen) necesariamente de las que disfrutaban otros»³.

¹ Una versión inicial de este artículo fue presentado en el XI Congreso Español de Sociología; Grupo de trabajo 6: Desigualdad y Estratificación Social, celebrado en Madrid del 10 al 12 de julio de 2013, donde se analizaron los datos para el año 2005. Queremos agradecer los comentarios recibidos y los aportados por los evaluadores para la mejora del artículo.

² Esta investigación forma parte del «Plan Nacional de investigación científica, desarrollo e innovación tecnológica» (CSO2010-19271) financiado por el Ministerio de Ciencia e Innovación, con el título de «Itinerarios Universitarios, Equidad y Movilidad Ocupacional (ITUNEQ-MO)».

³ Navarro (1999) ha mostrado que las diferencias son más pronunciadas aun cuando se analiza la movilidad de las mujeres en la sociedad rural.

Para dar respuesta a esta cuestión se parte del modelo de análisis de movilidad relativa que propusieron Erikson y Goldthorpe, se incluye la perspectiva de género, y se utiliza como metodología el análisis de las matrices de transición y los modelos log-lineales. En particular se han seguido los pasos dados en España por los análisis predecesores en la materia como los de Echevarría (1999), Carabaña (1999), Salido (2001), Marqués Perales y Herrera-Usagre (2010) o Martínez Celorio y Marín Saldo (2010, 2012).

Para tal fin se utiliza la Encuesta de Condiciones de Vida del Instituto Nacional de Estadística del año 2011 que permite obtener información ocupacional sobre padres e hijos, y se plantean tres análisis: la reproducción del trabajo de Marqués Perales y Herrera-Usagre (2010) como referencia inicial, donde se considera la movilidad social ocupacional de los varones con respecto a sus padres (Modelo Convencional), y se contrastan sus resultados con dos análisis en los que se comparan hombres y mujeres en relación a la posición de origen de los padres varones (Modelo Ampliado en destino), por un lado, y por otro en relación al origen social más alto del padre o la madre (Modelo Integral de Dominancia).

En lo que sigue se presenta el modelo de análisis de la movilidad y la metodología empleada, los resultados del análisis y las conclusiones que se extraen de este trabajo.

MODELO DE ANÁLISIS Y METODOLOGÍA EMPLEADA

El punto de partida en los análisis de movilidad fue la tesis de Lipset y Zetterberg (1959), que observaron una similitud en las tasas de movilidad en las sociedades occidentales industrializadas. Sin embargo, estudios posteriores mostraron poco apoyo a esa posición (Hauser y Featherman, 1977; Erikson *et al.*, 1979). Featherman, Jones y Hauser (1975) sugirieron que la variación observada

en las tasas de movilidad podría derivarse de las diferencias históricas y culturales en las estructuras ocupacionales, pero no por las diferencias en los intercambios entre ocupaciones. Esta hipótesis, conocida bajo la etiqueta FJH, revisada por Erikson *et al.*, conduce a la predicción de que las posibilidades de movilidad son invariantes una vez controladas las distribuciones marginales de origen y destino (Grusky y Hauser, 1984: 20-22).

En el contexto de la llamada tercera generación de investigación en estratificación y movilidad social, *The Constant Flux* ha sido la obra cuya aparición ha generado 20 años sistemáticos de estudios de movilidad. La consolidación de un procedimiento estándar para analizar los procesos de cambio en las sociedades desarrolladas, así como un conjunto de técnicas para el análisis de las relaciones entre esos cambios, la ha erigido como el modelo a seguir en este tipo de estudios.

No obstante, las discusiones continúan, pues trabajos como los de Ganzeboom *et al.* (1989) o Breen (2004) ponen en cuestión el principal hallazgo en términos de invariación en los cambios de las tasas relativas de movilidad. Concretamente, Breen y colaboradores encuentran, en 9 de los 11 países estudiados en el período entre 1970 y 2000, un aumento de la fluidez social. Ciertamente las fuentes de disidencia pueden estar en los períodos analizados (los análisis de *The Constant Flux* llegan hasta 1970), pero sobre todo por el hecho de que en la obra colectiva de Breen se incluye a las mujeres en las tablas de movilidad⁴.

Las conclusiones del replanteamiento del modelo de movilidad al incluir a las mujeres en destino conducen a observar matices en

⁴ Las críticas a aquel modelo excluyente (Payne y Abbott, 1990; Salido, 2001) surgen de las discusiones de los ochenta donde se sostenía que estudiar solo a los hombres parece lo más oportuno si se considera que son las familias, y no los individuos, las principales unidades de estratificación (Kerbo, 2003: 172).

los distintos países investigados. Además de dar cuenta de comportamientos diferenciados de movilidad absoluta, en términos de movilidad relativa, se encuentran patrones comunes de flujo constante pero con tendencias variantes en el tiempo hacia una mayor fluidez en la mayor parte de los países. Estos resultados orientan el análisis empírico que aquí se presenta para el caso de España.

En España se ha realizado este tipo de análisis con el fin de constatar la tan mentada conclusión de la permanencia en las posiciones relativas de Erikson y Goldthorpe. Los estudios realizados con la Encuesta Sociodemográfica por Julio Carabaña en 1999 demuestran este patrón para España. También constata la hipótesis de flujo constante el trabajo de Echevarría (1999) con la Encuesta de Estructura, Conciencia y Biografía de Clase (ECBC), y más recientemente lo reafirman Marqués Perales y Herrera-Usagre (2010) con la Encuesta de Condiciones de Vida del 2005. La visión dominante y la conveniencia de una comparabilidad internacional han motivado que estos estudios se centren solo en los hombres. Por su parte, el trabajo de Salido (2001) supone una superación de la visión de invisibilización de las mujeres, aquella que excluye la mitad de la sociedad de los análisis y de las teorizaciones. Igualmente, Martínez Celorrio y Martín Saldo (2010, 2012) han analizado hombres y mujeres en destino con los datos del estudio 2.634 del Centro de Investigaciones Sociológicas sobre clases sociales y estructura social y con el Panel de Desigualdades de Cataluña de la Fundació Jaume Bofill.

En esta línea, nuestro propósito es poner de manifiesto la necesidad de tratar la sociedad en su conjunto y evidenciar las diferencias que se obtienen con relación a un análisis parcial centrado en los varones. Para ello empleamos el primer modelo del análisis clásico de movilidad relativa que Erikson y Goldthorpe (1993) denominaron *Constant Social Fluidity* (CnSF), pero intentando superar el «punto de vista convencional» (Goldthorpe,

1983) que utiliza como unidad de análisis a los varones.

En este contexto nuestra hipótesis general es que, si bien el patrón de flujo social se ha mantenido constante a lo largo del tiempo, se da un aumento de la fluidez social cuando consideramos el conjunto de la sociedad e incluimos a las mujeres en el análisis.

Conviene precisar que cuando hablamos de movilidad social de hecho lo estamos haciendo en términos de movilidad ocupacional intergeneracional por considerar que la ocupación es un indicador sintético de la posición social y de los patrones de desigualdad social que se transmiten. Sin embargo, no desconocemos que tomar en cuenta solo el aspecto laboral es limitado pues habría que explorar la posibilidad de ampliar el concepto hacia una perspectiva multidimensional del fenómeno (Fachelli, 2009: 20). Por otra parte, hablar de movilidad relativa no debe llevarnos a obviar la importancia de los cambios que expresa el análisis de la movilidad absoluta.

El análisis de la movilidad social (Hout, 1983; Erikson y Goldthorpe, 1993; Vallet, 1999; Breen, 2004; Jorrot, 2008; Fachelli y López-Roldán, 2013a) considera una matriz de transición entre origen y destino. Bajo el rótulo de *movilidad absoluta* pueden contabilizarse tanto las personas que tienen una situación de mayor jerarquía o que mejoran con respecto a su origen (movilidad ascendente) como aquellas que tienen una posición de menor jerarquía que la de sus padres o que todavía no la han alcanzado (movilidad descendente). La reproducción, herencia o inmovilidad identifica el hecho de que padres e hijos tengan la misma posición social, debido a una transmisión de posición ocupacional de padres a hijos o simplemente por coincidir en una situación transitoria en esa posición. Los porcentajes de salida o *outflow* hacen referencia al porcentaje de personas de un mismo origen que terminan en cada

una de las distintas posiciones de destino (el marginal de cada fila totaliza cien)⁵.

Por su parte, con la *movilidad relativa*, o doblemente relativa (Carabaña, 1999), identificamos los patrones de movimiento de la tabla con independencia de los cambios marginales, es decir, de los cambios de movilidad absoluta. La movilidad relativa se interpreta así como la oportunidad de llegar a un destino según el origen. Para dar cuenta de este tipo de movilidad exploramos los modelos log-lineales que se detallan a continuación.

El *modelo de independencia* se reconoce como la hipótesis de la «movilidad perfecta» y supone que no hay relación entre origen (O) y destino (D), por tanto, se estaría dando independencia estadística. Es la ecuación (Ecuación 1) que resulta de eliminar el parámetro de interacción del *modelo de asociación* (Ecuación 2):

Modelo	Clase generadora
Independencia	[O] [D]
Asociación	[O D]

Ecuación

$$\log(\hat{h}_{ij}^e) = \hat{\lambda} + \hat{\lambda}_i^O + \hat{\lambda}_j^D \quad (1)$$

$$\log(\hat{h}_{ij}^e) = \hat{\lambda} + \hat{\lambda}_i^O + \hat{\lambda}_j^D + \hat{\lambda}_{ij}^{OD} \quad (2)$$

El modelo de asociación es el que se da socialmente, por lo tanto el que refleja cierto grado de reproducción, y el que se mide en relación al modelo de independencia que actúa de referencia.

Para probar el *modelo de fluidez constante* (CnSF), esto es, que las tasas de movilidad relativa se mantienen constantes a lo

largo de las diferentes cohortes, consideramos la relación entre origen y destino según cada cohorte (C), y se trata de evidenciar un modelo log-lineal donde no se dé la interacción entre origen, destino y cohorte (Ecuación 3):

Modelo	Clase generadora
CnSF	[O D] [O C] [D C]

Ecuación

$$\log(\hat{h}_{ij}^e) = \lambda + \lambda_i^O + \lambda_j^D + \lambda_k^C + \lambda_{ij}^{OC} + \lambda_{ik}^{OC} + \lambda_{jk}^{DC} \quad (3)$$

Es decir, el modelo de asociación homogénea, sin la interacción entre las tres variables que implica que la relación entre origen y destino se mantiene constante para cada cohorte.

El modelo de diferencias uniformes o modelo *Unidiff* (Erikson y Goldthorpe, 1993) es un procedimiento de análisis log-lineal denominado log-multiplicativo (Xie, 1992) que trata de probar el cambio uniforme. Sobre la base de un modelo central de fluidez social (CnSF) y, por tanto, de un patrón de movilidad social relativa similar, se plantea si existe una tendencia monótona entre orígenes y destinos cuando se comparan países o cohortes. En ese caso, la existencia de un modelo común se matizaría por coeficientes de asociación variables que darían cuenta de la intensidad de la fluidez sin que ello signifique un cambio de modelo (topológico).

Formalmente el modelo *Unidiff* se expresa con la siguiente ecuación:

Modelo	Clase generadora
Unidiff	[O C] [D C] [O D] ^β

Ecuación

$$\log(\hat{h}_{ijk}^e) = \hat{\lambda} + \hat{\lambda}_i^O + \hat{\lambda}_j^D + \hat{\lambda}_k^C + \hat{\lambda}_{ik}^{OC} + \hat{\lambda}_{jk}^{DC} + \hat{\beta}_k X_{ij} \quad (4)$$

donde X_{ij} correspondería al patrón general de asociación entre orígenes y destinos, y $\hat{\beta}_k$ sería el parámetro que mediría un alejamiento del modelo de independencia (valores por encima de 1 que implican mayor rigidez) o un

⁵ A este tipo de movilidad Carabaña (1999) lo denomina movilidad particular, es decir, cuando nos preguntamos por los destinos de las personas que proceden de cada una de las categorías. La movilidad sería global cuando se toma en cuenta a un país entero o a cualquier unidad geográfica tomando a todos sus individuos conjuntamente, analizando el cambio de los porcentajes totales de origen y destino.

acercamiento (valores por debajo de 1 que implican fluidez). Pero en todo caso un valor mayor o menor de este coeficiente sirve para situar en términos relativos a cada cohorte, o a cada país si fuera el caso, en un nivel diferenciado según la fuerza relativa de la asociación⁶.

Aplicaremos estos modelos a los datos de la Encuesta de Condiciones de Vida del Instituto Nacional de Estadística (INE, 2013), a partir del módulo de transmisión intergeneracional de la pobreza donde se recoge, mediante preguntas retrospectivas, información sobre la situación socioeconómica en la que vivieron su adolescencia los adultos con edades comprendidas entre los 26 y los 59 años. El periodo de referencia utilizado en el cuestionario es la época en la que el actual adulto tenía aproximadamente 14 años, es decir, cuando era un joven adolescente.

La clasificación ocupacional se ha construido siguiendo el esquema de clases de Erikson, Goldthorpe y Portocarero (1979). Este esquema ha sido actualizado por Ganzeboom y Treiman (2010) y reelaborado en sucesivas ocasiones siguiendo los cambios introducidos en el *International Standard Classification of Occupation* (ISCO). Dicha clasificación se ha adaptado a la ECV del 2011. Se utilizan dos criterios de agrupación: en cinco categorías para reproducir los análisis de Marqués Perales y Herrera-Usagre (2010)⁷ y en siete categorías para poder ordenarlas jerárquicamente y obtener así resultados en términos de movilidad absoluta. Las categorías desagregadas se pueden consultar en los anexos 1 y 2.

Al tratar el origen de los padres, considerando varones y mujeres, hemos seguido el

criterio de dominancia o posición dominante (Erikson, 1984: 501; Salido, 2001: 65; Korupp *et al.*, 2002: 19) donde se atribuye a la familia de origen de los entrevistados la posición social que resulta de tomar el mayor nivel de ambos, en este caso la categoría ocupacional de mayor jerarquía, sea de la madre o del padre. Contemplamos así un modelo donde la mayor posición del padre o de la madre configura un contexto sociocultural y un estándar de vida que es alcanzado y compartido por el conjunto de miembros de la unidad familiar⁸.

Cabe destacar que para un trabajo anterior (Fachelli y López-Roldán, 2013b) se categorizaron las cohortes en cuatro valores siguiendo la misma agrupación que Marqués Perales y Herrera-Usagre (2010): 1940-1949, 1950-1959, 1960-1969 y 1970-1979, que a su vez trata de seguir los trabajos de Carabaña (1999) y Echevarría (1999). Al estudiar los datos del 2011 nos encontramos con la particularidad de que la encuesta indaga a la población de 26 a 59 años. Esta situación repercute en el hecho de que las cohortes que se superponen son tres, por tanto, contemplamos la categorización siguiente: 1951-1959, 1960-1969, 1970-1979 y 1980-1985. Esta última cohorte tiene diferente rango que las anteriores y, como es la más joven en el mercado de trabajo, es la que podrá experimentar más cambios en sus trayectorias.

⁶ Korupp *et al.* (2002) consideran otros modelos posibles de interés que aquí no trataremos. El denominado modelo de dominancia modificado (*Modified Dominance Model*) que introduce como hipótesis que la contribución del pariente con menor posición de estatus es determinante cuando se consideran hogares con categorías ocupacionales no cualificadas (Garnsey, 1978). También el identificado como modelo unido (*Joined Model*) donde se tiene en cuenta la distancia entre los estatus socioeconómicos del padre y de la madre tomando un valor intermedio (Sørensen, 1994; Beller, 2009). Así como el modelo del rol sexual (*Sex-Role Model*) donde se asume que las madres determinarían en mayor medida las posiciones alcanzadas por las hijas, y los padres a las de los hijos (Acock y Yang, 1984; Boyd, 1989).

⁶ Para calcular el modelo *Unidiff* se tiene que recurrir a software estadístico específico que lo realiza, como Stata, R o LEM. Los resultados presentados han utilizado este último (Vermunt, 1997).

⁷ Agradecemos a Ildelfonso Marqués Perales sus orientaciones en esta tarea.

Con este modelo general se procede a realizar cuatro análisis que presentamos en el apartado siguiente:

- 1) Análisis de movilidad absoluta.
- 2) Análisis de movilidad relativa: Modelo Convencional.
- 3) Análisis de movilidad relativa: Modelo Ampliado.
- 4) Análisis de movilidad relativa: Modelo Integral de Dominancia.

RESULTADOS

Análisis de movilidad absoluta

Trataremos en forma muy sucinta la movilidad absoluta, destacando los resultados más relevantes en cuanto a las tendencias de los 35 años que abarca el período bajo estudio. Así, analizamos el nivel de asociación entre origen (de los padres) y destino (ambos sexos) por cada cohorte (tabla 1). En el conjunto de la población observamos que la fuerza de la asociación entre los padres y los hijos ronda el 0,20 según la V de Cramer. Sin embargo, al analizar esta situación por

sexos se detectan claramente dos tendencias contrarias: en el caso de los hombres el peso del origen se mantiene estable en valores de 0,23, mientras que para las mujeres el origen pierde influencia rápidamente en la primera generación para estabilizarse en el tiempo en niveles de 0,17.

La tabla 2 presenta la movilidad absoluta en términos agregados, es decir, sin distinguir por cohorte. Vemos que las mujeres muestran mayor movilidad ascendente y que la movilidad descendente es similar para ambos sexos.

Si comparamos nuestros hallazgos con los de Salido (2001: 207), ambos reflejan que la movilidad absoluta de las mujeres es mayor que la de los varones. Si bien corresponden a momentos distintos y la metodología empleada es diferente, pues tomamos la máxima categoría ocupacional de ambos padres, podemos hipotetizar que el paso del tiempo ha cambiado la situación. Los datos de la ECBC correspondientes al año 1991 revelan que las mujeres tienen una movilidad descendente más alta que los varones (22% vs. 25%), en cambio los datos de la ECV de 2011 muestran una inversión de dicho comportamiento.

TABLA 1. Intensidad de asociación entre el origen ocupacional dominante de los padres y el destino ocupacional del hijo según sexo y cohorte

Cohorte nacimiento	Varones		Mujeres		Todos	
	V de Cramer	Sig.	V de Cramer	Sig.	V de Cramer	Sig.
1951 a 1959	0,228	0,000	0,212	0,000	0,217	0,000
n	1804		1671		3475	
1960 a 1969	0,222	0,000	0,171	0,000	0,192	0,000
n	2395		2373		4768	
1970 a 1979	0,239	0,000	0,167	0,000	0,204	0,000
n	2074		2056		4130	
1980 a 1985	0,229	0,000	0,173	0,000	0,191	0,000
n	928		886		1814	
Total	0,224	0,000	0,178	0,000	0,201	0,000
n	7201		6986		14187	

Fuente: Elaboración propia a partir de la ECV 2011.

TABLA 2. Tasas de movilidad entre el origen ocupacional dominante de los padres y el destino ocupacional del hijo según sexo

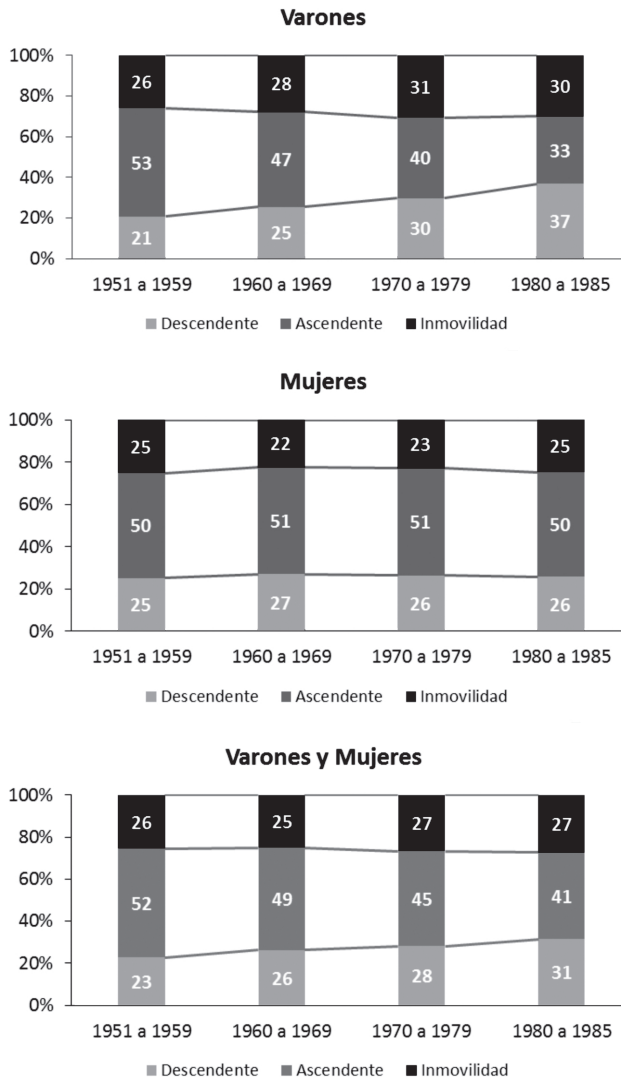
Movilidad	Varones	Mujeres	Total
Ascendente	42,0*	51,3	46,6
Inmovilidad	32,5*	23,1	27,8
Descendente	25,5	25,6	25,5

* Diferencias de tasas estadísticamente significativas entre hombres y mujeres al nivel 0,05.

Fuente: Elaboración propia a partir de la ECV 2011.

El gráfico 1 ilustra esta situación por cohorte y sexo. Así las mujeres presentan altos niveles de movilidad ascendente, si bien muestran un comportamiento estable a lo largo de las diferentes cohortes, mientras que los varones la van perdiendo en favor de una mayor movilidad descendente e inmovilidad. En consecuencia, a nivel agregado, la tendencia observada hacia una menor movilidad ascendente obedece solamente a la influencia de los varones.

GRÁFICO 1. Tasas de movilidad absoluta según cohorte y sexo



Observando los datos más actuales para España que nos ofrece la ECV del 2011 podemos constatar la continuidad de una tendencia histórica. Por un lado, que la cohorte nacida entre 1951 y 1959 resulta ser la que más se ha beneficiado del proceso de industrialización en tanto tuvieron las tasas de movilidad ascendentes más altas que reflejan al máximo el impacto del crecimiento (Carabaña, 2001). Esto es así en el caso de los varones que luego han visto descender su movilidad. Por otro lado, las mujeres han ido ganando protagonismo en la movilidad ascendente debido al progresivo aumento de sus niveles educativos y de la incorporación al mercado de trabajo⁹.

Análisis de movilidad relativa: Modelo Convencional

El análisis de movilidad relativa pretende dar cuenta de los posibles cambios entre origen y destino cuando aislamos el efecto de los marginales, es decir, cuando no se consideran o se aíslan los cambios de movilidad absoluta. Se trata de resolver la cuestión de hasta qué punto las oportunidades de alcanzar una determinada posición ocupacional por parte de los hijos está condicionada según el origen de los padres. Y adicionalmente de si este patrón de comportamiento varía o no a lo largo del tiempo, es decir, si se observa un mayor grado de apertura o fluidez social.

Nuestro objetivo específico es ver si se obtienen resultados distintos en la comparación del Modelo Convencional con los que damos en llamar Modelo Ampliado y Modelo Integral de Dominancia. En este apartado tratamos el primero. Tomamos en primer lugar el origen del padre exclusivamente así como el destino ocupacional de los hijos varones para reproducir el análisis clásico y los

resultados que obtuvieron con la ECV de 2005 Marqués Perales y Herrera-Usagre (2010)¹⁰.

La tabla 3 reproduce para 2011 los resultados de dichos autores: los modelos log-lineales de independencia condicional (supone que origen y destino no tienen relación) y de fluidez constante (tienen relación y el patrón permanece constante en el tiempo, para cada cohorte).

Tomando como referencia el modelo de independencia condicional se verifica la significatividad del modelo de fluidez constante. Es decir, que la asociación entre origen y destino se mantiene constante para cada cohorte. Así se pone de manifiesto a través del valor negativo del BIC, de la mejora experimentada por el Pseudo R², del bajo valor del Índice de disimilitud y del ajuste del modelo que expresa el L² de Schwartz. Cuando evaluamos el modelo multiplicativo *Unidiff* para determinar la invariancia del patrón de asociación, verificamos igualmente el ajuste del modelo.

Por su parte, la tabla 4 recoge los valores de *Unidiff*, que mide si el patrón general constante varía en mayor o menor intensidad, es más o menos rígido o fluido. Así, mostramos los resultados obtenidos por los autores mencionados y por nosotros en un ejercicio de replicación. Como se puede observar los datos son muy similares y las conclusiones se refuerzan. Las diferencias se explican por la categorización realizada, de forma operativa, de la variable de ocupación del empleo principal de la ECV para obtener la clasificación en cinco clases propuesta por Erikson, Goldthorpe y Portocarero y adaptada por Ganzeboom y Treiman tanto a la ISCO-88 como a la ISCO-08 y por el cambio de base de datos, la de 2011 en lugar de la de 2005.

⁹ Véanse los valores absolutos de la tabla de movilidad del Anexo 3.

¹⁰ Es importante recordar que al utilizar la ECV 2011 se produce un desplazamiento de las cohortes analizadas.

TABLA 3. Modelo Convencional. Tabla de movilidad entre el origen ocupacional del padre y el destino ocupacional del hijo varón

Modelo	L ²	Grados de libertad	Sig.	n	log(n)	BIC	Pseudo R ²	Índice de disimilitud	L ² (S)	Sig. L ² (S)
Idefonso Marqués Perales y Manuel Herrera-Usagre: VARONES (ECV, 2005)										
Origen, destino y cohorte										
Independencia condicional [O C] [D C]	2.279,0	64	0,000	8.991	9,104	1.471,0	0,0	18,1%	475,2	0,000
Fluidez constante [O D] [O C] [D C]	78,1	48	0,000	8.991	9,104	-357,10	96,1	2,6%	53,8	0,262
Unidiff	74,1	45	0,000	8.991	9,104	-334,20	96,3	3,0%	50,6	0,262
Sandra Fachelli y Pedro López-Roldán: VARONES (ECV, 2011)										
Origen, Destino y Cohorte										
Independencia condicional [O C] [D C]	1.421,4	64	0,000	6.954	8,847	769,3	0,0	16,6%	403,8	0,000
Fluidez constante [O D] [O C] [D C]	46,4	48	0,540	6.954	8,847	-378,28	96,7%	2,5%	47,6	0,489
Unidiff	43,3	45	0,543	6.954	8,847	-354,79	97,0%	2,3%	44,6	0,489

Fuente: Elaboración propia a partir de la ECV 2011.

TABLA 4. *Modelo Convencional. Resultados de Unidiff*

Cohorte	Varones		
	MPyHU (ECV 2005)	SFyPL (ECV 2005)	SFyPL (ECV 2011)
1940 a 1949	1,000	1,000	s/d
1950/1 a 1959	1,010	0,998	1,000
1960 a 1969	0,990	0,974	1,135
1970 a 1979	0,990	1,028	1,073
1980 a 1985	s/d	s/d	1,146

Fuente: Elaboración propia a partir de la ECV 2005 y 2011.

En consecuencia validamos una vez más la hipótesis de la movilidad relativa constante para el caso de España. En palabras de Marqués Perales y Herrera-Usagre (2010: 71): «No existe una tendencia que indique un aumento o disminución significativos de las cohortes nacidas entre 1935-1979. Existe un cambio uniforme. En consecuencia, tampoco las nuevas cohortes de nuestro estudio (1960-1979) muestran aumento o descenso en su fluidez social».

Análisis de movilidad relativa: Modelo Ampliado

¿Qué sucede si comparamos estos resultados con las pautas de movilidad de las mujeres cuando las consideramos de forma específica? ¿Se observa el mismo comportamiento? ¿Y si ampliamos nuestra visión y consideramos al conjunto de los hijos se mantienen las mismas conclusiones de movilidad relativa invariante? En ambos casos la respuesta es negativa.

En este caso, los distintos indicadores y pruebas de significación nos conducen, en primer lugar, a las mismas conclusiones en términos de ajustes de los modelos, verificándose la fluidez constante.

No obstante, la pauta de movilidad social de hombres y mujeres en España, entre las cohortes de personas nacidas entre 1951 y

1985, son distintas en lo que se refiere al grado de fluidez social. Se constata la significación del patrón de flujo constante al igual que sucede con la población masculina, pero su evolución en el tiempo no es invariante, por el contrario muestra con el paso del tiempo un aumento progresivo de la fluidez social (valores decrecientes de *Unidiff* de la tabla 6) que comporta la existencia de oportunidades ocupacionales en menor medida condicionadas por el origen social del padre.

Cuando tenemos en cuenta la realidad social de hombres y mujeres la consecuencia es la confrontación de dos modelos de comportamiento, uno de tendencia invariante y otro más fluido. El resultado es un modelo de fluidez atenuado, por tanto, un Modelo Ampliado que rechaza la supuesta invariabilidad de la movilidad social relativa cuando visibilizamos a la mitad social del destino: las hijas. Este resultado de apertura social coincide con el obtenido en otros países desarrollados que refleja la literatura internacional (Vallet, 1999; Breen, 2004; Hout y DiPrete, 2006; Mayer y Aisenbrey, 2007; Li y Devine, 2011, entre otros).

Análisis de movilidad relativa: Modelo Integral de Dominancia

Ahora la pregunta planteada es qué sucede cuando tenemos en cuenta también el origen social de las madres, cuando visibilizamos la mitad social del origen.

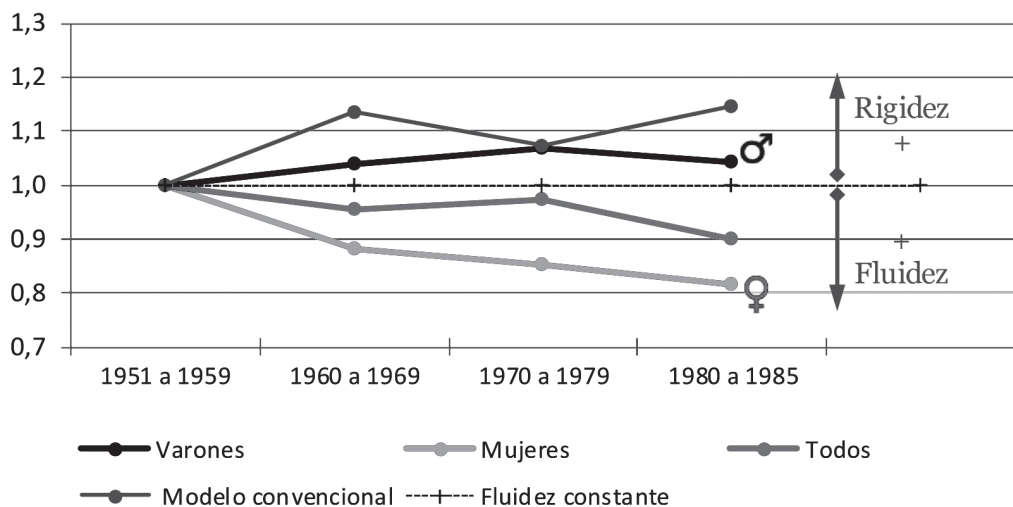
En este caso el tratamiento de la información es distinto. El origen social es construido sobre procesos de socialización que se desarrollan de manera predominante en formas de organización familiar. El entorno familiar está marcado por las condiciones de posibilidad que ofrecen de forma principal ambos progenitores. Por ello tenemos en cuenta los niveles ocupacionales del padre y de la madre, y seguimos de forma operativa el criterio de dominancia.

La historia social es la crónica de una realidad que ha supuesto permanentemente la

TABLA 5. Modelo Ampliado. Tabla de movilidad entre el origen ocupacional del padre y el destino ocupacional del hijo según sexo

Modelo	L ²	Grados de libertad	Sig.	n	log(n)	BIC	Pseudo R ²	Índice de disimilitud	L ² (S) Schwartz	Sig. L ² (S)
VARONES										
Origen, destino y cohorte										
Independencia condicional [O C] [D C]	1.421,4	64	0,000	6.954	8,847	769,3	0,0	16,6%	403,8	0,000
Fluidez constante [O D] [O C] [D C]	46,4	48	0,540	6.954	8,847	-378,28	96,7%	2,5%	47,6	0,489
Unidiff	43,3	45	0,543	6.954	8,847	-354,79	97,0%	2,3%	44,6	0,489
MUJERES										
Origen, destino y cohorte										
Independencia condicional [O C] [D C]	704,7	64	0,000	6.742	8,816	140,51	0,0	11,4%	217,7	0,000
Fluidez constante [O D] [O C] [D C]	59,7	48	0,120	6.742	8,816	-397,5	91,5%	2,0%	50,8	0,364
Unidiff	58,5	45	0,085	6.742	8,816	-338,2	91,7%	2,8%	48,2	0,345
TODOS										
Origen, destino y cohorte										
Independencia condicional [O C] [D C]	1.909,6	64	0,000	13.696	9,525	1.300,0	0,0	13,8%	516,5	0,000
Fluidez constante [O D] [O C] [D C]	59,7	48	0,120	13.696	9,525	-397,5	96,9%	2,0%	50,9	0,360
Unidiff	58,5	45	0,086	13.696	9,525	-370,1	96,9%	2,0%	48,3	0,341

Fuente: Elaboración propia a partir de la ECV 2011.

GRÁFICO 2. Comparación de valores de *Unidiff* entre el Modelo Integral de Dominancia y el Modelo Convencional**TABLA 6.** Modelo Ampliado. Resultados de *Unidiff*

Cohorte	Varones	Mujeres	Todos
1951 a 1959	1,000	1,000	1,000
1960 a 1969	1,077	0,835	0,969
1970 a 1979	1,057	0,891	0,957
1980 a 1985	1,030	0,757	0,910

Fuente: Elaboración propia a partir de la ECV 2011.

posición subordinada de la mujer. Si bien esta situación subsiste en nuestra sociedad ha experimentado paulatinamente cambios hacia la igualdad en un devenir sin retorno en una sociedad democrática. Desde el punto de vista del nivel ocupacional, una mirada sobre las generaciones de nuestros padres y madres, abuelos y abuelas, evidencia esta situación de subordinación cuando comparamos las ocupaciones de hombres y mujeres en términos de homogamia ocupacional (coincidencia de posición en la categoría ocupacional). En este sentido se constata que, a pesar de la atenuación de las diferencias, las desigualdades persisten: la cohorte de nacidos entre 1951 y 1959 muestra una relación de 12 a 1 en la dominancia de la ocupación de los varones sobre las mujeres,

mientras que en la última cohorte esta relación baja al 4,5¹¹.

Por lo tanto, en términos de movilidad ocupacional, cabe esperar un efecto moderado del ajuste del Modelo Integral de Dominancia dado el mayor nivel ocupacional del padre. Veámoslo con el mismo tipo de información que hemos presentado anteriormente.

Evidenciado el ajuste de los modelos que se presenta en la tabla 7, en la tabla 8 se consignan los nuevos valores de *Unidiff*.

Si comparamos los resultados de la tabla 8 con los de la tabla 6 (Modelo Ampliado) concluimos que si bien los valores observados experimentan pequeñas variaciones, se observan las mismas tendencias. El nivel ocupacional de los padres varones sigue marcando de forma importante el origen familiar. En consecuencia se observan las mismas tendencias que en el Modelo Ampliado: los varones mantienen su nivel de rigidez mientras las mujeres experimentan fluidez social creciente.

Como se ilustra en el gráfico 2, frente a la idea de la constancia de la fluidez social que

¹¹ Véase con mayor detalle en el Anexo 4.

TABLA 7. Modelo Integral de Dominancia. Tabla de movilidad entre el origen ocupacional dominante entre padres y madres y el destino ocupacional del hijo según sexo.

Modelo	L ²	Grados de libertad	Sig.	n	log(n)	BIC	Pseudo R ²	Índice de disimilitud	L ² (S) Schwartz	Sig. L ² (S)
VARONES										
Origen, destino y cohorte										
Independencia condicional [O C] [D C]	1.733,6	144	0,000	7.201	8,882	454,61	0,0	17,3%	542,2	0,000
Fluidez constante [O D] [O C] [D C]	122,6	108	0,159	7.201	8,882	-836,66	92,9%	4,1%	111,7	0,384
Unidiff	121,8	105	0,125	7.201	8,882	-810,79	93,0%	4,1%	109,2	0,370
MUJERES										
Origen, destino y cohorte										
Independencia condicional [O C] [D C]	1.140,5	144	0,000	6.986	8,852	-134,21	0,0	13,7%	382,3	0,000
Fluidez constante [O D] [O C] [D C]	121,0	108	0,185	6.986	8,852	-835,02	89,4%	4,1%	111,1	0,400
Unidiff	116,5	105	0,209	6.986	8,852	-812,97	89,8%	4,1%	107,7	0,409
TODOS										
Origen, destino y cohorte										
Independencia condicional [O C] [D C]	2.685,8	144	0,000	14.187	9,560	1.309,15	0,0	14,7%	766,6	0,000
Fluidez constante [O D] [O C] [D C]	160,5	108	0,001	14.187	9,560	-871,96	94,0%	3,1%	120,9	0,187
Unidiff	158,5	105	0,001	14.187	9,560	-845,32	94,1%	3,1%	118,1	0,180

Fuente: Elaboración propia a partir de la ECV 2011.

TABLA 8. *Modelo Integral de Dominancia. Resultados de Unidiff*

Cohorte	Varones	Mujeres	Todos
1951 a 1959	1,000	1,000	1,000
1960 a 1969	1,038	0,882	0,955
1970 a 1979	1,068	0,851	0,972
1980 a 1985	1,042	0,815	0,899

Fuente: Elaboración propia a partir de la ECV 2011.

marcaría el patrón de comportamiento de los varones, el de las mujeres altera esta imagen y revela un comportamiento de mayor fluidez, especialmente en la última cohorte estudiada (1980 a 1985), que obliga a modificar la visión de la sociedad española asentada en la invariancia de la movilidad. Si bien el modelo general de condicionamiento social entre origen y destino, en términos de movilidad relativa, muestra un patrón similar, la mayor fluidez que experimentan las mujeres conlleva que el conjunto de la sociedad haya seguido una senda también de mayor fluidez, contradiciendo los resultados de los análisis centrados en los padres e hijos varones.

CONCLUSIONES

En este trabajo se ha analizado la movilidad social en España actualizando los estudios realizados hasta el momento con los datos de la ECV 2011 y agrega a la mitad femenina de la sociedad, invisibilizada en general en nuestro país y en numerosos análisis internacionales. Los resultados a los que hemos llegado aquí constatan que las conclusiones sobre la movilidad ocupacional se modifican cuando se agrega a las mujeres. En ese sentido podemos discutir la validez de los modelos teóricos de movilidad social que no incluyen a la población total y al mismo tiempo consideramos pertinente revisar el propio procedimiento utilizado para analizar la movilidad absoluta y relativa.

Cabe destacar que en términos cuantitativos el valor agregado de sumar la máxima ocupación de la madre no modifica mucho los resultados, dado que más del 80% de las ocupaciones es aportada por el padre en las cuatro cohortes. Sin embargo, el aporte debe ser valorado en términos cualitativos, es decir, es necesario contemplar la realidad, no solo una parte de ella, una realidad que se ha ido modificando en cuatro décadas en favor de un aumento de la jerarquía ocupacional de la madre.

En este sentido puede afirmarse que el aporte tanto cuantitativo como cualitativo real está en incluir a las hijas junto a las madres en el análisis. Aquí es donde realmente las conclusiones cambian cuando se extrapolan a la población global.

En términos de movilidad absoluta los hallazgos ponen de manifiesto que las mujeres están adquiriendo desde hace décadas un rol importante en el ascenso social y en ganar independencia de su origen social cohorte tras cohorte. No obstante, su situación en la estructura ocupacional está claramente segmentada, ya que mientras los varones están más presentes en mayores niveles ocupacionales y en los trabajos cualificados, las mujeres ocupan sobre todo trabajos no manuales. En consecuencia, se posicionan en categorías más elevadas, del sector servicios en particular, pero también en sectores feminizados urbanos y rurales con categorías no calificadas (Requena *et al.*, 2011: 322).

Por su parte, los varones muestran mayores niveles de reproducción que conducen a una mayor asociación con su origen y una mayor movilidad descendente con el paso de los años. Este comportamiento reafirma hallazgos precedentes sobre que la intensidad del primer impacto industrializador determina la evolución posterior de la movilidad. Esta investigación confirma que es así solo para los varones.

En términos de movilidad relativa las conclusiones obtenidas implican igualmen-

te la necesidad de revisar el modelo de análisis desde el que interpretar la realidad de los cambios sociales en clave de movilidad y desigualdad de oportunidades. La consideración de un modelo integral de toda la sociedad, lejos de limitar los análisis, revela la verdadera naturaleza del objeto de estudio, y ello queda evidenciado en este trabajo al mostrar cómo cambian las conclusiones del análisis convencional. Las mujeres adquieren aquí un protagonismo importante y su inclusión no es un hecho menor: manifiestan una fluidez mayor que los varones. La sociedad española en su conjunto ha experimentado una tendencia no uniforme hacia una mayor fluidez social que revela una nueva imagen de la realidad de los cambios sociales consecuencia de la expansión educativa y del nuevo papel que la mujer ha ido adquiriendo en nuestra sociedad en las últimas décadas.

Estos mismos resultados, flujo constante y variación no uniforme en el tiempo hacia una mayor apertura social, los hemos podido constatar con la Encuesta de Condiciones de Vida de 2005 (Fachelli y López-Roldán, 2013b), y coinciden con las conclusiones de los trabajos de Martínez Celorrio y Marín Saldo (2010, 2012). Si comparamos además los análisis de la ECV de 2005 y 2011 observamos especialmente que se refuerza una tendencia que acentúa el proceso de fluidez a partir de la última cohorte.

En consecuencia, el Modelo Integral de Dominancia evidencia un aumento de la fluidez social que coincidiría con el comportamiento observado en otros países europeos, como el que pusieron de manifiesto en su análisis comparado Breen y colaboradores en la publicación de 2004 *Social Mobility in Europe*. Esta conclusión general no debe hacernos olvidar, no obstante, que a pesar del camino recorrido las diferencias en el acceso a posiciones sociales persisten entre hombres y mujeres en la estratificación social.

En el futuro veremos si los cambios sociales derivados de la incorporación de la mujer a la vida laboral de las nuevas cohortes, en un contexto de expansión de las actividades de servicios, mayores niveles educativos, mayor reparto del tiempo productivo y reproductivo, con pautas de segregación laboral y segmentación del mercado de trabajo, generarán nuevos elementos de cambio en las pautas de movilidad relativa. De momento constatamos que el Modelo Integral de Dominancia, de forma similar al Modelo Ampliado, reproduce mayor fluidez social en el tiempo como resultado de considerar al conjunto de la sociedad.

A partir de estos resultados apuntamos, entre otros, dos aspectos de interés para avanzar en la investigación de la movilidad social. Por un lado, es pertinente interrogarse sobre el efecto que tiene la conceptualización y la consiguiente categorización de las ocupaciones o de las posiciones sociales, sobre todo aquellas que contemplan de forma más precisa y detallada la segregación ocupacional por género y la segmentación del mercado de trabajo. De esta forma se podrían derivar patrones específicos de movilidad de corto y largo recorrido, e incluir en esta perspectiva el concepto de trabajo en sentido amplio, más allá del empleo, como articulación de tiempos y actividades de producción y reproducción (QUIT, 1998; Carrasco *et al.*, 2011). Asimismo planteamos el interés de contrastar y validar la movilidad social incluyendo la población económicamente inactiva para evitar el presupuesto teórico según el cual si una persona no trabaja productivamente, entonces no pertenece a una clase social.

Es importante también tener en cuenta los efectos que la inmigración está teniendo en los procesos de movilidad intergeneracional y profundizar en este aspecto especialmente a la luz de la aparición de evidencias recientes que abonan la tesis de la convergencia en el largo plazo de los inmigrantes en España con los trabajadores autóctonos

(Miguélez *et al.*, 2011, 2012; Martín Artilés *et al.*, 2011; Aysa-Lastra y Cachón-Rodríguez, 2013). Consideramos, pues, de interés indagar en la hipótesis sobre la influencia de la población extranjera en la acentuación de la rigidez masculina y de la fluidez femenina.

BIBLIOGRAFÍA

- Acock, Alan C. y Shan, Wen (1984). «Parental Power and Adolescents' Parental Identification». *Journal of Marriage and the Family*, 46(2): 487-495.
- Aysa-Lastra, María y Cachón-Rodríguez, Lorenzo (2013). «Determinantes de la movilidad ocupacional segmentada de los inmigrantes no comunitarios en España». *Revista Internacional de Sociología*, 71(2): 383-413.
- Beller, Emily (2009). «Bringing Intergenerational Social Mobility Research into the Twenty-first Century: Why Mothers Matter». *American Sociological Review*, 74(4): 507-528.
- Boyd, Carol J. (1989). «Mothers and Daughters: A Discussion of Theory and Research». *Journal of Marriage and the Family*, 51: 291-301.
- Breen, Richard (ed.) (2004). *Social Mobility in Europe*. New York: Oxford University Press.
- Cachón Rodríguez, Lorenzo (1989). *¿Movilidad social o trayectorias de clase?* Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Carabaña, Julio (1999). *Dos estudios sobre movilidad intergeneracional*. Madrid: Fundación Argentaria-Visor.
- Carabaña, Julio (2001). *Más vueltas al tema de la industrialización y la movilidad profesional*. VII Congreso Español de Sociología, Grupo de Trabajo: Estratificación y Movilidad Social. Salamanca.
- Carrasco, Cristina; Borderías, Cristina y Torns, Teresa (eds.) (2011). *El trabajo de cuidados. Historia, teoría y políticas*. Madrid: Los Libros de la Catarata/FUHEM.
- Echevarría, Javier (1999). *La movilidad social en España*. San Sebastián de los Reyes: Istmo.
- Erikson, Robert (1984). «Social Class of Men, Women and Families». *Sociology*, 1(4): 500-514.
- Erikson, Robert; Goldthorpe, John H. y Portocarero, Lucienne (1979). «Intergenerational Class Mobility in Three Western European Societies: England, France and Sweden». *The British Journal of Sociology*, 30(4): 415-441.
- Erikson, Robert y Goldthorpe, John H. (1993). *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. New York: Oxford University Press.
- Fachelli, Sandra (2009). *Nuevo modelo de estratificación social y nuevo instrumento para su medición: el caso argentino*. Universitat Autònoma de Barcelona. Departament de Sociologia. Dipòsit Digital de Documents (en línea). <http://ddd.uab.cat/record/63868?ln=es>, último acceso 8 de mayo de 2014.
- Fachelli, Sandra y López-Roldán, Pedro (2013a). *Análisis de datos estadísticos. Análisis de movilidad social* (en línea). <http://ddd.uab.cat/record/88747>, último acceso 8 de mayo de 2014.
- Fachelli, Sandra y López-Roldán, Pedro (2013b). *¿Somos más móviles? Incluyendo a la mitad invisible*. XI Congreso Español de Sociología, Madrid, 10-12 de julio de 2013 (en línea). <http://www.fesweb.org/uploads/files/modules/congress/11/papers/1923.pdf>.
- Fachelli, Sandra y Planas, Jordi (2011). «Equidad y movilidad intergeneracional de los titulados universitarios catalanes». *Papers. Revista de Sociologia*, 96(4): 1281-1305.
- Featherman, David L.; Jones, F. Lancaster y Hauser, Robert M. (1975). «Assumptions of Mobility Research in the US: The Case of Occupational Status». *Social Science Research*, 4: 329-360.
- Ganzeboom, Harry B. G. y Treiman, Donald J. (2010). *International Stratification and Mobility File: Conversion Tools*. Amsterdam: Department of Social Research Methodology (en línea). <http://www.harryganzeboom.nl/ismf/index.htm>, último acceso 8 de mayo de 2014.
- Ganzeboom, Harry B. G.; Luijckx, Ruud y Treiman, Donald J. (1989). «Intergenerational Class Mobility in Comparative Perspective». *Research in Social Stratification and Mobility*, 8: 3-84.
- Garnsey, Elizabeth (1978). «Women's Work and Theories of Class Stratification». *Sociology*, 12(2): 223-243.
- Goldthorpe, John H. (1983). «Women and Class Analysis: In Defense of the Conventional View». *Sociology*, 17(4): 465-488.
- Grusky, David B. (2008). *Social Stratification. Class, Race, and Gender in Sociological Perspective*. Boulder (Colorado): Westview Press.

- Grusky, David B. y Hauser, Robert M. (1984). «Comparative Social Mobility Revisited: Models of Convergence and Divergence in 16 Countries». *American Sociological Review*, 49(1): 19-39.
- Hauser, Robert M. y Featherman, David L. (1977). *The Process of Stratification: Trends and Analyses*. New York: Academic Press.
- Hout, Michael (1983). *Mobility Tables*. Beverly Hills (CA): Sage Publications.
- Hout, Michael y DiPrete, Thomas A. (2006). «What we Have Learned. RC28's Contributions to Knowledge about Social Stratification». *Research in Social Stratification and Mobility*, 24: 1-20.
- INE (2008). *Transmisión intergeneracional de la pobreza. Resultados basados en el módulo adicional de la Encuesta de Condiciones de Vida 2005* (en línea). http://www.ine.es/daco/daco42/sociales/transmision_g.pdf, último acceso 8 de mayo de 2014.
- INE (2013). *Encuesta de Condiciones de Vida. Metodología* (en línea). http://www.ine.es/daco/daco42/condivi/ecv_metodo.pdf, último acceso 8 de mayo de 2014.
- Jonsson, Jan O.; Grusky, David B.; Di Carlo, Matthew; Pollak, Reinhard y Brinton, Mary C. (2009). «Micro-Class Mobility: Social Reproduction in Four Countries». *American Journal of Sociology*, 114(4): 977-1036.
- Jorrat, J. R. (2008). *Exploraciones sobre movilidad de clases en Argentina: 2003-2004*. Documento de trabajo 52. Buenos Aires: Instituto de Investigaciones Gino Germani, Universidad de Buenos Aires.
- Kerbo, Harold R. (2003). *Estratificación Social y Desigualdad. El conflicto de clase en perspectiva histórica, comparada y global*. Madrid: McGraw-Hill.
- Korupp, Sylvia E.; Ganzeboom, Harry B. G. y Van Der Lippe, Tanja (2002). «Do Mothers Matter? A Comparison of Models of the Influence of Mothers' and Fathers' Educational and Occupational Status on Children's Educational Attainment». *Quality and Quantity*, 36: 17-42.
- Li, Yaojun y Devine, Fiona (2011). «Is Social Mobility Really Declining? Intergenerational Class Mobility in Britain in the 1990s and the 2000s». *Sociological Research Online*, 16(3) 4: 1-25. DOI: 10.5153/sro.2424
- Lipset, Seymour M. y Zetterberg, Hans L. (1959). «Social Mobility in Industrial Societies». En: Lipset, S. M. y Bendix, R. (eds.). *Social Mobility in Industrial Society*. Berkeley: University of California Press.
- Marqués Perales, Ildefonso y Herrera-Usagre, Manuel (2010). «¿Somos más móviles? Nuevas evidencias sobre la movilidad intergeneracional de clase en España en la segunda mitad del siglo XX». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 131: 43-73.
- Martín-Artiles, Antonio; López-Roldán, Pedro y Molina, Óscar (2011). «Movilidad ascendente de la inmigración en España: ¿asimilación o segmentación ocupacional?». *Papers. Revista de Sociologia*, 96(4): 1311-1338.
- Martínez Celorrio, Xavier y Marín Saldo, Antoni (2010). *Educació i mobilitat social a Catalunya*. Barcelona: Fundació Jaume Bofill.
- Martínez Celorrio, Xavier y Marín Saldo, Antoni (2012). «Educación y movilidad social en España». En: Centro de Estudios del Cambio Social. *Informe España 2012*. Madrid: Fundación Encuentro.
- Mayer, Karl Ulrich y Aisenbrey, Silke (2007). «Variations on a Theme: Trends in Social Mobility in (West) Germany for Cohorts Born between 1919 and 1971». En: Scherer, S. et al. (eds.). *From Origin to Destination: Trends and Mechanisms in Social Stratification Research*. Chicago: University of Chicago Press.
- Miguélez, Fausto et al. (2011). «Trayectorias laborales de los inmigrantes en España». Barcelona: Obra Social La Caixa (en línea). http://multimedia.lacaixa.es/lacaixa/ondemand/obrasocial/pdf/Trayectorias_laborales_de_los_inmigrantes_en_Espana.pdf, último acceso 8 de mayo de 2014
- Miguélez, Fausto et al. (2012). «Immigrant Career Paths and Social Structure. The Case of Spain». *Cambio. Rivista sulle trasformazioni sociali*, 11(3): 63-77.
- Navarro, C. J. (1999). «Women and Social Mobility in Rural Spain». *Sociología Ruralis*, 39(2): 222-235.
- Payne, Geoff y Abott, Pamela (1990). *The Social Mobility of Women. Beyond Male Mobility Models*. London: The Falmer Press.
- QUIT (Centre d'Estudis Sociològics sobre la Vida Quotidiana i el Treball) (1998). «Trabajo y Vida Cotidiana. Número monográfico». *Papers. Revista de Sociologia*, 55.
- Requena, Miguel; Radl, Jonas y Salazar, Leire (2011). «Estratificación y clases sociales». En: Centro de

- Estudios del Cambio Social. Informe España 2011. Una interpretación de su realidad social. Madrid: Fundación Encuentro.
- Salido, Olga (2001). *La movilidad ocupacional de las mujeres en España. Por una sociología de la movilidad femenina*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Sørensen, Annemette (1994). «Women, Family and Class». *Annual Review of Sociology*, 20: 27-47.
- Vallet, L.-A. (1999). «Quarante années de mobilité sociale en France. L'évolution de la fluidité sociale à la lumière de modèles récents». *Revue Française de Sociologie*, 40(1): 5-64.
- Vermunt, Jeroen K. (1997). *LEM: A general program for the analysis of categorical data*. Department of Methodology and Statistics, Tilburg University (en línea). <http://members.home.nl/jeroenvermunt/lemfiles/lemfiles.zip>, último acceso 8 de mayo de 2014.
- Xie, Yu (1992). «The Log-Multiplicative Layer Effect Model for Comparing Mobility Tables». *American Journal of Sociology*, 57: 380-395.

RECEPCIÓN: 30/09/2013

REVISIÓN: 21/05/2014

APROBACIÓN: 25/09/2014

ANEXO 1. ADAPTACIÓN DE LA ECV A LA CLASIFICACIÓN DE ERIKSON, GOLDTHORPE Y PORTOCARERO (EGP) SEGÚN LA PROPUESTA DE GANZEBOOM Y TREIMAN

Para elaborar las clases propuestas por EGP se siguen los criterios planteados por Ganzeboom y Treiman, que adaptan el esquema a las clasificaciones internacionales ISCO-88 e ISCO-08. En el caso de la ECV la clasificación de la ocupación de los padres es la ISCO-88 —a dos dígitos— y la ISCO-08 para los entrevistados, también a dos dígitos sin ajustar por supervisión. Los resultados de las cinco clases finales se presentan a continuación.

TABLA A1.1. Ocupación de los hijos según el esquema de clases EGP, 5 categorías

PL051 Ocupación del empleo principal actual o del último empleo principal ISCO08	Destino en 5 categorías					Total
	I+II+III	IVab	IVc+VIIb	V+VI	VIIa	
1 Oficiales de las fuerzas armadas	24	0	0	0	0	24
2 Suboficiales de las fuerzas armadas	69	0	0	0	0	69
3 Otros miembros de las fuerzas armadas	0	0	0	0	64	64
11 Directores ejecutivos, personal directivo de la administración pública y miembro	137	6	0	0	0	143
12 Directores administradores y comerciales	105	2	0	0	0	107
13 Directores y gerentes de producción y operaciones	225	390	0	0	0	615
14 Gerentes de hoteles, restaurantes, comercios y otros servicios	46	297	0	0	0	343
21 Profesionales de las ciencias y de la ingeniería	349	55	0	0	0	404
22 Profesionales de la salud	541	67	0	0	0	608
23 Profesionales de la enseñanza	950	42	0	0	0	992
24 Especialistas en organización de la administración pública y de empresas	228	19	0	0	0	247
25 Profesionales de tecnología de la información y las comunicaciones	91	6	0	0	0	97
26 Profesionales en derecho, en ciencias sociales y culturales	233	84	0	0	0	317
31 Profesionales de las ciencias y la ingeniería de nivel medio	597	54	0	0	0	651
32 Profesionales de nivel medio de la salud	175	6	0	0	0	181
33 Profesionales de nivel medio en operaciones financieras y administrativas	765	105	0	0	0	870
34 Profesionales de nivel medio de servicios jurídicos, sociales, culturales y afín	232	27	0	0	0	259

35	Técnicos de la tecnología de la información y las comunicaciones	141	16	0	0	0	0	157
41	Oficinistas	479	9	0	0	0	0	488
42	Empleados en trato directo con el público	693	23	0	0	0	0	716
43	Empleados contables y encargados del registro de materiales	985	50	0	0	0	0	1035
44	Otro personal de apoyo administrativo	156	1	0	0	0	0	157
51	Trabajadores de los servicios personales	1.164	215	0	0	0	0	1.379
52	Vendedores	1.341	555	0	0	0	0	1.896
53	Trabajadores de los cuidados personales	611	11	0	0	0	0	622
54	Personal de los servicios de protección	184	4	0	0	0	0	188
61	Agricultores y trabajadores calificados de explotaciones agropecuarias con desti	0	0	1.166	0	0	0	1.166
62	Trabajadores forestales calificados, pescadores y cazadores	0	0	105	0	0	0	105
71	Oficiales y operarios de la construcción excluyendo electricistas	0	239	0	1.066	0	0	1.305
72	Oficiales y operarios de la metalurgia, la construcción mecánica y afines	0	60	0	533	0	0	593
73	Artesanos y operarios de las artes gráficas	0	27	0	191	0	0	218
74	Trabajadores especializados en electricidad y la electrotecnología	0	33	0	252	0	0	285
75	Operarios y oficiales de procesamiento de alimentos, de la confección, ebanistas	0	107	0	679	0	0	786
81	Operadores de instalaciones fijas y máquinas	0	22	0	0	0	833	855
82	Ensambladores	0	20	0	0	0	192	212
83	Conductores de vehículos y operadores de equipos pesados móviles	0	172	0	0	0	815	987
91	Limpiadores y asistentes	0	71	0	0	0	1.710	1.781
92	Peones agropecuarios, pesqueros y forestales	0	0	713	0	0	0	713
93	Peones de la minería, la construcción, la industria manufacturera y el transporte	0	31	0	0	0	1.012	1.043
94	Ayudantes de preparación de alimentos	0	14	0	0	0	136	150
95	Vendedores ambulantes de servicios y afines	0	43	0	0	0	58	101
96	Recolectores de desechos y otras ocupaciones elementales	0	3	0	0	0	194	197
	Total	1.0521	2.886	1.984	2.721	5.014	23.126	

Fuente: Elaboración propia a partir de la ECV 2011.

TABLA A1.2. Ocupación de los padres varones según esquema de clases EGP, 5 categorías

PT150new Ocupación principal del padre desagregada	Padres								Total
	I+II	IVab	III	IVc	V+VI	VIIa	VIIb	VIIc	
1 Fuerzas armadas	247	0	0	0	0	0	0	0	247
11 Miembros del poder ejecutivo y de los cuerpos legislativos y personal directivo	20	0	0	0	0	0	0	0	20
12 Directores de empresa	231	0	0	0	0	0	0	0	231
13 Gerentes de empresa	132	915	0	0	0	0	0	0	1.047
21 Profesionales de las ciencias físicas, químicas y matemáticas y de la ingeniería	143	18	0	0	0	0	0	0	161
22 Profesionales de las ciencias biológicas, la medicina y la salud	134	33	0	0	0	0	0	0	167
23 Profesionales de la enseñanza	184	10	0	0	0	0	0	0	194
24 Otros profesionales científicos e intelectuales	127	44	0	0	0	0	0	0	171
31 Técnicos y profesionales de nivel medio de las ciencias físicas y químicas	158	19	0	0	0	0	0	0	177
32 Técnicos y profesionales de nivel medio de las ciencias biológicas, la medicina	39	7	0	0	0	0	0	0	46
33 Maestros e instructores de nivel medio	8	3	0	0	0	0	0	0	11
34 Otros técnicos y profesionales de nivel medio	254	60	0	0	0	0	0	0	314
41 Oficinistas	0	14	652	0	0	0	0	0	666
42 Empleados en trato directo con el público	0	6	200	0	0	0	0	0	206
51 Trabajadores de los servicios personales y de los servicios de protección y seguridad	0	121	551	0	0	0	0	0	672
52 Modelos, vendedores y demostradores	0	154	217	0	0	0	0	0	371
61 Agricultores y trabajadores calificados de explotaciones agropecuarias, forestal	0	0	0	1.316	0	0	1.069	0	2.385
71 Oficiales y operarios de las industrias extractivas y de la construcción	0	314	0	0	1.611	0	0	0	1.925
72 Oficiales y operarios de la metalurgia, la construcción mecánica y afines	0	107	0	0	725	0	0	0	832

73 Mecánicos de precisión, artesanos, operarios de las artes gráficas y afines	0	33	0	0	0	145	0	0	0	178
74 Otros oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios	0	92	0	0	0	264	0	0	0	356
81 Operadores de instalaciones fijas y afines	0	12	0	0	0	0	457	0	0	469
82 Operadores de máquinas y montadores	0	27	0	0	0	0	617	0	0	644
83 Conductores de vehículos y operadores de equipos pesados móviles	0	197	0	0	0	0	780	0	0	977
91 Trabajadores no calificados de ventas y servicios	0	98	0	0	0	0	422	0	0	520
92 Peones agropecuarios, forestales, pesqueros y afines	0	0	0	0	107	0	0	0	691	798
93 Peones de la minería, la construcción, la industria manufacturera y el transporte	0	31	0	0	0	0	1.111	0	0	1.142
TOTAL	1.677	2.315	1.620	1.423	2.745	3.387	1.760	14.927		

Fuente: Elaboración propia a partir de la ECV 2011.

ANEXO 2. ADAPTACIÓN DE LA ECV A LA CLASIFICACIÓN DE ERIKSON, GOLDTHORPE Y PORTOCARERO (EGP) PARA UTILIZAR AMBOS PADRES

Para llevar adelante el procedimiento de construir el máximo nivel ocupacional de los padres se requiere ordenar jerárquicamente las categorías ocupacionales y luego asignar a cada hijo la categoría ocupacional más alta, sea del padre o de la madre (Planas y Fachelli, 2011). Se utiliza la variable ocupacional disponible en la ECV 2011. Se utiliza el esquema de clases EGP y la adaptación de Ganzeboom y Treiman sin ajustar por supervisión. Los resultados en siete categorías se presentan a continuación.

TABLA A2.1. Ocupación de los padres varones según el esquema EGP, 7 categorías

PT150new Ocupación principal del padre desagregada	Padres							Total
	I+II	IVab	III	IVc	V+VI	VIIa	VIIb	
1 Fuerzas armadas	247	0	0	0	0	0	0	247
11 Miembros del poder ejecutivo y de los cuerpos legislativos y personal directivo	20	0	0	0	0	0	0	20
12 Directores de empresa	231	0	0	0	0	0	0	231
13 Gerentes de empresa	132	915	0	0	0	0	0	1.047
21 Profesionales de las ciencias físicas, químicas y matemáticas y de la ingeniería	143	18	0	0	0	0	0	161
22 Profesionales de las ciencias biológicas, la medicina y la salud	134	33	0	0	0	0	0	167
23 Profesionales de la enseñanza	184	10	0	0	0	0	0	194
24 Otros profesionales científicos e intelectuales	127	44	0	0	0	0	0	171
31 Técnicos y profesionales de nivel medio de las ciencias físicas y químicas	158	19	0	0	0	0	0	177
32 Técnicos y profesionales de nivel medio de las ciencias biológicas, la medicina	39	7	0	0	0	0	0	46
33 Maestros e instructores de nivel medio	8	3	0	0	0	0	0	11
34 Otros técnicos y profesionales de nivel medio	254	60	0	0	0	0	0	314
41 Oficinistas	0	14	652	0	0	0	0	666

42 Empleados en trato directo con el público	0	6	200	0	0	0	0	0	0	0	0	206
51 Trabajadores de los servicios personales y de los servicios de protección y seguridad	0	121	551	0	0	0	0	0	0	0	0	672
52 Modelos, vendedores y demostradores	0	154	217	0	0	0	0	0	0	0	0	371
61 Agricultores y trabajadores calificados de explotaciones agropecuarias, forestal	0	0	0	1.316	0	0	0	0	0	0	1.069	2.385
71 Oficiales y operarios de las industrias extractivas y de la construcción	0	314	0	0	1.611	0	0	0	0	0	0	1.925
72 Oficiales y operarios de la metalurgia, la construcción mecánica y afines	0	107	0	0	725	0	0	0	0	0	0	832
73 Mecánicos de precisión, artesanos, operarios de las artes gráficas y afines	0	33	0	0	145	0	0	0	0	0	0	178
74 Otros oficiales, operarios y artesanos de artes mecánicas y de otros oficios	0	92	0	0	264	0	0	0	0	0	0	356
81 Operadores de instalaciones fijas y afines	0	12	0	0	0	457	0	0	0	0	0	469
82 Operadores de máquinas y montadores	0	27	0	0	0	617	0	0	0	0	0	644
83 Conductores de vehículos y operadores de equipos pesados móviles	0	197	0	0	0	780	0	0	0	0	0	977
91 Trabajadores no calificados de ventas y servicios	0	98	0	0	0	422	0	0	0	0	0	520
92 Peones agropecuarios, forestales, pesqueros y afines	0	0	0	107	0	0	0	0	0	691	0	798
93 Peones de la minería, la construcción, la industria manufacturera y el transporte	0	31	0	0	0	1.111	0	0	0	0	0	1.142
TOTAL	1.677	2.315	1.620	1.423	2.745	3.387	1.760	0	0	0	0	14.927

Fuente: Elaboración propia a partir de la ECV 2011.

TABLA A2.2. Ocupación de las madres según el esquema EGP, 7 categorías

PT180new Ocupación principal del madre desagregada	Madres							Total
	I+II	IVab	III	IVc	V+VI	VIIa	VIIb	
1 Fuerzas armadas	3	0	0	0	0	0	0	3
11 Miembros del poder ejecutivo y de los cuerpos legislativos y personal directivo	5	0	0	0	0	0	0	5
12 Directores de empresa	11	0	0	0	0	0	0	11
13 Gerentes de empresa	26	339	0	0	0	0	0	365
21 Profesionales de las ciencias físicas, químicas y matemáticas y de la ingeniería	9	0	0	0	0	0	0	9
22 Profesionales de las ciencias biológicas, la medicina y la salud	106	9	0	0	0	0	0	115
23 Profesionales de la enseñanza	232	3	0	0	0	0	0	235
24 Otros profesionales científicos e intelectuales	32	6	0	0	0	0	0	38
31 Técnicos y profesionales de nivel medio de las ciencias físicas y químicas	5	0	0	0	0	0	0	5
32 Técnicos y profesionales de nivel medio de las ciencias biológicas, la medicina	24	3	0	0	0	0	0	27
33 Maestros e instructores de nivel medio	1	0	0	0	0	0	0	1
34 Otros técnicos y profesionales de nivel medio	86	10	0	0	0	0	0	96
41 Oficinistas	0	5	228	0	0	0	0	233
42 Empleados en trato directo con el público	0	11	98	0	0	0	0	109
51 Trabajadores de los servicios personales y de los servicios de protección y seguridad	0	96	302	0	0	0	0	398
52 Modelos, vendedores y demostradores	0	146	186	0	0	0	0	332
61 Agricultores y trabajadores calificados de explotaciones agropecuarias, forestal	0	0	0	347	0	0	141	488
71 Oficiales y operarios de las industrias extractivas y de la construcción	0	10	0	0	11	0	0	21

ANEXO 3. TABLA DE MOVILIDAD

TABLA A3. *Origen ocupacional dominante de los padres y destino ocupacional del hijo según sexo*

Origen	Destino							Total
	I+II	IVab	III	IVc	V+VI	VIIa	VIIb	
Todos								
I+II	868	236	470	3	64	161	14	1.816
IVab	624	528	644	13	171	359	31	2.370
III	533	171	600	3	133	266	21	1.727
IVc	186	192	283	163	147	289	84	1.344
V+VI	488	256	645	10	410	551	44	2.404
VIIa	573	297	848	13	375	880	75	3.061
VIIb	162	135	296	17	218	399	238	1.465
Total	3.434	1.815	3.786	222	1.518	2.905	507	14.187
Varones								
I+II	436	153	178	2	60	94	8	931
IVab	305	352	170	9	144	187	20	1.187
III	271	97	194	0	116	146	10	834
IVc	87	118	71	128	111	151	45	711
V+VI	261	149	170	6	340	270	27	1.223
VIIa	310	181	224	6	301	470	40	1.532
VIIb	96	90	100	13	164	190	130	783
Total	1.766	1.140	1.107	164	1.236	1.508	280	7.201
Mujeres								
I+II	432	83	292	1	4	67	6	885
IVab	319	176	474	4	27	172	11	1.183
III	262	74	406	3	17	120	11	893
IVc	99	74	212	35	36	138	39	633
V+VI	227	107	475	4	70	281	17	1.181
VIIa	263	116	624	7	74	410	35	1.529
VIIb	66	45	196	4	54	209	108	682
Total	1.668	675	2.679	58	282	1.397	227	6.986

ANEXO 4. HOMOGAMIA OCUPACIONAL DE LOS PADRES

La ECV del 2011 permite analizar la homogamia ocupacional de los padres. El criterio es observar si el padre y la madre tienen igual ocupación o distinta, si es igual hay homogamia, si no se da este fenómeno se verifica si es el padre (dominancia del padre) o la madre (dominancia de la madre) quien tiene mayor nivel ocupacional. Existen varias maneras de cuantificar este fenómeno. Destacamos dos metodologías posibles, en primer lugar tomar en cuenta solo a aquellos entrevistados donde ambos padres declaran ocupación dejando de lado los que no contestan ocupación y los que no están ocupados. La segunda manera resulta de tomar en cuenta todos los entrevistados con al menos uno de los padres ocupados. Del cálculo se eliminan aquellos entrevistados que tengan padre y madre con ocupación desconocida. Esta última metodología es la que hemos seleccionado para analizar la homogamia y es la que presentamos a continuación.

TABLA A4. Homogamia y dominancia ocupacional de padres y madres según cohortes

Homogamia en el hogar	C Cohortes				Total
	1951 a 1959	1960 a 1969	1970 a 1979	1980 a 1985	
Homogamia ocupacional	9,2%	9,1%	11,6%	17,0%	10,9%
Dominancia padre (1)	84,0%	82,9%	76,8%	67,9%	79,4%
Dominancia madre (2)	6,8%	7,9%	11,6%	15,1%	9,7%
Razón de dominancia del padre (1) sobre la madre (2)	12,3	10,5	6,6	4,5	8,2

Fuente: Elaboración propia a partir de la ECV 2011.

Burbujas especulativas y crisis financieras. Una aproximación neofuncionalista

Speculative Bubbles and Financial Crises: A Neo-functional Approach

José María García Blanco

Palabras clave

- Cohesión de grupo
- Crisis económica
- Diferenciación
- Dinero
- Funcionalismo
- Redes sociales
- Sector financiero

Key words

- Group Cohesiveness
- Economic Crisis
- Differentiation
- Money
- Functionalism
- Social Networks
- Financial Sector

Resumen

Si la economía suele enfatizar el papel de las conductas irracionales en la formación de la burbuja especulativa que ha originado la crisis financiera, la sociología realza el de las instituciones y estructuras sociales que sustentan el funcionamiento del sistema financiero, muy particularmente, las densas redes sociales establecidas por las élites financieras, que formarían un círculo socio-culturalmente cerrado y proclive al gregarismo. El presente artículo propone otra interpretación de este supuesto gregarismo, apoyándose en la diferenciación funcional y el impulso que da a la observación interna, de segundo orden. Los mercados modernos son un ejemplo particularmente notable de ello, y muy en especial los financieros, en los que el cierre autorreferencial es particularmente intenso porque lo que allí se negocia es dinero, el medio que soporta la autorreferencia del sistema económico.

Abstract

If economics tends to emphasize the role of irrational behaviour in the formation of the speculative bubble that caused the recent financial crisis, sociology tends to focus on the institutions and social structures that sustain the financial system, particularly the dense social networks formed by financial elites, which function as a socio-culturally closed circle leading to herd behaviour. This article proposes a different interpretation of this supposed herd behaviour, based on functional differentiation and how it fosters internal, second order observation. Modern markets are a particularly striking example of this, and especially financial ones in which self-referential closure is particularly intense, because they trade money, the medium that supports the self-reference of the economic system.

Cómo citar

García Blanco, José M^a (2015). «Burbujas especulativas y crisis financieras. Una aproximación neofuncionalista». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 150: 71-88. (<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.150.71>)

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

José M^a García Blanco: Universidad de Oviedo | jblanco@uniovi.es

LOS ANÁLISIS ECONÓMICOS DE LA CRISIS FINANCIERA: LOS «ANIMAL SPIRITS»¹

Desde la ciencia económica, en mayor o menor medida, las explicaciones de la crisis económica actual suelen apuntar al papel desempeñado por las conductas irracionales, resultantes de factores psicológicos, en la formación de la burbuja financiera que la ha precedido y causado. Esta perspectiva, que probablemente tiene su sistematización más clásica en el libro de Charles P. Kindleberger *Manias, Panics and Crashes: A History of Financial Crises* (1978), es la que ha servido de fundamento a uno de los análisis económicos de más impacto sobre la crisis actual: el libro de Carmen M. Reinhart y Kenneth S. Rogoff *Esta vez es distinto: ocho siglos de necedad financiera* (2011).

Reinhart y Rogoff parten de una clasificación de cuatro grandes tipos de crisis económicas: las de deuda pública, las de tipos de cambio, las de hiperinflación y las de crédito. La actual, como es obvio, pertenece al último tipo (aunque suelen acabar provocando en muchos casos también una del primer tipo).

La crisis de origen crediticio o financiero actual es solo una, si bien la más grave, de las 18 que Reinhart y Rogoff han identificado desde la Segunda Guerra Mundial, todas ellas han ocurrido después de la ruptura del acuerdo de Bretton Woods a comienzos de los años setenta. Con esta ruptura, la actividad financiera se vio progresivamente liberada de muchas de las regulaciones nacionales antes en vigor, así como de buena parte de la supervisión de los bancos centrales, lo que favoreció un rápido e intenso proceso de innovación financiera, que abarca tanto la aparición de novedosos instrumentos finan-

cieros como la entrada en escena de nuevos agentes en el sistema financiero.

El resultado de ello habría sido una expansión acelerada de las actividades financieras, su mayor integración a nivel global y una sofisticación y complejidad crecientes, que dieron origen a unos mercados financieros cada vez más dinámicos e inestables. La economía de los países más desarrollados experimentó, de esta forma, una creciente «financiarización», cuyo mayor exponente fue la economía estadounidense, tal y como han documentado Flügstein y Shin (2004), Davis (2009) y Krippner (2005 y 2012).

En un sistema financiero de escala global y sometido a un acelerado proceso de innovación, que parecía prometer una capacidad desconocida de calcular y controlar los riesgos, así como de generar un constante crecimiento de la liquidez, los actores que en él operan tienden a ser menos prudentes y están más predispuestos a asumir los riesgos de manera agresiva, pues justo en ellos están las mejores oportunidades de alcanzar los máximos beneficios, lo que depararía una conducta que genera una creciente inestabilidad del sistema financiero.

Pero la liberalización de las actividades financieras solo pone las bases para que se produzcan las crisis financieras. Reinhart y Rogoff sostienen que el mecanismo que las dispara es la creencia de que «esta vez es diferente»: cuando precios y beneficios suben sin cesar, suele surgir la creencia de que se trata de un movimiento sin fin, porque en esta ocasión las cosas son realmente distintas.

La tesis de Reinhart y Rogoff, por tanto, es que el factor clave de la crisis ha sido un exceso de confianza. La conducta de los actores en los mercados financieros pareció ignorar el principio básico de que todo lo que sube tiene que bajar. Cuando la burbuja alcanza finalmente estalla, el exceso de confianza se transforma de forma abrupta justo en su opuesto: en una pérdida generalizada de confianza, que genera una crisis crediticia y la correspondiente pérdi-

¹ Este artículo es parte de los resultados del proyecto de investigación «Los Nuevos Objetos-Mundo Sociales (NOMS)», financiado por la ayuda CSO2011-25942 del Ministerio de Economía y Competitividad (Plan Nacional de I + D + i, 2012-2014).

da de la liquidez que antes había inundado el sistema, y de la que el funcionamiento de este se había hecho fuertemente dependiente.

Otro de los análisis más conocidos de la burbuja financiera y la crisis desencadenada por su explosión es el realizado por Robert J. Shiller (2009). En este caso, apoyado directamente en su teorización del papel de los «animal spirits» en la conducta económica en general y la financiera en particular (Shiller y Akerlof, 2009), actualiza lo ya expuesto en trabajos anteriores (Shiller, 2005) sobre las burbujas financieras: son situaciones en que los aumentos de precios alimentan el entusiasmo de los inversores, que a pesar de las dudas sobre el valor real de la inversión se ven atraídos hacia ella, en parte para emular el éxito de otros y en parte por el entusiasmo de la apuesta. Este contagio psicológico promueve, además, un modo de pensar que justifica el aumento de precios. Si se supone que dicho aumento es realista, la participación en la burbuja adopta una apariencia racional. Pero no lo es, pues no tiene en cuenta que las burbujas son fenómenos esencialmente psicosociales.

Ahora bien, como ha señalado Richard Swedberg (2010), este característico proceso de auge y declive financiero no puede analizarse satisfactoriamente sobre fundamentos exclusivamente psicológicos, en términos de conductas «irracionales», de disfunciones generadas por unos «animal spirits» que gobernarían las conductas financieras. Desentrañar las raíces profundas de las crisis financieras requiere, ante todo, un análisis sociológico de la forma de operar de las instituciones y estructuras sociales que sustentan el funcionamiento del sistema financiero.

LA SOCIOLOGÍA ECONÓMICA DE LA BURBUJA FINANCIERA: INSTITUCIONES Y ESTRUCTURAS DE LOS MERCADOS FINANCIEROS

La mayor parte de los trabajos sociológicos sobre la burbuja financiera que ha originado

la actual crisis económica hacen referencia a tres factores fundamentales, recurrentes en la formación de todas las burbujas financieras. El primero es una especie de requisito previo: la existencia de crédito abundante, y por ello barato, que es resultado de un periodo relativamente largo de políticas monetarias expansivas y de la abundancia de ahorro en ciertas partes de la economía. El segundo es la progresiva y activa desregulación de los mercados financieros, que señala a los profesionales de las finanzas la existencia de un margen creciente de libertad para probar los «límites del oportunismo» (Abolafia, 2010: 486). Y el tercero es, justamente, el resultado de esa prueba: el desarrollo de innovaciones financieras que realimentan la liquidez y suelen acarrear una mayor complejidad en el funcionamiento de los mercados financieros y más posibilidades de asimetrías informativas en ellos.

Esta perspectiva, derivada del enfoque institucionalista en sociología económica, nos da una visión de las burbujas y crisis financieras que discrepa en un punto fundamental de la que proporciona el mencionado conductismo económico: unas y otras se originan no por una tendencia congénita del capital financiero hacia la inestabilidad, en buena medida inducida por los «animal spirits», sino cuando se dan las condiciones institucionales adecuadas para el desarrollo y difusión de conductas especulativas.

No se trata tanto, pues, de que, tras periodos largos de crecimiento sostenido, la confianza lleve a los actores financieros a asumir mayores niveles de exposición al riesgo y a ensayar con innovaciones financieras que, a la par que aumentan los beneficios, trastocan las condiciones de estabilidad del sistema, como de que dichas conductas se producen en un contexto sociocultural e institucional que no solo las permite o favorece, sino que directamente las promueve y asegura su difusión a lo largo y ancho del sistema. La definición del mercado y cómo cabe operar eficientemente en él como inversor es

algo que está condicionado por los mapas cognitivos y las restricciones normativas de la actividad inversora que, en cada momento, configuran los actores económicos con mayor relevancia institucional.

El proceso de desregulación financiera, decisivo para la formación de la burbuja financiera, por ejemplo, es visto como resultado de la confluencia de las ideas académicas relativas a la eficiencia de los mercados financieros desregulados —la famosa «hipótesis de la eficiencia de los mercados» (Fama, 1970)— y los intereses de las grandes firmas financieras. Se suele interpretar, así, que las autoridades reguladoras —por lo general procedentes de estos mismos medios académicos y/o profesionales partidarios de la liberalización financiera— permitieron un proceso de innovación financiera que les hizo perder gran parte de su capacidad de control de los mercados financieros, lo que no fue visto como un problema sino más bien todo lo contrario, pues el pensamiento financiero dominante entendía que nadie mejor que los actores financieros conoce el negocio financiero y cómo controlar los riesgos a él asociados². El resultado de ello habría sido un proceso de «privatización de la legitimidad» (Pozner *et al.*, 2010), que se plasmó en niveles crecientes de autorregulación de la actividad financiera.

Fruto de esta desregulación iniciada en los años ochenta, la separación entre banca comercial y de inversión sufrió no ya una erosión sino su práctica desaparición, y en los noventa asistimos al desarrollo de una actividad financiera decisiva para el crecimiento de la burbuja inmobiliario-financiera: la relacionada con los «productos estructurados» que, diseñados por los bancos de inversión,

atrajeron hacia el mercado estadounidense de títulos con base hipotecaria grandes flujos de capital del mundo entero.

Los tiempos en los que la actividad hipotecaria era (relativamente) simple tocaban así a su fin, y con ellos la servidumbre bancaria de tener que anotar en el balance general unos activos «ilíquidos» —debido a la dificultad de transmitir la singularizada información local en la que el crédito hipotecario está basado—. Una vez que los productos estructurados permitían vender hipotecas en lotes a los inversores financieros, los bancos pasaron de ser prestamistas a ser originadores. La agrupación de miles de hipotecas y la posterior emisión de títulos contra el flujo de caja originado de forma conjunta por los correspondientes pagos hipotecarios permitió que, en vez de tener una hipoteca residencial ilíquida en sus balances, los bancos pudieran poner a disposición de los inversores un producto líquido y más diversificado.

La titulización de deuda hipotecaria para ser vendida a inversores permitió a los bancos recuperar un capital que podían invertir en nuevas hipotecas. De forma casi automática, la actividad originadora se convirtió en un negocio diferenciado. Los agentes hipotecarios transmitían las hipotecas que originaban a los bancos, que los empaquetaban en lotes, los titulizaban y los transmitían a su vez a los inversores, generando así volúmenes crecientes de negocio financiero.

Cuando en 2003 el mercado estadounidense de títulos con garantía hipotecaria de buena calidad parecía agotarse, pero la demanda potencial de títulos con respaldo hipotecario era muy alta, debido a la abundancia de capital en la economía mundial, los proveedores de crédito hipotecario y los emisores de dichos títulos buscaron nuevas oportunidades de realimentar la actividad titulizadora. Esto dio origen a una nueva fase de expansión, basada en el crecimiento desmesurado de las hipotecas de baja calidad, concedidas a personas con malos historiales

² Ejemplo paradigmático de este planteamiento son las ya famosas palabras Alan Greenspan (2009), ex presidente de la Reserva: «el interés propio de los propietarios y directivos de las entidades financieras llevaría a mantener una protección suficiente contra la insolvencia mediante el control y la gestión activas del capital y las posiciones de riesgo de sus empresas».

crediticios y reducida capacidad de realizar pagos iniciales, lo que originó un rápido crecimiento de diversas formas no convencionales de crédito (Fligstein y Goldstein, 2010).

Este nuevo impulso, preñado de riesgos, como se ha podido comprobar después, fue posible porque todos los actores participantes en el mercado hicieron el mismo tipo de suposiciones sobre el nivel de riesgo de estos créditos, y en consecuencia de los títulos que se construyeron a partir de ellos: mientras siguieran creciendo los precios de la vivienda —como lo venían haciendo, de forma sostenida, desde 1990— y los tipos de interés se mantuvieran bajos, el riesgo era reducido. Además de las posibilidades de refinanciación, si el hipotecado no cumplía con los pagos comprometidos estaba como salvaguarda una propiedad ejecutable cuyo precio se esperaba que fuese en aumento.

En relación con esta deriva del mercado de títulos con garantía hipotecaria aparece en los estudios sociológicos de la crisis financiera también el análisis y la crítica de otra institución financiera que ha sido clave para la creciente autorregulación de los mercados financieros: las agencias de calificación de riesgos.

Históricamente, estas agencias se habían dedicado a la calificación de títulos de deuda corporativa y pública, mediante la evaluación de la solvencia del emisor de los mismos. Lógicamente, una buena calificación por parte de estas agencias significa tener que pagar retribuciones menores a los compradores de los títulos. A ello hay que añadir que diferentes regulaciones financieras han venido utilizando estas calificaciones; por ejemplo, para determinar las reservas de capital que deben mantener los bancos a efectos de cubrir potenciales pérdidas, o para limitar las inversiones que compañías de seguros o fondos de pensiones pueden hacer (reduciendo el riesgo especulativo de las mismas).

Proporcionando esta información, tan relevante para la toma de decisiones de inver-

sión, las agencias de calificación de riesgos se convirtieron en una pieza fundamental del entramado institucional de los mercados de deuda hipotecaria, aunque no por ello libre de problemas. El primero al que suele hacerse referencia a la hora de analizar el papel desempeñado por las agencias de calificación de riesgos en la formación de la burbuja inmobiliario-financiera es que están sometidas a un conflicto de interés, ya que sus servicios son pagados por las entidades que emiten los títulos cuyos riesgos deben calificar. Sin embargo, como señalan Fligstein y Goldstein (2010), durante mucho tiempo, el desempeño de las agencias ha sido razonablemente bueno, pues la probabilidad de impagos de los títulos con la máxima calificación (la famosa «triple A») ha sido baja, mientras que la de los títulos de más baja calificación (los no menos famosos «bonos basura») ha sido alta.

Pero cuando los originadores de hipotecas ya no tenían que quedarse con sus préstamos, lo que reducía notablemente el incentivo para seguir siendo prestamistas precavidos, las agencias de calificación debieron hacer frente a la tarea de calificar unos productos más arriesgados y complejos, que representaba para ellas una importante y creciente fuente de ingresos y para los inversores una fuente decisiva de información a la hora de tomar sus decisiones, dada su natural falta de conocimiento detallado acerca de los tomadores de hipotecas que tiene una determinada entidad originadora de hipotecas.

La mayor complejidad y riesgo de los nuevos productos financieros vinculados a la inversión inmobiliaria derivan de que su confección implica sucesivas agrupaciones y segmentaciones a medida, que alejaban aún más al inversor de los activos subyacentes y aumentaban la dificultad de conocer su valor. Pensemos, por ejemplo, que a los títulos de deuda con respaldo hipotecario se les dio una nueva vuelta de tuerca creando obligaciones de garantía subsidiaria, conocidos

como CDO (Collateralized Debt Obligations), que implican el establecimiento de escalones o tramos con prioridades diferentes sobre el flujo de caja generado por dichos títulos. Mediante estas obligaciones, las entidades bancarias conseguían emitir títulos con una calificación más alta a partir del mismo conjunto de hipotecas residenciales subyacentes, lo que facilitaba atraer más inversiones y percibir primas mayores. Esta obra de ingeniería financiera, que transformaba títulos con calificaciones medias en otros con calificaciones por lo general altas, fue especialmente notable cuando las entidades emisoras consiguieron transformar hipotecas de baja calidad (las famosas «subprime») en CDO con calificaciones «triple A». Incluso algunos bancos crearon los «CDO reflexivos» (*CDO²*); es decir, aplicaron a los CDOs la operación CDO, de forma que los flujos de caja de los CDO primarios eran divididos en tramos con diferente prioridad y destinados a los «reflexivos»³.

Estos nuevos instrumentos representaron un desafío para las agencias. Como señala Carruthers (2009), mientras que para calificar sus productos tradicionales las agencias disponían de series de datos muy amplias, para estimar la probabilidad de impagos de estos nuevos productos los datos eran insuficientes, al abarcar solo un reducido y atípico periodo (caracterizado por una dinámica alcista), en especial para las hipotecas de baja calidad. De esta manera, en cuanto los precios de la vivienda empezaron a bajar, los impagos de hipotecas de baja calidad alcanzaron niveles muy superiores a

los que podían esperarse a partir de las calificaciones de riesgos otorgadas por las agencias.

A ello debe añadirse que, siguiendo sus estructuras y rutinas organizativas, las agencias de calificación no fueron capaces de aplicar sistemas de calificación adecuados a las características de estos nuevos y complejos productos financieros (MacKenzie, 2011; Rona-Tas y Hiss, 2010), cuyas estimaciones de insolvencia son en algunos casos —particularmente los CDO— muy sensibles a los errores de estimación de las probabilidades de insolvencia en los créditos que les sirven de activo subyacente.

De esta forma, conforme crecía el volumen de créditos hipotecarios de baja calidad, también lo hacía su calificación promedio, lo que dio origen a una tendencia a producir títulos de alta calificación a partir de deuda hipotecaria de baja calidad, es decir, se produjo una creciente sobrecalificación, que alcanzó sus cotas más altas, lógicamente, entre 2005 y 2007, los años de esplendor del mercado de hipotecas «subprime» (Fligstein y Goldstein, 2010: 47 ss.).

Si tomamos en conjunto todos estos aspectos, puede decirse que la explicación sociológica dominante de la formación de la burbuja financiero-inmobiliaria y su posterior explosión apunta ante todo a los intereses y relaciones de poder que configuraron las creencias, saberes, reglas y marcos organizativos de la actividad financiera de un modo tal que, como concluye MacKenzie (2011: 1823), la titulización de hipotecas abandonó su lógica tradicional de titularizar para prestar, sustituyéndola por justo la opuesta: prestar para titularizar; un giro radical que permitió a los actores financieros con más relevancia institucional capturar enormes beneficios.

Ahora bien, esta transformación de la lógica de mercado y la dinámica especulativa que produce no pueden entenderse adecuadamente mediante la sola referencia a un desarrollo institucional perverso. Porque

³ Para no hacer excesivamente prolija y densa la exposición, prescindo de los derivados crediticios importados al campo de los títulos con respaldo hipotecario, como los Credit Default Swaps (CDS) relativos a títulos con respaldo hipotecario, los CDO sintéticos (CDS de CDO) o los índices de crédito negociables, todos ellos instrumentos de protección ante los riesgos de los títulos con garantía hipotecaria directa o indirecta, pero que acabaron magnificando dichos riesgos. Sobre ellos y su efecto perverso, véase MacKenzie (2011: 1824 ss.).

¿cómo es posible que este tenga lugar? Es decir, ¿cómo es posible que en un sistema tan crucial para la economía y la sociedad moderna, como es el financiero, se originen desarrollos institucionales que tengan consecuencias tan negativas? La mayor parte de los estudios sociológicos remiten a la estructura social que subyace a las formas típicas de toma de decisiones por parte de los actores financieros con relevancia institucional, o sea, la élite financiera.

La escala global en la que operan los mercados financieros actualmente y las comunicaciones electrónicas, que permiten conectar de forma instantánea a actores financieros a lo largo y ancho del mundo, no habrían eliminado la importancia de las concentraciones masivas de recursos materiales, sino que más bien habrían reconfigurado la interacción entre fijación e hipermovilidad del capital. De esta forma, cuando la globalización y las propiedades de las nuevas tecnologías electrónicas parecían augurar la desaparición de las economías de aglomeración, la compleja administración que requiere la interacción entre fijación e hipermovilidad del capital habría venido a reforzar la ventaja competitiva de los centros financieros mundiales, ya que es en ellos donde se concentra la combinación de recursos y talentos necesaria para dicha administración. En pocas palabras, las comunicaciones electrónicas y la globalización financiera han aumentado la complejidad de los mercados financieros, pero también su dependencia de diversos tipos de recursos y condiciones concentrados en los centros financieros mundiales (Sassen, 2005).

En dichos centros, la élite financiera diseña unas políticas organizativas y unas innovaciones que se difunden rápida y generalizadamente en el mundo financiero. Esto sería posible porque el sistema financiero es un conjunto de mercados con un reducido número de actores que buscan estar presentes en todos los ámbitos de negocio financiero y se conocen mutuamente, se observan unos a

otros e imitan sus movimientos (Fligstein y Goldstein, 2010). O sea, el mundo de las altas finanzas sería un auténtico *small world* (Carruthers, 2009): al compartir personal, localización y auditores externos, manejar la misma información, experimentar las mismas presiones competitivas y, por tanto, las mismas tendencias isomórficas, la élite financiera desarrolla las mismas estrategias y tiende a dejar de lado las consideraciones que podrían avisar del carácter disfuncional de las innovaciones que adoptan. De esta forma, si una política, un nuevo producto o un nuevo sistema de gestión parecen funcionar bien, otros lo imitarán de inmediato, pues las sólidas y compactas interrelaciones dentro de la élite dificultan la resistencia a las innovaciones, cuando otros ya las han adoptado y parecen funcionar. Incluso cuando las innovaciones no son tan exitosas, este tipo de orientación tiene sus ventajas: los errores son más tolerables cuando todos los que forman el grupo de referencia estaban cometiéndolos. A ello habría que añadir la tendencia de organizaciones y profesiones financieras a seleccionar individuos socialmente similares, lo que asegura el cierre reproductivo de la élite financiera.

Podemos decir, por tanto, que un elemento explicativo fundamental de la formación de la burbuja especulativa que ha desembocado en la crisis financiera son las redes sociales y conexiones personales establecidas por las élites financieras, que configuran un mundo social y culturalmente cerrado, que fomenta el gregarismo.

Ahora bien, para explicar estas isomorfías, que subyacen a la sucesión de fases de expansión eufórica y de contracción depresiva, ¿es lo más adecuado, sociológicamente hablando, apuntar hacia una especie de deriva estructural patológica hacia el gregarismo de un «small world» de relaciones sociales cerradas?

Desde mi punto de vista, no. Las tendencias isomórficas de organizaciones y decisiones financieras que sustentan la dinámica

del sistema financiero pueden ser mejor entendidas y explicadas si se ponen en conexión con la tendencia general de la estructura de la sociedad moderna avanzada hacia la diferenciación funcional.

En una economía funcionalmente diferenciada, el mercado opera como un dispositivo de conexión social que permite a quienes en él concurren observar, de forma más o menos distorsionada (dependiendo del grado de la completitud de la información obtenible), la imagen de las conductas propias y ajenas. Un dispositivo de comunicación de esta índole facilita la transformación reflexiva de una complejidad social indeterminada en complejidad determinable, en la medida que, relacionando observaciones entre sí, abre la posibilidad de efectuar un cálculo bajo condiciones de interdependencia (para ser exactos, deberíamos hablar de una «múltiple contingencia de segundo orden»).

La habitual coincidencia de economistas y sociólogos en postular el mercado como dispositivo conector de la variedad y determinación de las posibilidades de acción y decisión, al focalizarse en las operaciones más que en las observaciones como soporte de los mercados, enfatiza que el cálculo de mercado relaciona las selecciones de los agentes para llegar a una decisión (o a la determinación de una acción), pero deja de lado que el mercado, al relacionar las observaciones mismas, hace posible la automática reproducción de las interdependencias en un plano observacional, y con ella la de sus correspondientes nuevas cargas sorpresivas. Incluso en el caso de la teorización (económica) que más realza el componente observacional de la interacción mercantil, la teoría de las expectativas racionales, al emplear un modelo trivial (mecánico) de racionalidad, tampoco es capaz de captar adecuadamente este carácter de reductor y regenerador de complejidad que tiene la selección de decisiones y acciones sobre la base de expectativas reflexivas —o sea, de expectativas relativas a expectativas.

Este típico doble sentido de las selecciones de mercado —el que su forma de reducir complejidad produce nueva complejidad— es, de algún modo, la razón de fondo de lo que podríamos llamar el «enigma» del mercado como dispositivo de comunicación, puesto que la posibilidad de alcanzar algún tipo de estabilidad, *siempre transitoria*, la alcanzan los mercados solo mediante la recursividad observacional.

UN ENFOQUE SOCIOLÓGICO ALTERNATIVO: DIFERENCIACIÓN FUNCIONAL DE LA ECONOMÍA Y REFLEXIVIDAD FINANCIERA

La actividad económica existe en todas las sociedades, porque toda formación social tiene que articular una solución al problema económico por excelencia: el acceso a recursos que son escasos. Pero solo la sociedad moderna ha organizado una forma de tratamiento de este problema diferenciando un sistema funcional especializado para la actividad económica.

Tanto la teoría económica como la social suelen concebir ese sistema como un dispositivo de encuentro entre la producción y el consumo, que tendría en el mercado una de sus instituciones fundamentales. Sin embargo, este punto de vista es insuficiente para dar cuenta de cómo es estructuralmente posible la diferenciación de dicho sistema.

En primer lugar, es preciso aclarar qué se entiende por mercado cuando se habla de la economía moderna como una economía de mercado. Como señaló en su día Polanyi (1976), el mercado no significa la mera existencia de operaciones comerciales o la extensión del uso del dinero, ya que muchas operaciones comerciales y diversas formas de empleo del dinero son independientes del mercado, pues en términos generales es posible realizar y aceptar pagos en dinero sin que estos tengan como inspiración y respaldo un sistema generalizado de intercambio.

Del mercado en sentido estricto solo se puede hablar si el dinero no atiende ya ante todo a la adquisición puntual de bienes, sino para la búsqueda y el cálculo del beneficio; es decir, si, en conexión con el dinero, no se trata tanto de la situación presente como de la orientación hacia el futuro, con el objetivo de aprovechar las posibilidades inestables y continuamente cambiantes de obtener ganancias. El elemento central del mercado como institución no es otro, pues, que la posibilidad que abre de anticipar transacciones futuras, que se traducen en ganancias o pérdidas. El funcionamiento pleno del mercado, en consecuencia, representa el paso de un orden económico basado en la orientación hacia la estabilidad a otro basado en la orientación por la inestabilidad.

En segundo lugar, la diferenciación funcional de un sistema económico de la sociedad en forma de una economía de mercado precisa de una acción económica apoyada estructuralmente en el dinero, y por tanto sistemáticamente orientada por la realización de pagos en dinero. Solo así, sobre la base de distinciones específicamente relativas al uso del dinero (pagar/no pagar, precio alto/precio bajo, etc.), es posible la diferenciación de un sistema en el que se ordenan en función de los pagos toda otra serie de acciones que no consisten en realizar actos de pago.

Es muy habitual que en la concepción sociológica dominante de la economía se presente la función del dinero de una forma limitada, acorde con la idea que proyecta de la economía: como el medio que hace posible una generalización objetiva, temporal y social de las posibilidades de intercambio entre productores y consumidores. Al ampliar en estos tres sentidos fundamentales de la acción y la experiencia humanas las posibilidades de intercambio, se dice también que el dinero aumenta el espectro de elecciones posibles para los actores económicos, y con ello el carácter selectivo y arriesgado de toda concreta decisión.

Decir que esta interpretación de la función social del dinero en la sociedad moderna es insuficiente no significa decir que sea errónea, sino que no basta para dar cuenta de la diferenciación y organización funcional de la economía moderna. La diferenciación de un sistema funcional de la sociedad requiere la constitución de un dispositivo especial de conexión referencial para todas las operaciones del correspondiente sistema. Esto significa que, sea lo que sea aquello que realizan, las operaciones económicas tienen que contribuir siempre a la reproducción de la economía. Obviamente, esta orientación autorreferencial es solo posible en combinación con la referencia externa, porque la diferenciación y la autonomía funcionales de un sistema solo pueden realizarse como apertura al exterior.

En el ámbito económico, el dinero es justo el medio que proporciona esta posibilidad, pues bien puede decirse de él que es autorreferencia económica instituida (Luhmann, 1988: 16): no tiene un valor propio y agota su sentido en la referencia a la economía, el sistema que él hace posible pero que a la vez condiciona su uso. Como las operaciones económicas elementales tienen que ser acompañadas por transferencias materiales o contables de dinero, todas ellas quedan estructuralmente ligadas a la mencionada simultaneidad de referencia interna y externa, que se condicionan mutuamente.

Solo gracias a este insoslayable acoplamiento de referencia interna y externa la economía puede diferenciarse como sistema: la producción es economía solo si genera costes; el consumo, si origina gasto de dinero; y el intercambio, en consecuencia, solo si origina pagos recíprocos. Costes, gastos y expectativas de pagos recíprocos condicionan entonces si, en qué medida y cómo se producen bienes y servicios, y se atienden con ellos necesidades y deseos en la economía (e incluso se generan), asegurando así un cierre sistémico que determina el modo y

manera en que se abre a su exterior, a sus diferentes ambientes.

En este marco analítico, la economía aparece, desde el punto de vista operativo, como un sistema cuyos elementos últimos (operaciones fundamentales) son los pagos. Como cualquier acción, los pagos son acontecimientos temporales (eventos), por lo que su sistema ha de proporcionarles la oportunidad de su continua reproducción. Con esto no se hace referencia a una genérica capacidad de pago, resultante de la posesión de medios líquidos, sino de la motivación concreta a realizar pagos. Esta motivación no tiene que ser asegurada —o al menos no solo— psicológica y/o físicamente, sino por parte del mismo sistema económico, para lo cual este ha de ser capaz de poner en marcha sus propios dispositivos de condicionamiento de los pagos, el principal de los cuales son los precios⁴.

Pero más allá de esto, los pagos tienen algunas peculiaridades, que los diferencian de las operaciones elementales a través de las que se constituyen y funcionan otros sistemas funcionales. Para su reproducción es de primera importancia una inevitable pérdida de información. Las necesidades que pueden satisfacerse pagando dinero no precisan ser objeto ni de aclaración ni de fundamentación, así como tampoco es necesario aclarar

de dónde procede el dinero con que se paga. En este sentido, el dinero es una fuerza de desestabilización social de una potencia enorme, pues corta gran cantidad de posibles vínculos interactivos, para que pueda hacerse efectiva la diferenciación de la economía. La contrapartida de esta pérdida de información general son las ganancias informativas de orden estrictamente económico que ella misma permite: en virtud de los precios, un actor económico puede informarse sobre las expectativas de pago; es decir, puede observar cómo observan otros el mercado, y muy especialmente puede descubrir tendencias del mercado a partir de los cambios que han experimentado los precios.

Vista la economía desde esta perspectiva, el centro de gravedad de su interpretación sociológica se desplaza desde la producción, el consumo y su conexión mediante el intercambio hacia la actividad financiera, puesto que son las instituciones financieras las encargadas de proporcionar a los agentes económicos algo decisivo para su actividad: la capacidad de pago —tanto cuando no disponen de medios propios con que realizar sus actividades como cuando prefieren mantener sus inversiones y no hacerlas líquidas para disponer de los medios correspondientes—. Disponer de un sistema financiero suficientemente desarrollado, capaz de proporcionar liquidez al sistema económico, es además imprescindible para que las operaciones económicas puedan darse a una escala que haga posible la diferenciación de mercados y la producción para ellos, en vez de para el autoconsumo. Es por ello que la función del subsistema financiero puede interpretarse como una condensación de la propia del sistema económico (Luhmann, 1991: 193).

Generar liquidez significa procurar un ajuste en el tiempo entre el potencial sistémico y la efectiva capacidad de pago de los actores, que se realiza mediante una forma de estipulación actual de los pagos futuros que permite efectuar pagos ya en el presen-

⁴ Esto significa que la contribución esencial de los precios a la constitución y funcionamiento del sistema es proporcionar información sobre los pagos que cabe esperar como contraprestación por acceder a recursos escasos. Puestos en esta conexión, representan ante todo un medio de discriminación imprescindible para la observación que sustenta los procesos de interacción económica: dado un precio, y observado si se paga o no, es posible obtener información acerca de cómo observan otros actores el mercado. Los precios, pues, son también precios para otros, hechos sociales. Pero esta ampliación del campo de observación no cambia en nada el hecho de que lo principal es si un precio determinado es pagado o no y, eventualmente, si esto cambia de un día para otro o si lo hace cuando el precio se modifica. Cualquier otro aspecto tiene que ser traducido a variaciones de precios, que por eso son constitutivamente inestables. Véase Luhmann (1988: 13 ss.).

te. Esto no solo significa que los prestamistas suelen dar a los compromisos de pago de los prestatarios una forma susceptible de hacerse líquida ya al realizarse el préstamo, sino también y sobre todo que las organizaciones financieras obtienen dinero para a su vez prestarlo a terceros en la confianza de que, si entre tanto les surgen problemas de liquidez, podrán resolverlos recurriendo a otras organizaciones financieras —por ejemplo, en el mercado interbancario.

Mediante esta forma básica de actividad financiera, el sistema lleva a cabo un ajuste y distribución de los riesgos económicos, además de señalar que puede combinarse una elevada exposición al riesgo con mayores —y más arriesgadas— oportunidades de beneficio. A ello debe añadirse que, además de gestionar sus propios riesgos, las organizaciones financieras asumen también tareas de asesoramiento, con las que dosifican la colocación de fondos de acuerdo con la actitud ante el riesgo o la capacidad de procesar información financiera de sus clientes.

Al asumir esta posición y esta función, las organizaciones financieras convierten en la sustancia de su negocio la gestión de los riesgos que se acumulan en el sistema económico (Baecker, 1991), y que fluyen a él desde las más diversas esferas sociales bajo el supuesto de que allí pueden ser asegurados asumiendo los correspondientes costes. Con su integración en un subsistema diferenciado de la economía (el sistema financiero), las organizaciones financieras abren al actor económico la posibilidad de observar a los otros, y mediante ellos también a sí mismo, a través del específico prisma del riesgo. Para los actores financieros, las operaciones llevadas a efecto por otros actores económicos son relevantes, ante todo, en términos de riesgo; es decir, del riesgo financiero que les reporta, el cual depende, entre otras cosas, de cuán arriesgadas sean las operaciones de los otros, cómo observan el mercado y cómo son observados por otros actores. Esto significa que en el ámbito del sistema

financiero, el riesgo económico se hace reflexivo, autorreferencial (Baecker, 1991: 108 ss.). Como consecuencia de ello, las operaciones realizadas por los actores financieros son siempre valoradas como operaciones de riesgo, no seguras. Ni siquiera sus dispositivos de gestión de riesgos pueden garantizarles la seguridad, sino todo lo más la mejor gestión posible de la incertidumbre. De ahí que su negocio con los riesgos consista solo en una transformación de los originarios en otros con diferente hechura o soportados por diferentes agentes, pero nunca en la conversión del riesgo en seguridad (Luhmann, 1991: 197).

El riesgo económico no lo es en virtud de alguna propiedad característica de ciertos riesgos, que cabría diferenciar así de otros, pues prácticamente cualquier riesgo es susceptible de convertirse en económico. De forma muy sumaria, puede decirse que esta conversión se produce en cuanto algún riesgo es puesto en relación con diferencias temporales en el uso del dinero. Esto significa que un riesgo es —o se convierte en— económico cuando se torna objeto principal de observación el posible incumplimiento de expectativas de pago, lo que impone, entre otras cosas, una reducción del abanico de consecuencias a contabilizar —o sea, la externalización de costes de la que habla el análisis económico.

La definición de este tipo de riesgo es posible gracias a las propiedades características del dinero como medio de interacción social. El dinero puede ser fraccionado y agrupado discrecionalmente: grandes cantidades de dinero pueden descomponerse en cantidades menores y ser así asignadas para múltiples fines o entregadas a múltiples destinatarios; pequeñas cantidades pueden ser acumuladas hasta formar un capital o reunirse con otras pequeñas cantidades formando un fondo colectivo de capital. Al hacerlo no se gana ni se pierde nada que no pueda ser traducido a una cantidad y no pueda controlarse con ayuda del correspondiente balance

o presupuesto. Esto significa que una cantidad de dinero determinada no tiene cualidades holísticas, que puedan ganarse o perderse, más allá de la capacidad adquisitiva agregada o de la capacidad de acceder al crédito que proporcione.

Este reduccionismo cuantitativo es lo que permite al dinero alcanzar un alto grado de abstracción en relación con las características de las situaciones en las que se usa, los motivos para emplearlo, las contraprestaciones que en el acto de una transacción se entregan a cambio de un pago con dinero, etc. Gracias a ello, el dinero se regenera en cada transacción, quedando liberado para un nuevo uso; es decir, opera sin memoria.

Apoiada en estas propiedades del dinero, la economía se convierte en un gigantesco intercambiador de riesgos, lo que no quiere decir que el riesgo pueda fluir constante e irrestrictamente hacia riesgos de un formato reducido, específicos de un objeto, como ocurre en la compraventa de bienes usados, brillantemente analizada por Akerlof (1970). En una economía de mercado, dinariamente integrada, hay un riesgo residual y central: el de no poder regenerar la capacidad de pago. Incluso en el caso de que se regenera puede suceder que el dinero pierda luego valor, con lo que el riesgo se origina no por haber gastado dinero, sino por haberlo aceptado. En ambos casos se trata de un riesgo inherente a la circulación del dinero, al que la economía responde con la deflación y la inflación, que bien pueden considerarse reacciones inmunitarias de la economía a un exceso de riesgo (Luhmann, 1991: 189), si bien su efecto no es neutral, sino más bien intensificador del problema que las origina: bajo condiciones deflacionistas, quien tiene dinero tiende a no gastar o a aplazar el gasto, lo que deprime aún más los precios; bajo condiciones inflacionistas, quien tiene dinero tiende a gastarlo de inmediato, y así contribuye a realimentar el crecimiento de los precios. Estos efectos reforzadores, sin embargo, no representan un riesgo que corra por

cuenta de quien entrega o recibe dinero, sino que se instalan en un nivel más elevado de agregación como un peligro, a través del cual la economía se confronta consigo misma. Puede decirse, en este sentido, que la economía tiende a transformar en autoame-naza los riesgos masivos que de forma ininterrumpida fluyen a ella⁵.

Es en este contexto donde hay que tomar en consideración las condiciones del cálculo de riesgos por parte de los agentes económicos, en particular los financieros. A primera vista se trata, como es obvio, de una ponderación de oportunidades y riesgos. A este respecto, y como podemos observar hoy, los eventuales problemas de liquidez parecen operar como una especie de umbral catastrófico, en cuyas intermediaciones nadie está dispuesto a asumir riesgos. En contrapartida, la competencia funciona como incentivador de la disposición a asumirlos, so pena de ver reducirse el volumen de negocio o, en última instancia, quedar fuera del mercado. Formalmente, estos casos pueden ser abordados también por el cálculo de riesgos, si se contempla el verse fuera del mercado como un riesgo a evitar, derivado de la aversión del riesgo. Pero la configuración del problema es en realidad otra: el riesgo de la pérdida de cuota de mercado o de quedar fuera de él es una consecuencia casi inevitable de la aversión al riesgo, y el problema, considerado en su conjunto, es resultado no tanto de un análisis y eventual estimación errónea de, por ejemplo, la solvencia de un deudor, sino de la observación del mercado; es decir, de una observación de la concurrencia.

⁵ Diferencio riesgo de peligro, siguiendo a Niklas Luhmann (1991: 30 s.), en el sentido de que el término riesgo debe ser reservado para aquellos casos en los que posibles daños futuros son consecuencia de una decisión, y por tanto imputables a ella y quien la ha tomado, mientras que de peligro hablo para referirme a aquellos otros casos en los que los eventuales daños son vistos como causados externamente, y por ello como imputables al entorno.

Como con la inflación y la deflación, nos encontramos aquí con un efecto estructural propio de los sistemas extremadamente complejos, y por ello opacos para sí mismos. En ellos, las operaciones se apoyan de forma creciente en la observación de observaciones. Es así, por ejemplo, que en el ámbito de la ciencia se impone la orientación por las publicaciones, cuyo riesgo se legitima mediante los índices de impacto; o en el caso de la política, la orientación de los actores políticos por la observación de la política a través de la opinión pública, legitimando su riesgo mediante la demoscopia política. En el caso de la economía, el análisis directo del riesgo de la situación es sustituido por la observación de otros observadores, de forma que si evidencia una predisposición generalizada a la asunción de mayores riesgos hay que elegir entre sumarse a la tendencia o asumir las posibles consecuencias de suscribirse a ella.

Esta disposición estructural hacia la observación de segundo orden no es un rasgo exclusivo de los mercados financieros, debido a que en ellos los precios varían en virtud de suposiciones acerca de las variaciones futuras de los precios. También opera en los mercados «normales», en los que los precios se supone que oscilan como reacción a variaciones efectivas de la oferta y la demanda. Porque, ¿qué es lo que ven los productores y consumidores, en general, cuando observan el mercado? En el primer caso, a los competidores; en el segundo, a otros consumiendo. En el caso de la producción, los motivos de una eventual demanda no son como tales relevantes para organizar la oferta, sino solo en conexión con un determinado volumen de producto y ventas. Los motivos de la demanda son impenetrables y, al intentar desentrañarlos, reflejan la observación hacia la propia oferta. Lo que se observa desde el lado de la oferta cuando se observa el mercado, por tanto, son los competidores; es decir, al observar el mercado, los oferentes se observan a sí mismos en su contexto.

Evidentemente, no puede decirse que en ningún mercado exista la posibilidad de informarse de los deseos de los clientes. En mercados donde se produce por encargo, o a medida del cliente, tal información es no ya posible sino necesaria⁶. Pero por sí solo esto no permitiría constituir un mercado. Lo típico es que el productor se oriente por sus propias experiencias y por lo que ofertan los competidores a la hora de determinar la propia oferta. En pocas palabras, «los mercados son cliques tangibles de productores que se observan mutuamente. La presión ejercida desde el lado de los compradores crea un espejo en el que los productores se ven a sí mismos» (White, 1981: 543).

Los actores de un mercado están enviándose de esta forma continuamente señales decisivas para decidir sobre productos, precios y calidad. Los productores, por tanto, no están interesados en conocer tanto qué demandan los clientes como en saber qué hacen en relación con ellos sus competidores; es decir, observan a sus clientes a través de la imagen que de ellos obtienen observándose entre sí mismos. Los mercados funcionan, pues, como sistemas orientados primariamente hacia la observación interna.

Los mercados financieros responden a esta misma disposición estructural, pero bajo ciertas condiciones especiales, que les proporcionan una organización específica: son una especie de «mercado propio» del sistema económico (Luhmann, 1988: 116), pues lo que se compra y vende en ellos es dinero. Sus operaciones, por tanto, están provistas de un grado de autorreferencialidad mucho mayor que el de cualquier otro mercado, porque no solo se orientan por la autorreferencia del sistema económico, sino también por la reflexividad del medio económico por exce-

⁶ No obstante, en estos casos cabe preguntarse también cómo se produce la determinación previa de la oferta y los precios, y si a tal efecto no opera también la habitual orientación por la competencia y la experiencia propia acumulada en el negocio.

lencia: el dinero. Por eso, en los mercados financieros faltan los puntos de apoyo en el ambiente de la economía, en especial los equivalentes a la información sobre las necesidades o las mercancías, de forma que las operaciones se producen en gran medida sin una clara conexión con las variaciones ajenas a la propia actividad financiera, lo que da origen a los riesgos específicos de la inversión financiera y del crédito.

Las incertidumbres resultantes de esta disposición y las amplias posibilidades de que sean explotadas especulativamente son bien conocidas y han sido objeto de dilatada reflexión por parte del análisis económico. Keynes, por ejemplo, al abordar el problema de las expectativas económicas a largo plazo (Keynes, 1964: cap. 12), ya señaló que el desarrollo de los mercados de inversión favorece una forma de conducta económica que aumenta el riesgo del predominio de la especulación frente al «espíritu de empresa». Cuando existen mercados donde se evalúan continuamente las inversiones, los inversores individuales tienen la oportunidad de revisar diariamente sus decisiones. Por eso, todas aquellas inversiones que pueden venderse fácilmente o a las que corresponde un valor susceptible de ser negociado —que son cada día más, en virtud del desarrollo de los mercados financieros— se rigen por las expectativas dominantes entre quienes operan en el mercado correspondiente, tal como se manifiestan en el precio de los activos allí comercializados, que se supone que proporciona su valoración correcta, si bien solo en relación con el conocimiento que en cada concreto momento el inversor tiene acerca de los factores que influirán sobre la rentabilidad de su inversión, el cual solo cambia en función de las variaciones que experimente tal conocimiento.

En el caso de los mercados financieros desarrollados, por tanto, se impone más radicalmente aún la paradoja característica de la economía moderna: que su forma de estructuración está basada en la renuncia a la

estructura (Baecker, 1988: 198). En ellos, las expectativas relevantes están sometidas a una modificación constante, de forma que la única seguridad que se puede conseguir es que las expectativas solo pueden cambiarse por expectativas; es decir, la orientación depende de expectativas a las que no es posible —o por lo menos no es conveniente— aferrarse, pues toda expectativa vale solo de forma provisional. De ahí que Keynes señalara que el único riesgo susceptible de atenderse sea el de un cambio real en las condiciones del futuro inmediato, ya que solo él puede afectar al valor de la inversión, pues las expectativas a largo plazo sobre dicho valor se hacen tan difíciles en un sistema financiero complejo y dinámico que apenas si pueden realizarse inversiones financieras basadas en auténticas expectativas a largo plazo.

Los mercados financieros, en este sentido, son solo una expresión —quizá la más acabada— de una sociedad que, al disponerse estructuralmente en cada vez más ámbitos sobre la observación reflexiva, ve cómo se difunden los fenómenos sociales sustentados en tendencias que se autorrefuerzan, en uno u otro sentido, hasta que una nueva cambia —si no invierte— la orientación dominante. Es el caso, por ejemplo, de la moda (Esposito, 2004), los movimientos de protesta (Luhmann, 1996) y la democracia (Luhmann, 1987), que parecen proporcionarle a la sociedad una alta sensibilidad ambiental a cambio de una cada vez menor duración de los cambios, y representan una especie de fórmula de legitimación de lo transitorio (Luhmann, 1989: 269), o de licuación de la sociedad, en el bien conocido sentido de Bauman.

Las decisiones del inversor profesional, como las del puro y simple especulador⁷,

⁷ Acerca del carácter cada vez más problemático de la distinción entre inversión y especulación, véanse las reflexiones de Elena Esposito (2010: 110 ss.), realizadas en conexión con el análisis de G. L. S. Schackle sobre tiempo, expectativas e incertidumbre en economía.

por tanto, tienen como principal criterio de orientación las previsiones relativas a los eventuales cambios en las bases convencionales de valoración con un poco más de anticipación que el mercado en general. Su foco principal de interés no puede ser otro, entonces, que intentar anticipar esos cambios inminentes, para así «ganar la delantera» a los demás⁸.

Keynes sintetiza este estado de cosas de los mercados de inversión con una imagen muy ilustrativa: «la inversión de los profesionales puede compararse a esos concursos en los que los participantes tienen que seleccionar las caras más bonitas entre muchas fotografías, ganando premio aquel cuya selección corresponda más aproximadamente al promedio de las preferencias del conjunto de los concursantes; de manera que cada uno de ellos ha de elegir no los semblantes que considere más bonitos, sino los que crea que serán más del agrado de los demás concursantes, todos los cuales observan el problema desde el mismo punto de vista. No es el caso de seleccionar ni siquiera las que la opinión general cree que son más bellas efectivamente, porque hemos alcanzado aquel tercer grado en el que dedicamos nuestra inteligencia a anticipar lo que la opinión promedio espera que sea la opinión promedio» (Keynes, 1964: 142 s.).

Este «tercer grado» al que hace referencia Keynes no es otra cosa que la autorreferencia característica de un sistema que funciona irreversiblemente instalado en la observación

de segundo orden, en virtud de la cual los actores toman sus decisiones orientados por expectativas que se definen en forma de bucle reflexivo: *¿qué puede esperarse que todos en general esperen que sea lo generalmente esperado?*

Por tanto, lo que en la perspectiva individualista del análisis económico es visto como una tendencia hacia la irracionalidad decisoria (apoyada en parte en los «animal spirits»), y en la socio-constructivista de la sociología como la propensión gregaria de una élite social cerrada, puede ser explicado, en términos macrosociales, como un efecto estructural con el que hay que contar en los cada vez más complejos sistemas funcionales de la sociedad moderna. Conforme el sistema opera cada vez más en el plano de la observación reflexiva, el riesgo reacciona más a sí mismo, pues unos agentes copian la exposición al riesgo de los otros. Así, en los periodos de expansión se genera una predisposición generalizada a asumir mayores riesgos, aunque precisamente por ello el endeudamiento agregado crezca, produciéndose un aumento del riesgo total. A la inversa, cuando los mercados se desploman, para reducir riesgos, todo el mundo tiende a vender, lo que además de acentuar el desplome depara una externalización de los riesgos que ahora el sistema financiero no parece poder asumir, y convierte esta aversión sobrevenida al riesgo en un grave peligro: la elevada falta de liquidez para la economía y todo lo que de ella depende en la sociedad.

En esta evolución, decisiva para entender la frecuencia cada vez más alta con la que se han formado y explotado las burbujas financieras en las últimas décadas, ha tenido un papel decisivo el desarrollo de nuevos instrumentos financieros. Estos nuevos instrumentos abordan las financiaciones arriesgadas o la misma asunción de riesgos no tanto mediante la confianza en la solvencia de grandes y sólidas organizaciones del sistema bancario, su tradicional organización jerár-

⁸ «El objeto real y particular de la mayor parte de las inversiones de los expertos, hoy en día, es “ganar la delantera” [...]; ser más listo que el vulgo, y encajar la moneda falsa o que se está depreciando a otra persona. [...] Es, por así decirlo, el juego del anillo de la solterona o de las sillas musicales —pasatiempos en que el vencedor es quien pasa a su vecino el anillo ni demasiado pronto ni demasiado tarde, o el que consigue una silla al cesar la música—. Estos entretenimientos pueden jugarse con diversión y deleite, aunque todos los jugadores sepan que lo que está circulando es el anillo o que cuando la música deje de tocar algunos de ellos no encontrarán asiento» (Keynes, 1965: 142).

quica y su supervisión por parte de las autoridades reguladoras como por medio de la especificación de condiciones especiales (a medida) de contratación. Hago referencia en este sentido a los contratos a plazo, los variados y cada vez más complejos tipos de derivados y otros instrumentos que, sobre un fondo de volatilidad de los precios de los activos financieros, se supone que han sido desarrollados para producir una mejor y más amplia distribución de riesgos.

Se supone que estos instrumentos facilitan la descentralización de los riesgos y su más estrecha adaptación a los intereses de las partes contratantes. Los riesgos pueden ser así mejor distribuidos, según el tipo de operación y las concretas formas de combinación instrumental, que si lo fueran a través de la forma clásica de operaciones bancarias, en las que el riesgo es soportado solo por un banco (riesgo de impago) o el cliente (riesgo inversor).

El problema es que estos nuevos instrumentos financieros han contribuido a reforzar el autocondicionamiento de la disposición a asumir riesgos, con el que la orientación en el mercado abandona las hipótesis clásicas de racionalidad (cálculo de los resultados de las propias operaciones en términos de rendimientos probables de los bienes por todo el tiempo que duren) en beneficio de una observación de la observación del mercado que se orienta cada vez más por las previsiones ajenas.

El resultado de esta expansión y constante innovación de los instrumentos financieros no ha sido el que, en pleno apogeo de la burbuja financiera, pregonaba la voz ortodoxa del Fondo Monetario Internacional: «que la dispersión del riesgo crediticio de los bancos entre un conjunto de inversores más amplio y diverso, en vez de acumular tales riesgos en sus balances, ha servido para hacer más resistente al sector bancario y al conjunto del sistema financiero» (FMI, 2006: 51), sino más bien justo el contrario: una acumulación del

riesgo y un sistema financiero más frágil, de los que ha emergido un peligro global de claros signos paradójicos, pues es a la vez atribuible y no atribuible a las innumerables decisiones individuales que han estado detrás de su emergencia. Por eso, depende de quién y cómo observa la crisis si la amenaza global que representa es considerada un riesgo imputable (en forma del bien conocido «hemos vivido por encima de nuestras posibilidades», y por tanto hemos de purgar las correspondientes penas) o se tipifica como un peligro radicado en las estructuras del propio sistema.

CONCLUSIONES

Más allá de los factores institucionales que indudablemente intervienen en la formación de las burbujas financieras, y que como bien ha argumentado y documentado la investigación sociológica han estado presentes en la más reciente y grave desde el «crash» del 29, la sociología económica tiende a realzar el papel desempeñado por la estructura social que se supone subyace al funcionamiento de los mercados e instituciones financieras.

Con este análisis estructural, la sociología económica ha intentado dar una respuesta alternativa y específicamente social a la tradicional apelación del análisis económico a los factores psicológicos, los famosos «animal spirits»; esto es, a la inestabilidad supuestamente generada por resortes psíquicos que llevarían a decidir más por disposiciones optimistas o pesimistas que, tal y como propugna la teoría ortodoxa de la conducta financiera, por expectativas matemáticamente fundamentadas.

Este análisis socio-estructural apunta al carácter (social y culturalmente) cerrado de una élite financiera, del cual se derivaría una tendencia al desarrollo de comportamientos gregarios, que favorece ora una elevada disposición a asumir riesgos, impulsando y

adoptando innovaciones financieras, ora una radical aversión al riesgo. Es más, algunos de los más significados exponentes de la sociología económica tipifican la configuración y funcionamiento de la élite financiera no ya como una red social o una más o menos densa trama de redes sociales, sino como una comunidad «auténtica» (Carruthers, 2009).

Más allá de que la conceptualización de la élite financiera como una comunidad «auténtica» carece de fundamento —en la medida que las descripciones empíricas realizadas nos presentan una colectividad en la que falta el rasgo más distintivo de este tipo de agrupación social: el sentimiento de formar un «todo»⁹—, la referencia a mecanismos de cierre social para explicar que los actores financieros «exploran el entorno para informar su toma de decisiones observándose solo unos a otros, lo que da como resultado una sala virtual de espejos» (Pozner *et al.*, 2010: 201), tiende a presentar la dinámica de los mercados financieros como resultado de una especie de particular patología social: la sobreintegración («over-embeddedness») en densas redes sociales, que suele conducir al desarrollo de conductas especulativas.

Sin embargo, como puede observarse en las más diversas esferas sociales, la articulación de los procesos de interacción social sobre la base de la observación reflexiva, de

segundo orden, es un rasgo estructural característico de la sociedad funcionalmente diferenciada. En el caso de la economía, es a través de este tipo de observación como se constituyen y operan los mercados en general. En el caso de los mercados financieros, esta forma de observación se radicaliza efectivamente más, y les proporciona un nivel de cierre autorreferencial aún más acusado, ya que son los mercados «propios» del sistema económico moderno, en la medida que lo negociado en ellos no es otra cosa que el dinero, el dispositivo institucional que soporta la autorreferencia del sistema económico.

BIBLIOGRAFÍA

- Abolafia, Mitchel Y. (2010). «The Institutional Embeddedness of Market Failure: Why Speculative Bubbles Still Occur». En Lounsbury, M. y Hirsch, P. M. (eds.). *Markets on Trial: The Economic Sociology of the U. S. Financial Crisis*. Bingley: Emerald.
- Akerlof, George A. (1970). «The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism». *Quarterly Journal of Economics*, 84: 488-500.
- Baecker, Dirk (1988). *Information und Risiko in der Marktwirtschaft*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Baecker, Dirk (1991). *Womit handeln Banken?* Frankfurt: Suhrkamp.
- Carruthers, Bruce G. (2009). «A Sociology of Bubbles». *Contexts*, 8: 22-26.
- Davis, Gerald F. (2009). *Managed by the Markets. How Finance Re-shaped America*. New York: Oxford U. P.
- Esposito, Elena (2004). *Die Verbindlichkeit des Vorübergehenden: Paradoxien der Mode*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Esposito, Elena (2010). *Die Zukunft der Futures. Die Zeit des Geldes in Finanzwelt und Gesellschaft*. Heidelberg: Carl Auer.
- Fama, Eugene F. (1970). «Efficient Capital Markets. A Review of Theory and Empirical Work». *Journal of Finance*, 25: 383-417.
- Fligstein, Neil y Shin, Taek-Jin (2004). *Shareholder Value and the Transformation of the American Economy, 1984-2001*. (en línea). <https://www>.

⁹ Mi punto de referencia es aquí el concepto weberiano de *Vergemeinschaftung*, más que el propio de *Gemeinschaft* de Tönnies. Ciertamente, Weber señala que su concepto de lo comunitario es muy amplio y puede abarcar situaciones sociales muy heterogéneas de hecho, que no excluyen ni la competencia ni la orientación de (todos o parte de) sus miembros por fines racionalmente sopesados. Pero una comunidad solo existe propiamente cuando, sobre la base del sentimiento de una situación y consecuencias comunes, está recíprocamente referida y en la medida en que tal referencia traduce el sentimiento de formar un todo (Weber, 1964: 34). A ella contraponen Weber precisamente la participación en el mercado, como creadora de formas de sociedad (*Vergesellschaftung*) entre los contratantes particulares y una relación social, de competencia sobre todo, entre los concurrentes a él, «pues orientan su conducta por referencia recíproca a la de los demás» (Weber, 1964: 35).

- russellsage.org/sites/all/files/u4/Fligstein%20%26%20Shin.pdf, último acceso 1 de octubre de 2013.
- Fligstein, Neil y Goldstein, Adam (2010). «The Anatomy of the Mortgage Securitization Crisis». En: Lounsbury, M. y Hirsch, P. M. (eds.). *Markets on Trial*. Bingley: Emerald.
- FMI (2006). *Global Financial Stability Report: Market Developments and Issues*. Washington D.C.: Fondo Monetario Internacional (abril).
- Greenspan, Alan (2009). «We Need a Better Cushion against Risk». *Financial Times*, 26 de marzo.
- Keynes, John M. (1964). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Madrid: FCE.
- Kindleberger, Charles P. (1978). *Manias, Panics and Crashes: A History of Financial Crises*. New York: Basic Books.
- Krippner, Greta R. (2005). «The Financialization of the American Economy». *Socio-Economic Review*, 3: 173-208.
- Krippner, Greta R. (2011). *Capitalizing on Crisis. The Political Origins of the Rise of Finance*. Cambridge (MA): Harvard U. P.
- Luhmann, Niklas (1987). «Die Zukunft der Demokratie». En: *Soziologische Aufklärung*, 4. Opladen: Westdeutscher.
- Luhmann, Niklas (1988). *Die Wirtschaft der Gesellschaft*. Frankfurt: Suhrkamp.
- Luhmann, Niklas (1989). *Gesellschaftsstruktur und Semantik*, 3. Frankfurt: Suhrkamp.
- Luhmann, Niklas (1991). *Soziologie des Risikos*. Berlin: De Gruyter.
- Luhmann, Niklas (1996). *Protest. Systemtheorie und soziale Bewegungen*. Frankfurt: Suhrkamp.
- MacKenzie, Donald (2011). «The Credit Crisis as a Problem in the Sociology of Knowledge». *American Journal of Sociology*, 116: 1778-1841.
- Polanyi, Karl (1976). «La economía como actividad institucionalizada». En: Polanyi, K., Arensberg, C. M. y Pearson, H. P. *Comercio y mercado en los imperios antiguos*. Barcelona: Labor.
- Pozner, Jo Ellen et al. (2010). «Terminal Isomorphism and the Self-destructive Potential of Success: Lessons from Subprime Mortgage Origination and Securitization». En: Lounsbury, M. y Hirsch, P. M. (eds.). *Markets on Trial*. Bingley: Emerald.
- Reinhart, Carmen y Rogoff, Kenneth (2011). *Esta vez es distinto: ocho siglos de necesidad financiera*. Madrid: FCE.
- Rona-Tas, Akos y Hiss, Stefanie (2010). «The Role of Ratings in the Subprime Mortgage Crisis: The Art of Corporate and the Science of Consumer Credit Rating». En: Lounsbury, M. y Hirsch, P. M. (eds.). *Markets on Trial*. Bingley: Emerald.
- Sassen, Saskia (2005). «The Embeddedness of Electronic Markets: The Case of Global Capital Markets». En: Knorr-Cetina, K. y Preda, A. (eds.). *The Sociology of Financial Markets*. Oxford: Oxford U. P.
- Shiller, Robert J. (2005). *Irrational Exuberance*. Princeton: Princeton U. P.
- Shiller, Robert J. (2009). *El estallido de la burbuja: cómo se llegó a la crisis y cómo salir de ella*. Barcelona: Gestión 2000.
- Shiller, Robert J. y Akerlof, George A. (2009). *Animal Spirits: Cómo influye la psicología humana en la economía*. Barcelona: Gestión 2000.
- Swedberg, Richard (2010). «Explaining the Current Financial Crisis». *Contemporary Sociology*, 39: 674-677.
- Weber, Max (1964). *Economía y sociedad*. México: FCE.
- White, Harrison C. (1981). «Where do Markets come from?». *American Journal of Sociology*, 87: 517-547.

RECEPCIÓN: 22/11/2013

REVISIÓN: 05/03/2014

APROBACIÓN: 11/04/2014

Origen social y sobreeducación en los universitarios españoles: ¿es meritocrático el acceso a la clase de servicio?

Social Origins and Over-Education of Spanish University Graduates: Is Access to the Service Class Merit-Based?

Ildefonso Marqués Perales y Carlos J. Gil-Hernández

Palabras clave

- Educación superior
- Capital cultural
- Capital social
- Mercado de trabajo
- Modernización
- Movilidad social
- Origen social
- Sobreeducación

Key words

- Higher Education
- Cultural Capital
- Social Capital
- Labor Market
- Modernization
- Social Mobility
- Social Origins
- Over-Education

Resumen

Este artículo analiza el impacto del origen social en la probabilidad de sobreeducación de una cohorte de universitarios españoles, nacida en los 70 y graduada en el curso 1999/2000, mediante la encuesta Reflex-2005. Comprobamos la influencia de tres recursos asociados al origen social (capital cultural, social y económico) para poner a prueba uno de los pilares de la teoría de la modernización: la selección meritocrática. Hemos confirmado que, aun controlando el campo de estudios, la experiencia laboral y la nota media, existe un efecto del capital cultural y social en la probabilidad de sobreeducación, no así del capital económico. Además, concluimos que el efecto directo del origen social en la sobreeducación no está mediado significativamente por una elección del campo de estudios dependiente del origen social.

Abstract

This article analyses the impact of social background on the probability of over-education in a cohort of Spanish university graduates born in the 1970's and graduating in 1999/2000, based on the 2005 Reflex survey. The influence of three resources associated to social origins (cultural, social and economic capital) is evaluated in order to challenge one of the pillars of the modernization theory: the merit-based selection. Our results reveal that, even when controlling for field of study, occupational experience and average grade, both cultural and social capital exert an effect on the risk of over-education in Spain, but economic capital does not. Moreover, we conclude that the direct effect of social origins on over-education is not significantly mediated by a field of study choice dependent on social origins.

Cómo citar

Marqués Perales, Ildefonso y Gil-Hernández, Carlos J. (2015). «Origen social y sobreeducación en los universitarios españoles: ¿es meritocrático el acceso a la clase de servicio?». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 150: 89-112. (<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.150.89>)

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

Ildefonso Marqués Perales: Universidad de Sevilla | imarques@us.es

Carlos J. Gil-Hernández: Universidad de Sevilla y Universitat Pompeu Fabra | carjgil@gmail.com

INTRODUCCIÓN¹

Uno de los cambios sociales más importantes que está transformando la fisonomía de las viejas sociedades industriales deriva del incremento masivo de las titulaciones en educación superior. En gran parte de las sociedades europeas, estos titulados están teniendo serios problemas a la hora de encontrar un empleo cualificado². La denominación más extendida para este fenómeno ha sido aquella de sobreeducación. Tras la Segunda Guerra Mundial, la gran demanda de directivos, profesionales y técnicos hizo posible que muchos de los hijos de las clases agrícolas, obreras e intermedias accedieran a puestos cualificados. De esta forma, las credenciales se convirtieron, entonces, en el mejor salvoconducto para alcanzar elevadas posiciones en términos de sueldo y prestigio. Esta necesidad de trabajadores cualificados creó una imagen de las sociedades industriales que se caracterizaba por el pasaje de los estatus adscritos a los adquiridos (Parsons, 1951). Aunque las probabilidades netas de acceso a las mejores posiciones no fueron las mismas para todos (Erikson y Goldthorpe, 1992), el aumento de la movilidad absoluta contribuyó a crear el sentimiento de que estudiar merecía la pena.

Las sociedades contemporáneas están siendo testigos de un escenario completa-

mente diferente. En varios países, la oferta de graduados superiores se está incrementando en mayor medida que la capacidad del mercado de trabajo cualificado para emplearlos. Mientras que en 1992 en el área UE-21 el 18% de la fuerza de trabajo mayor de 16 años tenía un título de educación superior (ISCED 5-A y 5-B), en 2009 esta misma cifra había alcanzado un 29%. En España, esta cifra se ha multiplicado casi por dos, aumentando del 17,6% al 33,8% (ILO, 2011). Respecto a la demanda de empleo cualificado, la clase de servicio española ha tenido históricamente unas dimensiones reducidas en comparación con sus vecinos centrales europeos (Bernardi, 2012).

La sobreeducación se ha convertido en un fenómeno extendido desde los años noventa en España, un país con una de las mayores tasas de sobreeducación entre los miembros de la OCDE (Alba-Ramírez y Blázquez, 2003; Barone y Ortiz, 2011; OECD, 2007 y 2009; Ramón García, 2011). Este fenómeno afecta con especial virulencia a los jóvenes españoles en la transición universidad-mercado laboral. El mercado de trabajo español se caracteriza por un nivel considerable de segmentación interna, lo que se traduce en un camino largo y precario para los jóvenes hasta conseguir una posición acorde a la formación obtenida en el proceso de inserción laboral (Bentolila y Dolado, 1994; García Montalvo, 2009). Las particularidades del mercado de trabajo español, que aún a dualismo y dificultades del sistema productivo para absorber el caudal de capital humano, explican en gran medida la magnitud del fenómeno de la sobreeducación en España.

Esta dinámica propicia que los empleadores sean más exigentes en el proceso de contratación, puesto que tienen más opciones donde elegir ante la gran cantidad de candidatos con similar nivel formativo que optan a un mismo puesto (Jackson *et al.*, 2005). Por todo ello, en los procesos de selección para empleos cualificados podrían entrar en juego otro tipo de recursos distinti-

¹ Esta investigación está financiada por el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte del Gobierno de España, a través de los proyectos CSO2011-29346 y CSO2012-35032.

Le damos las gracias a los tres evaluadores anónimos del Centro de Investigaciones Sociológicas, así como a Sandra Fachelli, Pedro Roldán, José Saturnino Martínez, José Manuel Echavarrén, Manuel Herrera-Usagre, Queralt Capsada y Luis Ortiz; además de los asistentes al seminario DemoSoc de la UPF, celebrado el 29 de enero de 2015, por sus acertados comentarios.

² De aquí en adelante, cuando nos referimos a empleo/mano de obra cualificada, tenemos en mente a los trabajadores no manuales que se encargan de actividades no rutinarias: categorías 11-34 de la clasificación ISCO-88. Lo que equivale a la clase de servicio según el esquema Erikson-Goldthorpe-Portocarero (EGP), excepto por los miembros de la categoría 13 que sean propietarios.

vos relacionados con el origen social. Kucel (2011), siguiendo a *los teóricos de la reproducción*, afirma que aunque las desigualdades pueden reducirse en las primeras etapas educativas debido a la expansión formativa, estas podrían ser compensadas por un incremento del efecto de los orígenes sociales en las posteriores transiciones.

De acuerdo con Kucel (2011), las relaciones entre la sobreeducación y las clases sociales son bidireccionales, por lo que se pueden establecer vínculos teóricos sólidos entre los orígenes sociales y la probabilidad de sobreeducación. Esta relación es de suma importancia, pues está conectada con la concepción del mérito en las sociedades contemporáneas. Una sociedad estaría más cerca de la igualdad de oportunidades si las posiciones conseguidas en la estructura ocupacional dependieran en gran medida de los atributos logrados a la largo de la vida de los individuos (Bell, 1972). En cambio, si no son factores meritocráticos sino adscritos, como el origen social, los que también influyen en el logro ocupacional, este principio encontraría menos sustento empírico (Roemer, 1998).

Una forma de evaluar el papel del mérito en nuestras sociedades consistiría en medir el impacto que tienen los factores adscritos y adquiridos en el acceso a las posiciones más deseadas. Dado que es la clase de servicio donde se concentran estas posiciones, un buen examen consistiría en verificar qué peso cumple cada uno de estos factores en su acceso. En las sociedades avanzadas, el título universitario consistiría en el principal requerimiento para acceder a estas posiciones. Por tanto, la medida de la sobreeducación es apropiada para evaluar, una vez conseguido el mayor atributo meritocrático (título universitario), qué factores influyen en el acceso (ajustado) o exclusión (sobreeducado) de la clase de servicio.

El campo de la sociología ha dedicado escasa atención al estudio de la sobreedu-

cación, y mucho menos al estudio de la influencia que en este fenómeno pudiera tener el origen social. A pesar de los esfuerzos de algunos investigadores durante los últimos años (Barone y Ortiz, 2011; Capsada-Munsech, 2014; Martínez García, 2013), este ha sido un campo poco cultivado por los sociólogos, y aún menos entre los países mediterráneos (Burriss, 2005).

Este artículo está dividido en cinco secciones. En primer lugar, mostraremos la literatura que ha estudiado la relación entre origen social, logro educativo y ocupacional, así como los mecanismos teóricos que sustentan nuestras hipótesis. En segundo lugar, mostraremos la metodología empleada. En tercer lugar, haremos un breve repaso de la evolución del mercado de trabajo y del sistema universitario español en los últimos años. En cuarto lugar, discutiremos los resultados obtenidos del análisis multivariante. Por último, expondremos una serie de conclusiones.

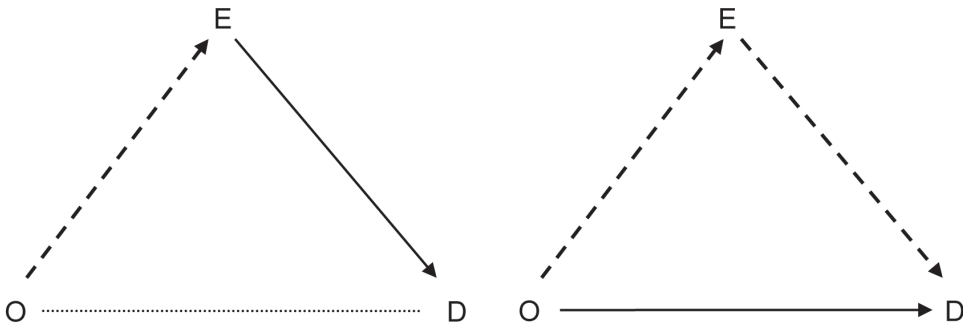
REVISIÓN TEÓRICA

El estudio sobre la relación entre la estructura educativa y ocupacional es uno de los pilares básicos de la investigación sociológica en estratificación social. Desde los análisis de logro ocupacional iniciados por el *modelo de logro de estatus* (Blau y Duncan, 1967) existe un amplio consenso sociológico a la hora de afirmar que el origen social y el nivel educativo son los dos factores más importantes a la hora de acceder a un determinado destino ocupacional. La literatura ha establecido que el origen social opera sobre el destino social de dos formas disímiles. La primera es de una forma indirecta a través del título educativo. La segunda es de una forma directa, es decir, impactando sobre el destino social sin intermediación.

Tomando como referencia el mismo modelo teórico, diversas investigaciones han explorado el efecto del origen social en el

Teoría de la modernización

Críticas a la teoría de la modernización



Notas: O=Origen; E=Educación (título universitario); D=Destino (clase de servicio)

—→ Asociación creciente

- - -→ Asociación decreciente

..... Asociación nula o residual

FIGURA 1. Efectos directos e indirectos del origen social en el logro ocupacional, según la teoría de la modernización y sus críticos, aplicados al fenómeno de la sobreeducación en España

destino de los individuos, controlando por el nivel educativo. Según la *teoría de la modernización*, esta relación es residual o nula. Sin embargo, otros autores señalan que, si bien se ha difuminado la influencia que tiene el origen sobre el logro educativo debido a la expansión educativa y a la reducción de la desigualdad de oportunidades educativas, el impacto del origen social sobre el logro ocupacional persiste. En la figura 1 se muestra la lógica de ambas interpretaciones.

Las teorías de la modernización

La sociología no ha prestado mucha atención al fenómeno de la sobreeducación por dos razones fundamentales. La primera de ellas es que las principales desigualdades se producían *ex ante* en el sistema educativo. Para evidenciar cómo operaban los meca-

nismos que vinculaban el fracaso escolar y la clase social se elaboraron *las teorías de la reproducción* (Bourdieu y Passeron, 1977). En el caso de que las desigualdades procedieran más allá del sistema educativo, su impacto no era profundo, debido a que, una vez que los estudiantes accedían a un título universitario, la influencia del origen social en el logro ocupacional era insignificante. Además, algo a tener en cuenta es que, según los autores que incidían en este punto, las mismas desigualdades educativas desaparecían paulatinamente gracias a la expansión educativa. La influencia del origen social perdería importancia al diluirse los atributos adscritos a medida que los individuos pasan más años en el sistema educativo.

La decreciente influencia del origen sobre el destino, y la relación creciente de este úl-

timo con el nivel educativo, dio pie a que distintos autores irguieran tanto los pilares de la *teoría de la modernización* como de la *hipótesis de la selección meritocrática* (Bell, 1972; Blau y Duncan, 1967; Jonsson, 1992; Saunders, 1995 y 1997; Treiman, 1970). Estas teorías señalan que el desarrollo tecnológico impulsa de forma creciente la demanda de puestos de trabajo cualificado. En este contexto, los empleadores seleccionarán a aquellas personas que posean más habilidades y sean más productivas. Las habilidades requeridas serían el producto de la inteligencia más el esfuerzo y quedarían plasmadas en el título universitario. Los sistemas educativos habrían respondido a esta demanda generando una gran oferta de trabajadores de alta cualificación. Así, los efectos del origen social en el logro ocupacional se desvanecerían en favor de criterios meritocráticos y adquiridos. Estos serían suficientes para dar cuenta de las diferentes posiciones logradas por los individuos en la estructura ocupacional.

Entre los mecanismos que han ahondado en la explicación de esta débil asociación se encuentra la hipótesis de las burocracias como «grandes niveladores» (Baron *et al.*, 2007). Los universitarios se desarrollan profesionalmente en contextos altamente burocratizados que actúan como mecanismos uniformadores. El caso de las instituciones estatales y las grandes empresas sería el máximo exponente de ello.

Michael Hout (1988) advierte que la escasa influencia del origen sobre el destino social de los universitarios estadounidenses es un claro indicador de un mayor universalismo. Aunque esto no elimina la desigualdad imperante en la sociedad norteamericana, dada la profunda desigualdad que se produce en el acceso a los estudios universitarios. Hay que señalar que este hecho no constituye una anomalía propia de la sociedad estadounidense. En España, Julio Carabaña (2004) dio cuenta del porcentaje de universitarios que, desde distintos orígenes sociales, conseguían

ser destinados a profesiones de la clase de servicio. Las conclusiones obtenidas eran claras: los estudios universitarios eran en España un cauce eficaz de movilidad social ascendente. Para Carabaña, la universidad había sido, hasta 1991, un vehículo que ofrecía la misma posición social a todos los que se subían a él. No obstante, estas investigaciones son análisis realizados con fuentes obtenidas en los años ochenta y noventa. Recientemente, varios autores han confirmado en mayor o menor medida esta tendencia (Breen y Luijckx, 2004; Fachelli *et al.*, 2014).

Desde el campo de la economía, *la teoría de la modernización* encuentra un modelo complementario en la teoría llamada *Skill Biased Technical Change (SBTC)*, que predice una demanda creciente de trabajadores cualificados gracias al desarrollo tecnológico (Acemoglu, 2002). Las teorías del capital humano (Schultz, 1961) sostienen que la sobreeducación constituye un fenómeno temporal que afecta en exclusiva a las personas que no tienen experiencia laboral. Según la *teoría del ajuste*, una vez que los trabajadores han ganado experiencia, cambiarán su empleo por otro de mayor cualificación (Jovanovic, 1979; Pissarides, 2000). Las empresas contratan y pagan a sus trabajadores en función del producto marginal que son capaces de generar (Becker, 1964), y este depende principalmente de su capital humano.

Réplicas a la teoría de la modernización

En los últimos años hemos asistido a una revitalización de las investigaciones que han refutado *la teoría de la modernización*. Las evidencias empíricas que sustentan la existencia de un efecto del origen en el destino social, controlando el nivel educativo, son la base de esta crítica (Bernardi, 2012; Blaskó y Róbert, 2007; Breen y Goldthorpe, 1999; Bukodi y Goldthorpe, 2011; Capsada-Munsech, 2014; Goldthorpe y Jackson, 2008; Jackson *et al.*, 2005; Mastekaasa, 2011; Torche, 2011; Triventi, 2013).

Algunas de estas investigaciones se centran en las inferencias que realizan los empleadores a la hora de seleccionar a los candidatos. Jackson (2001b) señala que las desigualdades de clase en las oportunidades de movilidad son generadas, y no dadas de antemano, como resultado a nivel macro de las decisiones de empleados y empleadores a nivel micro. Si una vez que se controla el nivel educativo —y el mérito del individuo— el origen social sigue guardando un impacto significativo sobre el destino de los hijos, *la hipótesis de la selección meritocrática* perdería sustento. Nos encontraríamos en una situación en la que «las personas de orígenes sociales menos aventajados necesitan mostrar sustancialmente más mérito, en cualquiera de sus medidas, que aquellas de orígenes más aventajados a la hora de acceder a similares posiciones de clase» (Breen y Goldthorpe, 2001:82).

La cuestión principal en este proceso que envuelve a empleados y empleadores es qué se entiende como mérito a la hora de contratar a un individuo para un puesto de trabajo que requiere unas habilidades determinadas. Según Breen y Goldthorpe (2001), el hecho de que nos encontremos en una economía capitalista, en la que los empleadores tienen libertad para contratar en base a lo que ellos consideren como valorable, conlleva que la definición de mérito sea creada *ad hoc* por estos, según las necesidades particulares de la empresa. Sin embargo, Breen y Goldthorpe, 2001 (200: 95) subrayan, citando a Halsey que «las fuerzas adscritas encuentran modos de expresarse a sí mismas como logro».

Otros investigadores han insistido en el sesgo que se produce al valorar el impacto del origen social en el logro ocupacional para la población universitaria sin tener en cuenta que esta es profundamente heterogénea en sus salidas laborales. Las ramas de estudio conllevan diferentes probabilidades de sobreeducación (Barone y Ortiz, 2011; Ortiz y Kucel, 2008). Uno de los componentes de la estratificación horizontal del sistema universitario es el proceso a través del que los hijos

de orígenes sociales más aventajados tienen menos aversión al riesgo de fracaso y acceden en mayor medida a carreras universitarias que conducen a posiciones más demandadas en el mercado de trabajo (Breen y Goldthorpe, 1997; Lucas, 2001; Mastekaasa, 2011; Triventi, 2013).

Hipótesis

Capital cultural

En los últimos años se está produciendo un cambio en la demanda de habilidades en los empleos cualificados como consecuencia de las transformaciones en la estructura ocupacional propias del trasvase de las sociedades industriales a las postindustriales. Si anteriormente la demanda era principalmente técnica, y el título universitario constituía una certificación de estas competencias, actualmente las empresas solicitan habilidades que no siempre pueden adquirirse a través de procesos formales de aprendizaje en el sistema educativo. Estas habilidades, denominadas por algunos autores como no cognitivas (*soft/non-cognitive skills*), dependen en gran medida de procesos de socialización previos (Breen y Goldthorpe, 2001).

Una ingente cantidad de investigadores ha vinculado el papel del capital cultural de origen con el destino de clase a través del desarrollo de habilidades no cognitivas (Bowles *et al.*, 2001; Moss y Tilly, 1996; Williams y Connell, 2010; Zamudio y Lichter, 2008). Jackson (2001b), en un estudio de los anuncios de trabajo publicitados en los periódicos ingleses de mayor tirada, comprobó que habilidades sociales (comunicativas, liderazgo, gestión, trabajo en equipo...) y características personales (apariencia personal) fueron requeridas en el 40% de los anuncios de trabajo para empleos de la clase de servicio. Estos resultados indican que los empleadores consideran más valiosas las titulaciones educativas cuando estas van acompañadas de habilidades no cognitivas.

De acuerdo con Kanter (1977), mientras que los supervisores de los trabajadores manuales tienen un criterio claro a la hora de evaluar su trabajo, este no existe para los trabajadores de cuello blanco, dado que poseen una amplia autonomía. De ahí que tengan que recurrir a evaluar algunos de sus rasgos sociales. Un empleador puede sentirse más o menos interesado por el demandante de empleo si este posee un determinado acento, estilo de vestir o lenguaje corporal que claramente identifique su estatus adscrito (Rivera, 2012). Las capacidades incorporadas (presentación, estilo de vida, apariencias) representan indicios de la posesión de habilidades sociales y capacidades que son resultado de la pertenencia a un medio cultural específico (Jackson *et al.*, 2005).

Jackson *et al.* (2005) sostienen a su vez que la relación entre educación y ocupación no es automática. La educación solo puede guardar relación con el logro ocupacional si los empleadores —quienes no actúan como agentes automáticos de una supuesta meritocracia basada en la educación— la toman en consideración en sus decisiones. Ante el cambio en volumen (más titulados) y estructura (más titulaciones) que se ha producido en el mercado de las titulaciones superiores, los empleadores tienen una mayor dificultad para hacer sus inferencias. Asimismo, las personas que provienen de una familia con un alto capital cultural poseen una seguridad que se valora muy positivamente en las entrevistas de trabajo. De hecho, si para los hijos de las clases medias el acceso a la cultura es el resultado de un aprendizaje dilectante y familiar, realizado en un contexto de proximidad con otros individuos de su misma posición social, para los hijos de la clase obrera este acceso es algo más forzado (Lareau, 2003).

H1. *Existe una influencia del capital cultural de origen en la probabilidad de sobreeducación.* Dadas las profundas transformaciones acaecidas en el mercado laboral —del lado de la demanda, la creación de empleos

en los que se requiere el desarrollo de habilidades no cognitivas además de las capacidades de tipo técnico y, del lado de la oferta, una mayor cuantía y diversidad de titulaciones universitarias—, aquellos individuos cuyos padres poseen un título en educación superior tendrán menor probabilidad de estar sobreeducados. Los individuos que han crecido en un ambiente social específico (rico en capital cultural) son capaces de incorporar una serie de habilidades (comunicativas, de mando) y de rasgos sociales (apariencia, acento) muy útiles de cara al proceso de señalamiento en el mercado de trabajo, y de ahí, que sus probabilidades de sobreeducación sean menores.

Capital social

El capital social constituye una inversión en relaciones sociales como fuente de recursos a la que los individuos pueden acceder y movilizar en diferente medida a la hora de conseguir un empleo (Lin *et al.*, 2001). Para Granovetter (1995), el capital social está formado por los vínculos fuertes (familiares y amigos cercanos) y los débiles (conocidos y compañeros de trabajo). Estos últimos amplían la información que los sujetos extraen de sus vínculos más estrechos, pero ambos son aprovechados a la hora de buscar empleo.

El acceso y el uso de recursos sociales puede conducir a mejores ocupaciones (Flap y De Graaf, 1986). Así, las desigualdades de capital social son un factor explicativo de la movilidad social. Dado un proceso de inflación de títulos universitarios, los empleadores cuentan con un gran volumen de solicitantes con similares credenciales. Por tanto, el poseer un título universitario podría no ser de por sí suficiente, ya que, «a falta de capital social, los jóvenes universitarios son más propensos a acceder a trabajos que requieren cualificaciones más bajas» (Balint, 2013: 107). Consideramos que dos son los mecanismos a través de los que la mayor utilidad instrumental de los recursos incrustados en

las redes sociales del individuo puede disminuir su probabilidad de sobreeducación³.

En primer lugar, la movilización de redes sociales en la búsqueda de empleo puede facilitar el flujo de información, ahorrando costes y tiempo para individuo y empleador, pues el mercado opera con información imperfecta. Por tanto, los vínculos sociales, directos y/o indirectos, que un individuo pueda establecer con las posiciones jerárquicas más altas (aquellas que disponen de mejor información acerca de las necesidades del mercado y su demanda) pueden proporcionarle información privilegiada no disponible de otra forma, facilitando sus elecciones y mejorando sus oportunidades: «Estos vínculos pueden alertar a la organización, y a sus agentes, sobre la disponibilidad e interés de un individuo ajeno y desconocido para la misma» (Lin *et al.*, 2001: 6-7).

En segundo lugar, el hecho de que un individuo tenga la posibilidad de acceder directa o indirectamente a un empleador a través de su red social puede condicionar la decisión final de las personas encargadas del proceso de selección y contratación (Tholen *et al.*, 2013). De esta forma, ante una hipotética lista de candidatos seleccionables con similares credenciales para un puesto de trabajo, esta persona se emplazaría en una posición privilegiada gracias a sus vínculos con la organización.

H2. Existe un efecto del capital social en la probabilidad de sobreeducación. Aquellos individuos que, en el proceso de búsqueda de empleo cualificado, tengan acceso y puedan movilizar vínculos sociales relacionados directa o indirectamente con una organización/empleador tendrán menor probabilidad de sobreeducación. Ante un proceso de devaluación de la titulación universitaria en el que, generalmente, por cada vacante de empleo

cualificado existe un exceso de oferta, los vínculos sociales directos e indirectos de un individuo con una organización dada pueden facilitar el flujo de información, ahorrando tiempo y costes, y colocarle en una posición privilegiada respecto al resto de aspirantes.

Capital económico

La forma en la que los recursos económicos pueden afectar a la sobreeducación es variada. Raymond Boudon (1983) señalaba que, en cada punto final de las trayectorias educativas, los individuos (y sus familias) son llamados a continuar o detenerse. La ordenación de esta utilidad es función de los costes, beneficios y riesgos. Hay que tener en cuenta que, desde hace al menos dos décadas, los estudios de posgrado constituyen un punto decisivo en el que los individuos y sus familias han de tomar una serie de elecciones. Una mayor inversión económica en este género de estudios conduciría a una mayor probabilidad de ajuste al aportar más cualificación al individuo.

Es propio de los graduados provenientes de familias obreras considerar que los costes que asumen sus padres al invertir en sus estudios universitarios deben terminar tras la obtención del título. Breen y Goldthorpe (1997), retomando a Boudon, estiman que *la aversión al riesgo* crece a medida que se distancia de la posición relativa de sus familias. Hacer un máster e incluso un doctorado puede suponer para un hijo de médicos algo inscrito en su destino escolar, mientras que para el hijo de jornaleros puede ser contemplado como una actitud poco realista. Langa y David (2006) han dado cuenta del *sentimiento de deuda* que los estudiantes universitarios de clases populares tienen con sus padres debido al coste que han de realizar para que realicen sus estudios universitarios.

Según Keller y Zavalloni (1964), es la distancia relativa a un bien la que crea la diferencia en la probabilidad de ambicionarlo. Gambetta (1987) estima que los alumnos de orígenes populares en sus trayectorias edu-

³ Según la encuesta Reflex, el 26% de los universitarios españoles encuestados encontraron su empleo a través de canales informales.

cativas desarrollan un mecanismo basado en un proceso de sobreadaptación a lo posible. Pero no solo cabe detenerse en los costes directos. Algunos graduados han de iniciar una larga espera antes de conseguir un trabajo cualificado. Es obvio que esta espera no pueden permitírsela todos los graduados, puesto que no se pueden asumir unos costes de oportunidad tan elevados (v. g., prácticas sin remuneración). Es el hecho de no poder permitirse una larga espera, incluso prisa, lo que les conduce a estar sobreeducados.

H3. *Existe un efecto del capital económico de origen en la probabilidad de sobreeducación.* Puesto que los individuos cuyos padres pertenecen a la clase de servicio tienen acceso a mayores recursos económicos, lo que les permite realizar tanto elevadas inversiones en formación de posgrado como un gasto importante en costes de oportunidad (capacidad de espera), estos tendrán menores probabilidades de sobreeducación.

DATOS, VARIABLES Y MÉTODOS

Con la intención de verificar nuestras hipótesis, hemos utilizado la encuesta Reflex 2005 (*El Profesional Flexible en la Sociedad del Conocimiento: Nuevas Exigencias en la Educación Superior en Europa*)⁴. Un proyecto que engloba a grupos de investigación de 13 países europeos más Japón, coordinado por el Centro de Investigación en Educación y Mercado Laboral de la Universidad de Maastricht y financiado por la Comisión Europea. Fueron encuestados 3.916 universitarios españoles, licenciados en el curso 1999/2000 y nacidos en la década de los años setenta. En base a esta encuesta, hemos construido un modelo de regresión logística que abarca cuatro grupos de variables independientes: sociodemográficas, educativas, laborales y

de origen social. La muestra queda así reducida a 1.211 individuos.

El hecho de que el efecto del origen social pudiera estar condicionado por diferencias horizontales en el sistema universitario hace necesario que incluyamos en nuestro análisis una clasificación detallada de las carreras universitarias, agregando solo aquellas que no difieren en origen social ni sobreeducación. Además de introducir la variable campo de estudios en calidad de control, nos cercioramos de su posible efecto mediador en la relación origen social-sobreeducación a través del método de descomposición *Karlson-Holm-Breen* (KHB en adelante) (Breen *et al.*, 2013; Triventi, 2013). Esta técnica nos permite descomponer los efectos totales del origen social (variable independiente explicativa) y el campo de estudios (variable independiente mediadora) en la sobreeducación (variable dependiente), distinguiendo entre efectos directos (origen-sobreeducación) e indirectos (origen-campo de estudios-sobreeducación). Comprobamos, pues, si la relación entre origen social y sobreeducación está mediada significativamente por el campo de estudios.

Dos han sido las formas de medir el concepto de mérito en la literatura según Jackson (2001b): logro educativo y cualificaciones (Bell, 1972), e inteligencia más esfuerzo (Saunders, 1997; Young, 1958). Hacemos uso de la nota media obtenida en la carrera como indicador de mérito, aproximándonos así a la *operacionalización* de Saunders.

Las variables que dan cuenta del origen social son tres: profesión del padre, utilidad de las ayudas directas de la red social del individuo en la búsqueda de empleo y el nivel educativo del padre (Blaskó y Robert, 2007; Bourdieu, 1986).

Los recursos culturales de origen de los universitarios españoles pueden ser inferidos a través del nivel educativo del padre. Bourdieu (1991) considera que el capital cultural se plasma en tres estados: *objetivado*, *incorporado* e *institucionalizado*. El primero se corres-

⁴ Desde aquí les agradecemos a Timo Huijgen y Luis Vila el habernos proporcionado esta base de datos.

ponde con aquellos recursos culturales que adquieren naturaleza objetiva plasmándose en objetos concretos. El segundo se articula mediante disposiciones que dan paso a determinadas prácticas sociales. El tercero se vertebra a través de instituciones que dan carta de naturaleza, principalmente el Estado. Dado que lo que nos interesa es captar el capital incorporado del entrevistado, producto de la familiarización temprana en un medio social que transmite unas determinadas habilidades, empleamos el capital cultural institucionalizado del padre como una variable *proxy* adecuada para medir el capital cultural incorporado del hijo (Sullivan, 2002).

El indicador relativo al capital social es el grado de utilidad para el encuestado de la ayuda directa de familiares, amigos, antiguos profesores y conocidos para conseguir empleo (vínculos fuertes y débiles). Esta variable mide cuán útiles son los recursos sociales dispuestos por el individuo en su movilización efectiva en el proceso de búsqueda de empleo cualificado.

Finalmente, como indicador de los recursos socioeconómicos de origen poseídos por el encuestado, se ha hecho uso de la ocupación del padre, ya que la encuesta no recoge la variable ingresos.

En lo que respecta a la medida escogida para medir la sobreeducación, esta puede ser calculada a través de varios procedimientos: de una forma objetiva, estadística y subjetiva. Todas las medidas tienen sus fortalezas y sus debilidades. La medida subjetiva ha sido criticada debido a que asume que los trabajadores conocen la relación entre su nivel educativo y aquel que se necesita para desempeñar de forma correcta las labores de su puesto de trabajo (Borghans y De Grip, 2000: 16). La medida estadística ha sido cuestionada por usar los años de educación como indicador. Como Gambetta (1987) ha señalado, esto puede ser relativamente acertado para el sistema educativo americano, pero no es apropiado para la ma-

yoría de sistemas educativos europeos. Tener un título de educación superior es un evento discreto. Por esta razón, algunos investigadores han indicado que la medida objetiva es el método más conveniente.

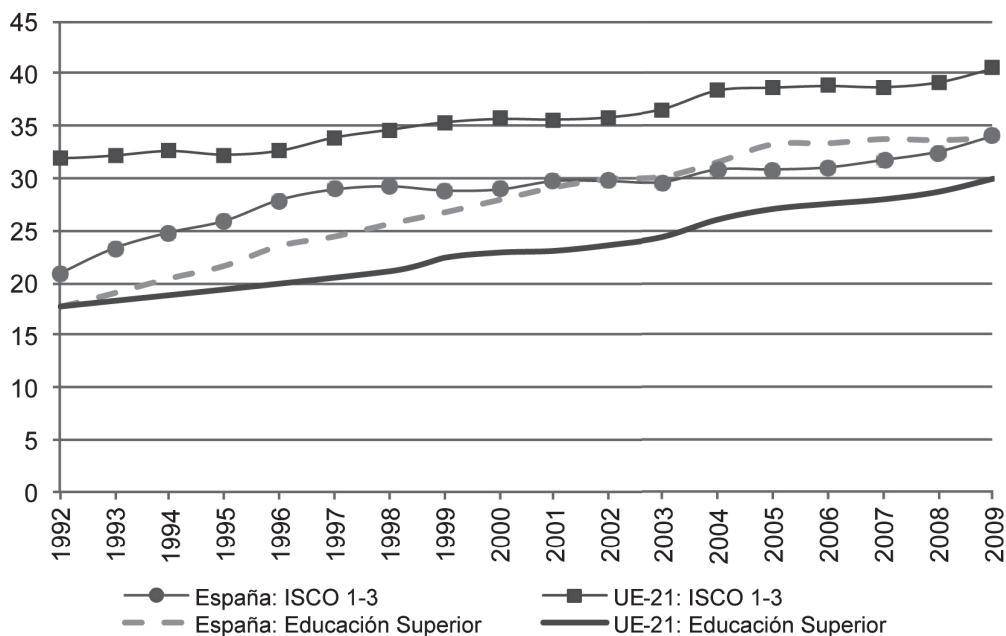
Dado que la OIT ha establecido una correspondencia que otorga a cada grupo de la ISCO-88 un nivel de destrezas, los investigadores pueden unir los empleos cualificados con el tipo de estudios que son requeridos para desempeñarlos (Dumont, 2005; Quintini y Martin, 2006). Teniendo en cuenta todo ello, concebimos la sobreeducación como una medida nominal de la disparidad entre la educación adquirida por el trabajador y el nivel educativo que, según este estándar, exige su ocupación (Kalleberg y Sorensen, 1973; Clog y Shockey, 1984).

La categoría de no sobreeducado o ajustado ha sido atribuida a aquellos individuos que tienen un título universitario (ISCED 5-A) y están empleados en una ocupación comprendida entre los dígitos 11 y 34 de la ISCO-88. Mientras que aquellos individuos que tienen un título universitario, pero que no están empleados en una ocupación comprendida en los niveles 11 a 34 de la ISCO-88 (41-93), son considerados como sobreeducados. En Gran Bretaña, algunos investigadores han desarrollado una medida similar valiéndose de la *Standard Occupational Classification Measure* (Alpin *et al.*, 1998).

Aunque la medida objetiva puede ser bastante conservadora, garantiza un alto nivel de fiabilidad, que es lo que con esta investigación pretendemos. Dado que la sobreeducación está dividida en dos categorías, se ha empleado un modelo de regresión logística en el análisis. Además, esta técnica estadística se adecua a nuestras consideraciones teóricas que interpretan el logro educativo como un evento discreto. Por todo lo expuesto, se ha construido el siguiente algoritmo:

$$\text{Logit (Y: Sobreeducación)} = \ln \left[\frac{p(Y=1) \text{ si (ISCED97 = 5A \& ISCO88 > 34)}}{1-p(Y=1) \text{ si (ISCED97 = 5A \& ISCO88 \leq 34)}} \right]$$

GRÁFICO 1. Porcentaje de la fuerza de trabajo mayor de 16 años ocupada en profesiones cualificadas (ISCO-88: 1-3) y porcentaje de la fuerza de trabajo con un título de educación superior (ISCED 97: 5-A y 5-B)



Fuente: Elaboración propia a partir de la séptima edición de los indicadores del mercado de trabajo (KILM) de la Organización Internacional del Trabajo (la OIT toma estos datos de la European Labour Force Survey [Eurostat]).

Debido a que solo contamos con una cohorte nacida en los años setenta, seguimos la estrategia intemporal sugerida por Jackson (2001b: 3). Establecemos dos asunciones previas derivadas de la hipótesis de la selección meritocrática. En primer lugar, la sociedad española es una sociedad industrial cuyo proceso de modernización se halla en una fase avanzada. En segundo lugar, el criterio de selección que debería contar en la sociedad española sería el meritocrático.

EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO Y DE LA EDUCACIÓN SUPERIOR

La sobreeducación de los universitarios españoles es en gran parte el resultado de dos factores que han evolucionado de forma dispar. Por un lado, el crecimiento constante de las tasas de educación superior en conver-

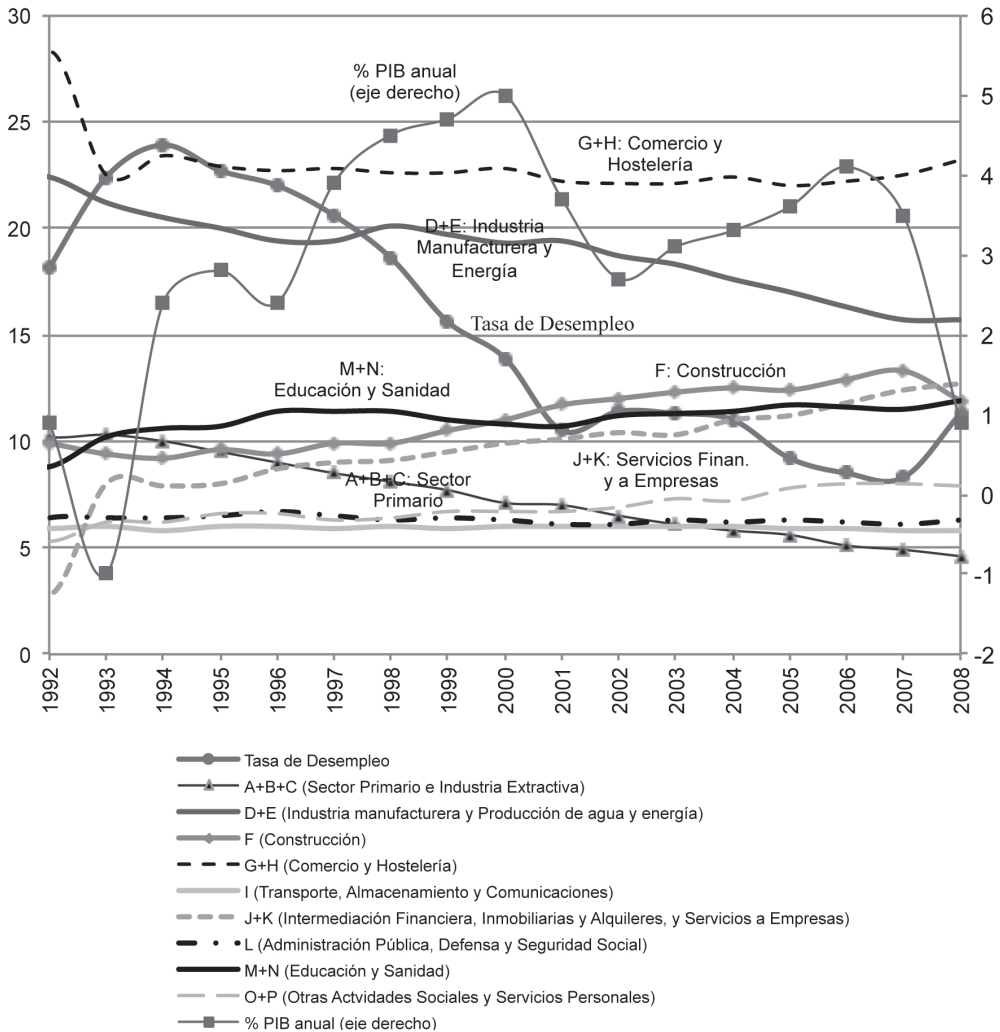
gencia con la UE-21 y, por el otro, la insuficiente demanda agregada de empleo cualificado generada por el mercado laboral.

Como muestra el gráfico 1, España cuenta con unos porcentajes significativamente inferiores de fuerza de trabajo empleada en profesiones de alta cualificación respecto a la UE-21⁵, aunque, en un escenario de gran crecimiento económico a par-

⁵ Entre 1992 y 2009, España presenta el porcentaje más bajo de fuerza de trabajo empleada en esta clase de ocupaciones de la UE-21 tras Portugal (ILO, 2011).

Es importante tener en cuenta que dentro de las ocupaciones comprendidas entre ISCO 1-3 están los directores y gerentes de producción y operaciones (categoría 13 en la ISCO-88 a dos dígitos), quienes suelen formar parte de la pequeña burguesía (clase social IVab según el esquema EGP), y no necesariamente deben poseer un título de educación superior. Esta categoría supone un 3.25% de la fuerza de trabajo según la Encuesta de Condiciones de Vida de 2005.

GRÁFICO 2. Porcentaje de la fuerza de trabajo española mayor de 15-16 años ocupada según rama de actividad económica (ISIC Rev. 3.1.), crecimiento anual del PIB y tasa de desempleo



Fuente: Elaboración propia a partir de la séptima edición de los indicadores del mercado de trabajo (KILM) de la Organización Internacional del Trabajo (la OIT toma estos datos de la European Labour Force Survey [Eurostat] y de la OCDE).

tir de la crisis de 1993-1994, se produjo un considerable aumento en la demanda de profesionales, directivos y técnicos. Dos factores históricos son importantes a la hora de interpretar estos datos. En primer lugar, en los países centrales europeos la transición a la economía postindustrial se produjo desde una base industrial consolidada (Esping-Andersen, 1999). En segundo lugar, las

empresas españolas presentan un perfil de tamaño reducido y carácter familiar con un importante retraso tecnológico.

El gráfico 2 muestra la evolución de la fuerza de trabajo española empleada según los sectores de la economía entre 1992 y 2008. Durante este periodo, sectores de alta temporalidad y baja cualificación crecieron de forma significativa (v. g., construcción). A

su vez, los sectores más relacionados con la creación de empleo cualificado, educación y sanidad, sufrieron un ligero crecimiento, mientras que el sector de intermediación financiera-servicios a empresas experimentó un crecimiento significativo. El protagonismo de este tipo de sectores es, en parte, el resultado de la pérdida de peso del empleo agrario e industrial.

Volviendo de nuevo al gráfico 1, el porcentaje de fuerza de trabajo con educación superior (ISCED 5-A y 5-B⁶) ha permanecido a un nivel más alto que la media de la UE-21, y se ha casi duplicado desde 1992 a 2009, al crecer del 17,6% al 33,8%.

Durante los últimos treinta años, la universidad española ha sufrido un intenso proceso de expansión, reduciéndose además la desigualdad de acceso entre las diferentes clases sociales (Ballarino *et al.*, 2009). La primera fase de este crecimiento (1980-2000) se debió a la incorporación de las cohortes del *baby boom* y a la feminización de los estudios universitarios. La presencia de la mujer es mayoritaria desde principios de los años noventa, pero está infrarrepresentada en las ingenierías (ANECA, 2007). Respecto a las ramas de estudio, entre 1990 y 2010 se ha producido un extraordinario incremento de egresados en carreras técnicas, científicas y sanitarias, aunque estas representaban tan solo el 37% en el curso 1999/2000.

De este desajuste entre oferta de mano de obra cualificada y demanda de la misma surgen los empleados sobreeducados. Esta tendencia ha sido confirmada por Fabrizio Bernardi (2012: 7) en las cohortes nacidas entre 1951 y 1980 al comparar la ratio entre oferta y demanda de trabajadores de alta cualifica-

ción en España: «La expansión educativa ha crecido a un ritmo más rápido que la creación de trabajo de alta cualificación en el mercado de trabajo». Según la encuesta Reflex, en el primer empleo tras la graduación⁷, un 35% de los universitarios estaba sobreeducado. Sin embargo, en el empleo actual, el 24% continuaba sobreeducado con una edad media de 30 años⁸. En contraste con el caso español, que tiene la tasa más elevada, el promedio de sobreeducación para el resto de países de la muestra (excluyendo a Noruega y Japón) se reduce de un 14% en el primer empleo a un 10% en el empleo actual.

RESULTADOS

En la tabla 1 se muestra el modelo de regresión logística construido para testar las hipótesis planteadas. Cuatro tipos de variables independientes han sido introducidas para predecir la probabilidad de sobreeducación: sociodemográficas, educativas y laborales (todas ellas en calidad de control), y variables relativas al origen social, que constituyen las hipótesis de este estudio.

La variable que más condiciona la probabilidad de estar sobreeducado es la rama de estudio cursada. La universidad española se caracteriza por un alto grado de estratificación horizontal, ya que existe un marcado contraste en las probabilidades de sobreeducación entre las ramas científico-técnico-sanitarias y las de ciencias sociales-humanidades. Mientras que disciplinas como ingeniería, medicina o arquitectura apenas conducen a sus egresados a la sobreeducación (3%); economía y empresa (45%), derecho (42%) o historia y ciencias sociales (40%) presentan un elevado riesgo, medido a través

⁶ La medida del nivel educativo en las bases de datos internacionales no suele distinguir en el nivel superior o terciario los estudios vocacionales superiores (ISCED 5-B) de los universitarios (ISCED 5-A). Además, es importante tener en cuenta que el porcentaje de españoles con un título de estudios vocacionales superiores (ISCED 5-B) ronda en torno al 10%.

⁷ El 90% de la muestra lo consiguió entre un año antes de la graduación y dos años después.

⁸ Estas cifras se insertan en un contexto macroeconómico (1998-2006) de desempleo medio del 11,4% y de crecimiento anual del PIB del 4% (ILO, 2011).

TABLA 1. Modelo de regresión logística

Sobreeducación (ajustado): Sobreeducado		Log Odds	Robust Std. Error
Variables sociodemográficas			
Año de nacimiento		-0,132***	0,037
Género (hombre)	<i>Mujer</i>	0,353	0,220
País de nacimiento (España)	<i>Otros países</i>	-2,831***	0,957
Número de hijos (ninguno)	<i>Uno o más</i>	-0,085	0,391
Tipo de hogar (solo)	<i>Vive con un compañero</i>	0,180	0,282
	<i>Vive con los padres</i>	0,630**	0,277
	<i>Otros hogares</i>	0,747	0,494
Variables educativas			
Carrera universitaria (Ingenierías):	<i>Economía y Empresa</i>	3,944***	0,566
	<i>Derecho</i>	3,660***	0,623
	<i>Psicología</i>	2,356***	0,717
	<i>Biología</i>	1,974***	0,704
	<i>Medicina, Odontología, Enfermería, Fisioterapia y Veterinaria</i>	0,401	0,943
	<i>Agricultura y Medio Ambiente</i>	2,785***	0,687
	<i>Magisterios</i>	3,221***	0,623
	<i>Informática</i>	0,779	1,071
	<i>Trabajo Social</i>	2,609***	0,743
	<i>Bellas Artes y Música</i>	4,000***	0,926
	<i>Química y Farmacia</i>	1,224	0,783
	<i>Historia, Filosofía y Ciencias Sociales</i>	3,754***	0,688
	<i>Matemáticas y Física</i>	1,008	0,979
	<i>Arquitectura</i>	0,572	1,185
	<i>Periodismo</i>	1,966**	0,872
	<i>Lenguas y Humanidades</i>	3,535***	0,669
Nota media (Sobresaliente/Matrícula de honor)	<i>Aprobado</i>	2,060***	0,648
	<i>Notable</i>	2,034***	0,654
Estudios de posgrado (No)	<i>Sí</i>	0,235	0,190
Estudios en el extranjero tras la graduación (No)	<i>Sí</i>	-0,608	0,406
Variables laborales			
Número de meses empleado		-0,018***	0,006
Tipo de contrato laboral (indefinido)	<i>Temporal</i>	0,589***	0,224
	<i>Otros</i>	0,510	0,694
Sector (público)	<i>Privado sin ánimo de lucro</i>	-0,493	0,503
	<i>Privado con ánimo de lucro</i>	0,789**	0,326
	<i>Otros</i>	0,434	0,642

TABLA 1. *Modelo de regresión logística (continuación)*

Sobreeducción (ajustado): Sobreeducado		Log Odds	Robust Std. Error
Rama de actividad económica (M+N. Educación, Sanidad...)			
<i>A+B+C. Sector Primario</i>		0,993*	0,584
<i>D+E. Industria Manufacturera y Energía</i>		2,351***	0,495
<i>F. Construcción</i>		1,169***	0,621
<i>G+H. Comercio; Hostelería y Restauración</i>		3,579***	0,471
<i>I. Transporte y Almacenamiento; Información y Com.</i>		2,913***	0,490
<i>J+K. Finanzas y Seguros; Servicios empresariales...</i>		2,331***	0,417
<i>L. Administración Pública y Defensa</i>		1,884***	0,437
<i>O+P+Q. Servicios recreativos y personales...</i>		1,405***	0,433
Tamaño de la empresa (1-9: microempresas)	<i>10-49: Pequeñas</i>	-0,713***	0,249
	<i>50-249: Medianas</i>	-0,840***	0,286
	<i>>250: Grandes</i>	-0,715**	0,314
Variables de origen social			
Profesión del padre (directivos, profesionales y técnicos)			
<i>Trabajadores de rutina no manuales: grado alto y bajo</i>		0,364	0,262
<i>Supervisores y trabajadores manuales cualificados</i>		0,477	0,300
<i>Trabajadores manuales no cualificados y Jornaleros</i>		0,157	0,298
Capital social: Grado de utilidad de ayuda directa (1-5)		-0,160**	0,082
Nivel educativo del padre (terciario)	<i>Sin estudios</i>	1,034***	0,422
	<i>Primaria</i>	0,632**	0,270
	<i>Secundaria</i>	0,568**	0,296
Constante		4,860	3,135
<i>R</i> ²		0,4050	
McFadden's Adj. <i>R</i> ² :		0,3260	
N		1.211	

Notas: *Significativo al 10%; **significativo al 5%; ***significativo al 1%.

Categorías de referencia entre paréntesis.

Para consultar todos los campos de estudio incluidos en cada categoría véase el Anexo.

Fuente: Encuesta Reflex.

de las probabilidades predichas. Contrariamente a lo esperado, los estudios de posgrado no tienen una influencia significativa en la probabilidad de sobreeducción. Hay que tener en cuenta que los másteres y doctorados presentan una gran variación y nuestra encuesta no dispone de la cuantía, institución

y calidad de los mismos. En cambio, el expediente académico sí ejerce un fuerte efecto en la probabilidad de sobreeducción. Aquellos individuos con mejor nota media (sobresaliente/matricula de honor) son siete veces más propensos a acceder a los puestos cualificados. Dado que el expediente académico es un

indicador de mérito, estos resultados estarían en sintonía con *la teoría de la modernización*, que predice la importancia de este factor en las sociedades contemporáneas para acceder a los empleos cualificados.

En lo que se refiere a las variables laborales, los datos indican una disminución de la probabilidad de sobreeducación en función del incremento de la experiencia laboral. A medida que los individuos van ganando experiencia aumenta su capacidad de ajuste. Por tanto, la relación experiencia-ajuste está en línea con la interpretación de los teóricos del capital humano. No obstante, el hecho de que el 24% de los individuos esté sobre-educado con una edad media de 30 años —edad considerada propicia para la madurez laboral— sugiere la posibilidad de cronificación de los jóvenes universitarios en empleos no cualificados del sector servicios (Bernardi y Garrido, 2008).

Respecto a la distribución sectorial de la sobreeducación, los sectores sanitario y educativo concentran la mayoría de individuos ajustados. Asimismo, es el sector público y las empresas de mayor tamaño donde las probabilidades de sobreeducación son más bajas. Por contra, la mayoría de universitarios sobreeducados se encuentra en el sector servicios, ya sea este de baja cualificación (comercio y hostelería) o de mayor cualificación (intermediación financiera y servicios a empresas).

En lo que concierne a nuestras hipótesis, tanto el capital cultural de origen (*H1*) como el capital social del individuo (*H2*) tienen un efecto significativo en la probabilidad de sobreeducación. La cantidad de variables introducidas como control hace que estas relaciones tengan un alto grado de rigor. Respecto al capital cultural, nuestros datos parecen indicar que son las personas cuyos padres tienen una titulación en educación superior las menos propensas a estar sobreeducadas. Tomando en consideración a los autores críticos con *la teoría de la modernización*, esto se debe a que los individuos socializados en ambientes familiares dotados de alto capital cultural desarrollan

una serie de habilidades que son muy valoradas por los empleadores. En lo relativo al papel del capital social, los recursos sociales dispuestos por los individuos reducen el riesgo de sobreeducación, facilitando de esta manera el flujo de información y el acceso privilegiado a los empleadores en un contexto de devaluación de la titulación universitaria.

Por consiguiente, el origen social, en su dimensión cultural y social, desempeña un papel significativo en el acceso a los puestos cualificados de los universitarios españoles. La presencia de esta relación va en el sentido opuesto a *la hipótesis de la selección meritocrática*. Esto es, *la teoría de la modernización* afirma que en las sociedades industriales avanzadas los factores adquiridos y no adscritos deberían ser suficientes para explicar la distribución ocupacional de los universitarios. Sin embargo, como indican los datos, el efecto del origen social en el acceso o exclusión a la clase de servicio entre los universitarios españoles no es residual ni nulo. Ciertamente, el mérito ejerce un efecto considerable a la hora de evitar la sobreeducación, pero esto no es óbice para que el origen social también cumpla un papel importante. Manteniendo el resto de factores constantes (igualdad en experiencia laboral, carrera universitaria y nota media como factores teóricos más relevantes), aquel individuo con mayor capital cultural de origen o capital social tiene menor probabilidad de sobreeducación. Es evidente que la importancia del origen social es consecuencia de la inflación del título universitario, dado que es una situación propicia para que los empleadores tengan en cuenta nuevos factores de distinción.

Sin embargo, la hipótesis que ha tratado de relacionar el capital económico con la sobreeducación no ha resultado ser significativa (*H3*)⁹. Hemos comprobado que cuando el

⁹ Hemos empleado diversas codificaciones de la ocupación del padre y el resultado no ha sido significativo siempre que esta variable se ha introducido junto al nivel educativo del padre en el mismo modelo.

TABLA 2. Descomposición de efectos del origen social (profesión y educación del padre) y la rama de estudios en la sobreeducación estimados con el método KHB

Sobreeducación (N=1.211)	Log Odds	Std. Err.	P> z	Efecto indirecto %
Modelo 1: Profesión del padre (directivos, profesionales y técnicos)				
<i>Trabajadores de rutina no manuales: grado alto y bajo</i>				29,31
Efecto total	0,751	0,244	0,002	
Efecto directo	0,531	0,243	0,029	
Efecto indirecto	0,220	0,219	0,315	
Supervisores y trabajadores manuales cualificados				4,06
Efecto total	0,594	0,284	0,037	
Efecto directo	0,570	0,285	0,046	
Efecto indirecto	0,024	0,219	0,912	
Trabajadores manuales no cualificados y Jornaleros				14,94
Efecto total	0,444	0,272	0,103	
Efecto directo	0,377	0,273	0,167	
Efecto indirecto	0,066	0,220	0,763	
Modelo 2: Nivel educativo del padre (terciaria)				
<i>Sin estudios</i>				19,42
Efecto total	1,184	0,391	0,002	
Efecto directo	0,954	0,393	0,015	
Efecto indirecto	0,230	0,256	0,369	
Primaria				35,78
Efecto total	0,855	0,269	0,001	
Efecto directo	0,549	0,268	0,041	
Efecto indirecto	0,306	0,255	0,230	
Secundaria				18,75
Efecto total	0,593	0,286	0,038	
Efecto directo	0,482	0,284	0,090	
Efecto indirecto	0,111	0,254	0,661	

Notas: Categorías de referencia entre paréntesis.

Covariables del modelo 1: año de nacimiento, género, nota media, rama de actividad económica, educación del padre, capital social.

Covariables del modelo 2: año de nacimiento, género, nota media, rama de actividad económica, profesión del padre, capital social.

*Variable independiente: profesión (modelo 1) o nivel educativo (modelo 2) del padre. Variable mediadora: rama de estudios. Variable dependiente: sobreeducación.

Fuente: Encuesta Reflex.

nivel educativo del padre es excluido del modelo de regresión logística, su profesión sí ejerce un fuerte impacto. Esto es principalmente debido a la varianza compartida entre ambas variables. Dados dos padres con la misma profesión, es el hijo cuyo padre tiene nivel educativo terciario quien tiene menor probabilidad de sobreeducación. La pérdida de influencia estadística de la ocupación de los padres está en sintonía con los datos obtenidos en estudios anteriores (Carabaña, 2004; Fachelli *et al.*, 2014).

Por último, el hecho de que el efecto directo del origen social en la sobreeducación pudiera estar condicionado por diferencias horizontales en el sistema universitario, dependientes a su vez del origen social, hace necesario descomponer estas relaciones. Comprobamos si la relación entre origen social y sobreeducación está mediada de forma indirecta por el campo de estudios empleando el *método KHB*. En la tabla 2 se muestra que este efecto indirecto no es significativo. Por tanto, el hecho de estar sobreeducado no está mediado de forma significativa por una elección de ramas de estudios dependiente del origen social. Este análisis concede fuerte sustento empírico a nuestras hipótesis.

CONCLUSIONES

En este artículo hemos analizado el impacto que tiene el origen social en la sobreeducación de los universitarios españoles. Hemos dado razones convincentes para considerar el estudio de esta relación como un test adecuado para validar uno de los pilares sobre los que se sustenta *la teoría de la modernización*: el paso de los estatus adscritos a los adquiridos en las sociedades contemporáneas.

Hemos visto que la sobreeducación es un fenómeno muy extendido en España, producto de un sistema educativo que oferta crecientemente más graduados universita-

rios que puestos cualificados demanda su economía. Consideramos que semejante proceso de inflación pudiera ser propicio para que los empleadores tengan en cuenta nuevos factores de distinción relacionados con el origen social. Estos son tres: el capital económico, cultural y social.

Nuestra primera hipótesis que ha tratado de relacionar el capital económico con la sobreeducación no ha resultado ser significativa. Una causa plausible de la falta de impacto de esta variable puede hallarse en el hecho de que las universidades españolas no presentan una gran diferencia interna en lo que se refiere a las cuantías económicas para acceder a ellas y a su prestigio.

Hemos confirmado que existe un efecto del capital cultural de origen en la probabilidad de estar sobreeducado en nuestro país. Asimismo, hemos visto que las redes sociales más valiosas reducen la probabilidad de estar sobreeducado. Queda por saber en qué medida son las familias, los amigos y/o los conocidos los que más aportan. Por todo ello, *la teoría de la modernización y la hipótesis de la selección meritocrática*, que pronostican un impacto nulo o residual del origen sobre el destino social (a igual título educativo y nivel de mérito), encontrarían una falta de sustento empírico para la cohorte de universitarios españoles estudiada. Somos profundamente conscientes de que estas variables solo constituyen una aproximación a la hora de explicar el impacto del origen social en la sobreeducación, sin embargo, creemos que, dadas las posibilidades que ofrecen nuestros datos y la escasez de encuestas que permitan testar estas hipótesis en España, es plausible emplear estas medidas.

Hemos visto también que el escenario universitario español presenta una elevada estratificación horizontal. El grado de sobreeducación depende intensamente de los estudios que uno elija. Sin embargo, siguiendo el método de descomposición *KHB*, concluimos que el efecto del origen social en la

sobreeducación no está mediado por una relación indirecta origen social-campo de estudios-sobreeducación. La aplicación de este método concede mayor rigor a la relación origen social-sobreeducación de nuestro análisis. Consideramos necesario incluir la variable campo de estudios en futuras encuestas para dar cuenta de la heterogeneidad del título universitario.

Con todo, estos datos deben ser tomados con precaución, ya que solo representan a una cohorte de universitarios. Deberían realizarse encuestas que cubran a más cohortes y estudios longitudinales para comprobar si existe una cronificación o disminución significativa de la sobreeducación en los universitarios españoles.

REFERENCIAS

- Acemoglu, Daron (2002). «Technical Change, Inequality, and the Labor Market». *Journal of Economic Literature*, 40(1): 7-72.
- Alba-Ramírez, A. y Blázquez, M. (2003). «Types of Job Match, Over-Education and Labour Market Mobility in Spain». En: Büchel, F. et al. (eds.). *Over-Education in Europe*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Alpin, C., Shackleton, J., y Walsh, S. (1998). «Over and Undereducation in the UK Graduate labour Market». *Studies in Higher Education*, 23(1): 17-34.
- ANECA (2007). *Proyecto REFLEX: el profesional flexible en la sociedad del conocimiento*. Mimeo.
- Balint, Blanka (2013). «The Role of Social Capital in Avoiding Over-education (English version)». *Revista Romana de Sociologie*, 1-2: 101-126.
- Ballarino, G. et al. (2009). «Persistent Inequalities? Expansion of Education and Class Inequality in Italy and Spain». *European Sociological Review*, 25(1): 123-138.
- Baron, J. N. et al. (2007). «In the Company of Women: Gender Inequality and the Logic of Bureaucracy in Start-Up Firms». *Work and Occupations*, 34 (1): 35-66.
- Barone, C. y Ortiz, L. (2011). «Overeducation among University Graduates: A Comparative Analysis of its Incidence and the Importance of Higher Education Differentiation». *Higher Education*, 61: 325-327.
- Becker, Gary S. (1964). *Human Capital Theory*. New York: Columbia University Press.
- Bell, Daniel (1972). «On Meritocracy and Equality». *The Public Interest*, 29: 29-68.
- Bentolila, S. y Dolado, J. (1994). «Spanish Labor Markets». *Economic Policy*, abril: 55-99.
- Bernardi, Fabrizio (2012). «Social Origins and Inequality in Educational Returns in the Labour Market in Spain». *EUI Working Paper, SPS 2012/05*.
- Bernardi, Fabrizio y Garrido, L. (2008). «Is There a New Service Proletariat? Post-industrial Employment Growth and Social Inequality in Spain». *European Sociological Review*, 24(3): 299-313.
- Blaskó, Z. y Róbert, P. (2007). «Graduates in the Labour Market: Does Socio-economic Background Have an Impact? The Case of Hungary». *Sociologický časopis. Czech Sociological Review*, 43(6): 1149-1173.
- Blau, P. M. y Duncan, O. D. (1967). *The American Occupational Structure*. New York: Wiley.
- Borghans, L. y De Grip, A. (2000). *The Overeducated Worker? The Economics of Skill Utilization*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Boudon, Raymond (1983). *La desigualdad de oportunidades: la movilidad social en las sociedades industriales*. Barcelona: Laia.
- Bourdieu, Pierre (1986). «The Forms of Capital». En: Richardson, J. (eds.). *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New York: Greenwood.
- Bourdieu, Pierre (1991). *La distinción*. Madrid: Taurus.
- Bourdieu, Pierre y Passeron, J. C. (1977). *Reproduction in Education, Society and Culture*. Beverly Hills: SAGE.
- Bowles, S., Gintis, H. y Osborne, M. (2001). «The Determinants of Earnings: A Behavioral Approach». *Journal of Economic Literature*, 39(4): 137-1176.
- Breen, R. y Goldthorpe, J. H. (1997). «Explaining Educational Differentials: towards a Formal Rational Action Theory». *Rationality and Society*, 9(3): 275-305.
- Breen, R. y Goldthorpe, J. H. (1999). «Class Inequality and Meritocracy: A Critique of Saunders and an Alternative Analysis». *British Journal of Sociology*, 50 (1): 1-27.
- Breen, R. y Goldthorpe, J. H. (2001). «Class, Mobility and Merit: the Experience of two British Birth

- Cohorts». *European Sociological Review*, 17(2): 81-101.
- Breen, R.; Karlson, K. B. y Holm, A. (2013). «Total, Direct, and Indirect Effects in Logit and Probit Models». *Sociological Methods and Research*, 42(2): 164-191.
- Breen, R. y Luijckx, R. (2004). «Social Mobility in Europe between 1970 and 2000». En: Breen, R. (ed). *Social Mobility in Europe*. Oxford: Oxford University Press.
- Bukodi, E. y Goldthorpe, J. (2011). «Social Class Returns to Higher Education: Chances of Access to the Professional and Managerial Salaried for Men in Three British Birth Cohorts». *Longitudinal and Life Course Studies*, 2(2): 185-201.
- Burris, Val (2005). «Overeducation: Then and Now». *Work and Occupations*, 32: 319-21.
- Capsada-Munsech, Queralt (2014). «The Role of Social Origin and Field of Study on Graduates' Overeducation: The Case of Italy». *Higher Education*, August: 1-29.
- Carabaña, Julio (2004). «Educación y movilidad social». En: *El Estado del Bienestar en España*. Madrid: Tecnos-UPF.
- Clog, C. C. y Shockey, W. J. (1984). «Mismatch between Occupation and Schooling: A Prevalence Measure, Recent Trends and Demographic Analysis». *Demography*, 21(2): 235-257.
- Dumont, Jean-Christophe (2005). «Level of Education of Immigrants and the Labour Market: Estimating the Prevalence of Over-Education». *Directorate of Employment, Labour and Social Affairs (ELSA)*, Working Paper 200 5/12.
- Erikson, R. y Goldthorpe, J. H. (1992). *The Constant Flux. A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. Oxford: Clarendon Press.
- Esping-Andersen, Gøsta (1999). *Social Foundations of Postindustrial Economies*. Oxford: Oxford University Press.
- Fachelli, S., Vilà, D. T. y Cendejas, J. N. (2014). «¿La universidad española suaviza las diferencias de clase en la inserción laboral?». *Revista de Educación*, 364: 119-144.
- Flap, H. D. y De Graaf, N. D. (1986). «Social Capital and Attained Occupational-Status». *Netherlands Journal of Social Sciences*, 22 (2): 145-161.
- Gambetta, Diego (1987). *Were they Pushed or Did they Jump? Individual Decision Mechanisms in Education*. Cambridge: Cambridge University Press.
- García Montalvo, José (2009). «La inserción laboral de los universitarios y el fenómeno de la sobre-cualificación en España». *Papeles de Economía Española*, 119: 172-187.
- Goldthorpe, J. H. y Jackson, M. (2008). «Education-Based Meritocracy: The Barriers to its Realisation». En: Lareau, A. y Conley, D. (eds). *Social Class: How Does it Work?* New York: Russell Sage Foundation.
- Granovetter, Mark S. (1995). *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. Chicago: University of Chicago Press.
- Hout, Michael (1988). «More Universalism, Less Structural Mobility: The American Occupational Structure in the 1980s». *American Journal of Sociology*, 93(6): 1358-1400.
- International Labour Organization (2011). *Key Indicators of the Labour Market 7th edition*. Geneva: ILO Publications.
- Jackson, Michelle (2001b). «Meritocracy, Education, and Occupational Attainment: What Do Employers Really See as Merit?». *Sociology Working Papers*, University of Oxford, 2001-03.
- Jackson, Michelle Goldthorpe, J. H. y Mills, C. (2005). «Education, Employers and Class Mobility». *Research in Social Stratification and Mobility*, 23: 3-34.
- Jonsson, Jan O. (1992). *Towards the Merit-Selective Society?* Stockholm: Swedish Institute for Social Research.
- Jovanovic, Boyan (1979). «Job Matching and the Theory of Turnover». *Journal of Political Economy*, 87(5): 972-990.
- Kalleberg, A. L. y Sorensen, A. (1973). «The Measurement of the Effects of Overtraining on Job Attitudes». *Sociological Methods and Research*, 2: 215-238.
- Kanter, Rosabeth M. (1977). *Men and Women of the Corporation*. New York: Basic Books.
- Keller, S. y Zavalloni, M. (1964). «Ambition and Social Class: A Respecification». *Social Forces*, 43(1): 58-70.
- Kucel, Aleksander (2011). «The Sociology of Educational Mismatch». *Polish Sociological Review*, 173 (1): 21-34.
- Langa Rosado, D. y David, M. E. (2006). «A Massive University or a University for the Masses? Continuity and Change in Higher Education in Spain and England». *Journal of Education Policy*, 21(03): 343-365.

- Lareau, Arnette (2003). *Unequal Childhoods: Class, Race, and Family Life*. Berkeley: University of California Press.
- Lin, N., Cook, K. y Burt, R. S. (2001). *Social Capital: Theory and Research*. New York: Aldine de Gruyter.
- Lucas, Samuel R. (2001). «Effectively Maintained Inequality: Education Transitions, Track Mobility, and Social Background Effects». *American Journal of Sociology*, 106: 1642-1690.
- Martínez García, José S. (2013). «Sobrecualificación de los titulados universitarios y movilidad social». Vol. II del informe del Programa Internacional para la Evaluación de las Competencias de la Población Adulta (PIAAC): 116-138. Madrid: Ministerio de Educación, Cultura y Deportes.
- Mastekaasa, Arne (2011). «Social Origins and Labour Market Success-Stability and Change over Norwegian Birth Cohorts 1950-1969». *European Sociological Review*, 27 (1): 1-15.
- Ministerio de Educación, Cultura y Deportes (2012). *Datos y cifras del sistema universitario español. Curso 2012-2013*. Madrid: Secretaría General de Universidades.
- Moss, P. y Tilly, C. (2001). *Stories of Employers Tell. Race, Skill and Hiring in America*. New York: Russell Sage Foundation.
- OECD (2007). *International Migration Outlook*. Paris: OECD.
- OECD (2009). *Education at a Glance 2009: OECD Indicators*. OECD Publishing.
- Ortiz, L. y Kucel, A. (2008a). «Do Fields of Study Matter for Overeducation?: The Cases of Spain and Germany». *International Journal of Comparative Sociology*, 49: 305-327.
- Parsons, Talcott (1951). *The Social System*. Illinois: Glencoe.
- Pissarides, Christopher (2000). *Equilibrium Unemployment Theory*. Massachusetts: MIT Press.
- Quintini, G. y Martin, S. (2006). «Starting Well or Losing their Way? The Position of Youth in the Labour Market in OECD Countries». *OECD Social, Employment and Migration Working Papers*, 39.
- Ramón García, Juan (2011). «Desempleo juvenil en España: causas y soluciones». *BBVA Research*, 11/30 Documentos de Trabajo.
- Rivera, Lauren A. (2012). «Hiring as Cultural Matching: The Case of Elite Professional Service Firms.» *American Sociological Review*, 77: 999-1022.
- Roemer, John E. (1998). «Igualdad de oportunidades». *Isegoría*, (18): 71-87.
- Saunders, Peter (1995). «Might Britain be a Meritocracy?». *Sociology*, 29: 23-41.
- Saunders, Peter (1997). «Social Mobility in Britain: An Empirical Evaluation of Two Competing Explanations». *Sociology*, 31 (2): 261-288.
- Schultz, Theodore W. (1961). «Investment in Human Capital». *The American Economic Review*, 51(1): 1-17.
- Sullivan, Alice (2002). «Bourdieu and Education: How Useful is Bourdieu's Theory for Researchers?». *Netherlands Journal of Social Sciences*, 38(2): 144-166.
- Tholen, G. et al. (2013). «The role of networks and connections in educational elites' labour market entrance». *Research in Social Stratification and Mobility*, 34: 142-154.
- Torche, Florencia (2011). «Is a College Degree Still the Great Equalizer? Intergenerational Mobility across Levels of Schooling in the US». *American Journal of Sociology*, 117(3): 763-807.
- Treiman, Donald J. (1970). «Industrialization and Social Stratification». En: Laumann, E. O. (eds.). *Social Stratification: Research and Theory for the 1970s*. Indianapolis: Bobbs-Merill Company.
- Triventi, Moris (2013). «The Role of Higher Education Stratification in the Reproduction of Social Inequality in the Labor Market». *Research in Social Stratification and Mobility*, 32: 45-63.
- Williams, C. y Connell, C. (2010). «Looking Good and Sounding Right: Aesthetic Labor and Social Inequality in the Retail Industry». *Work and Occupations*, 37(3): 349-377.
- Young, Michael D. (1958). *The Rise of the Meritocracy, 1870-2033. An Essay on Education and Equality*. Harmondsworth: Penguin.
- Zamudio, M. M. y Lichter, M. I. (2008). «Bad Attitudes and Good Soldiers: Soft Skills as a Code for Tractability in the Hiring of Immigrant Latina/os Over Native Blacks in the Hotel Industry». *Social Problems*, 55: 573-589.

RECEPCIÓN: 14/02/2013

REVISIÓN: 19/11/2013

APROBACIÓN: 13/10/2014

ANEXO**TABLA 3.** Estadísticos descriptivos

Variables	Media	Desv. típica	Mín.	Máy.
Sobreeducación	0,244	0,429	0	1
Año de nacimiento	75,466	3,483	12	79
Género	1,627	0,483	1	2
País de nacimiento	1,019	0,139	1	2
Número de hijos	1,905	0,293	1	2
Tipo de hogar	2,315	0,766	1	4
Carreras universitarias	7,002	4,996	1	17
Estudios de posgrado	1,423	0,494	1	2
Estudios en el extranjero	0,074	0,262	0	1
Nota media	1,596	0,610	1	3
Número de meses empleado	49	16,781	0	84
Tipo de contrato laboral	1,441	0,581	1	3
Sector económico	2,320	0,942	1	4
Rama de actividad económica	6,010	2,390	1	9
Tamaño de la empresa	2,305	1,087	1	5
Grado de utilidad del capital social	2,770	1,210	1	5
Nivel educativo del padre	2,646	0,967	1	4
Profesión del padre	2,222	1,147	1	4

Fuente: Encuesta Reflex.

TABLA 4. Operacionalización

Variables	Operacionalización
Sobreeducación	0=No sobreeducado. Aquellos individuos que están ocupados en un empleo entre los dígitos 11-34 de la ISCO-88 (a dos dígitos). 1=Sobreeducado. Aquellos individuos que están ocupados en un empleo entre los dígitos 41-93 de la ISCO-88.
Número de hijos	Esta variable aparece originalmente dividida en cuatro categorías: 1=Un hijo; 2=Dos hijos; 3=Tres o más hijos; 4=Sin hijos. Ha sido recategorizada en dos categorías: 1=Sin hijos; 2=Uno o más hijos.
Tipo de hogar	Esta variable estaba codificada en seis categorías: 1=Solo; 2=Con un compañero; 3=Con los padres; 4=Otro; 5=Con otros familiares; 6=Con amigos o conocidos. Se ha recodificado en cuatro categorías: 1=Solo; 2=Con un compañero; 3=Con los padres; 4=Otros.
Carreras universitarias	La variable que recoge las carreras universitarias estudiadas estaba codificada originalmente en las siguientes categorías: 140. Teacher training and education science (broad programmes); 141. Teaching and training; 142. Education science; 143. Training for pre-school teachers; 144. Training for teachers at basic levels; 145. Training for teachers with subject specialization; 146. Training for teachers of vocational subjects; 211. Fine arts; 212. Music and performing arts; 213. Audio-visual techniques and media production; 214. Design; 220. Humanities (broad programmes); 222. Foreign languages and cultures; 223. Mother tongue; 225. History and archeology; 226. Philosophy and ethics; 311. Psychology; 312. Sociology and cultural studies; 313. Political science and civics; 314. Economics; 321. Journalism and reporting; 322. Library, information, archive; 340. Business and administration (broad programmes); 341. Wholesale and retail sales; 342. Marketing and advertising; 343. Finance, banking, insurance; 344. Accounting and taxation; 345. Management and administration; 347. Working life; 380. Law; 421. Biology and biochemistry; 422. Environmental science; 441. Physics; 442. Chemistry; 443. Earth science; 461. Mathematics; 462. Statistics; 481. Computer science; 520. Engineering and engineering trades (broad programmes); 521. Mechanics and metal work; 522. Electricity and energy; 523. Electronics and automation; 524. Chemical and process; 525. Motor vehicles, ships and aircraft; 540. Manufacturing and processing (broad programmes); 541. Food processing; 542. Textiles, clothes, footwear, leather; 543. Materials (wood, paper, plastic, glass); 544. Mining and extraction; 581. Architecture and town planning; 582. Building and civil engineering; 620. Agriculture, forestry and fishery (broad programmes); 621. Crop and livestock production; 622. Horticulture; 623. Forestry; 640. Veterinary; 721. Medicine; 723. Nursing and caring; 724. Dental studies; 725. Medical diagnostic and treatment technology; 726. Therapy and rehabilitation; 727. Pharmacy; 760. Social services; 762. Social work and counselling; 812. Travel, tourism and leisure; 813. Sports; 840. Transport services; 862. Occupational health and safety. Estas titulaciones universitarias se han recodificado en 17 categorías conservando sin colapsar aquellas que contenían una mayor frecuencia. Las agregaciones se han realizado teniendo en cuenta la rama de estudios, el grado de sobreeducación y el origen social. A cada categoría se le ha asignado una etiqueta con el nombre de la/s carrera/s más representativa/s que contiene, quedando codificadas de la siguiente manera: 314 340/347 812 840=1. Empresa y Economía; 380=2. Derecho; 311 862=3. Psicología; 421=4. Biología; 640 721 723/726=5. Medicina; 520/544=6. Ingenierías; 422 443 620/623=7. Agricultura y Medio Ambiente; 140/146 813=8. Magisterios; 481=9. Informática; 760 762=10. Trabajo Social; 211 212 214=11. Bellas Artes y Música; 442 727=12. Química y Farmacia; 225 226 312 313=13. Historia, Filosofía y Ciencias Sociales; 441 461 462=14. Matemáticas y Física; 581 582=15. Arquitectura; 213 321 322=16. Periodismo; 220 222 223=17. Lenguas y Humanidades. La agregación por campos de estudio afines se ha realizado en base a la clasificación de titulaciones españolas recogida en: <i>Informe ejecutivo. El profesional flexible en la Sociedad del Conocimiento</i> (ANECA, 2007: 79-80).

TABLA 4. Operacionalización (continuación)

Variables	Operacionalización
Nota media en la carrera	Originalmente comprendía cuatro categorías: 1. Aprobado; 2. Notable; 3. Sobresaliente; y 4. Matrícula de honor. Ha sido recodificada en tres categorías: 1=Aprobado, 2=Notable; y 3=Sobresaliente/Matrícula de honor.
Rama de actividad económica (ISIC Rev.3.1.)	Esta variable aparecía codificada originalmente en diecisiete categorías: A (Agricultura, ganadería, caza y silvicultura); B (Pesca); C (Industrias extractivas); D (Industria manufacturera); E (Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua); F (Construcción); G (Comercio, reparación de vehículos de motor, motocicletas y ciclomotores y artículos personales y de uso doméstico); H (Hostelería); I (Transporte, almacenamiento y comunicaciones); J (Intermediación financiera); K (Actividades inmobiliarias y de alquiler; servicios empresariales); L (Administración pública, defensa y seguridad social obligatoria); M (Educación); N (Actividades sanitarias y veterinarias, servicio social); O (Otras actividades sociales y de servicios prestados a la comunidad); P (Servicios personales); Q (Actividades de los hogares y Organismos extraterritoriales). Se han agrupado en las siguientes nueve categorías: 1=A+B+C; 2=D+E; 3=F; 4=G+H; 5=I; 6=J+K; 7=L; 8=M+N; 9=O+P+Q.
Tamaño de la empresa	Originalmente esta variable está dividida en 6 categorías según el número de trabajadores: 1=1-9; 2=10-49; 3=50-99; 4=100-249; 5=250-999 y 6=1000 o más. Se ha recodificado en las siguientes 4 categorías: 1-9=1. Microempresas; 10-49=2. Pequeñas; 50-249=3. Medianas; 250 o más=4. Grandes.
Nivel educativo del padre	Esta variable incluye cinco categorías: 1=Sin estudios; 2=Primaria; 3=Secundaria; 4=Terciaria; 5=No aplicable. La quinta categoría ha sido eliminada quedando la variable con cuatro categorías: 1=Sin estudios; 2=Primaria; 3=Secundaria; 4=Terciaria.
Profesión del padre (ISCO-88)	Codificada originalmente según la clasificación ISCO-88 a dos dígitos (1-93). Se ha recodificado en 4 categorías: 1 10 11 12 13 20 21 22 23 24 31 32 34=1. <i>Managers</i> , profesionales y técnicos; 33 41 42 51 52 91=2. Trabajadores de rutina no manuales (grado alto y bajo); 72 73 74=3. Supervisores y trabajadores cualificados y 61 71 81 82 83 92 93=4. Trabajadores no cualificados y jornaleros.

Fuente: Encuesta Reflex.

La segregación vertical y horizontal en las agencias de publicidad antes y después de la ley de igualdad de mujeres y hombres

Vertical and Horizontal Segregation in Advertising Agencies Before and After the Law for Equality of Women and Men

Marta Martín-Llaguno y Marián Navarro-Beltrá

Palabras clave

Aplicación de la ley

- Desigualdad
- Diferencias de género
- Encuestas
- Legislación laboral
- Publicidad
- Segregación ocupacional

Key words

- Law Application
- Inequality
- Gender Differences
- Surveys
- Labor Law
- Advertising
- Occupational Segregation

Resumen

La erradicación de las desigualdades de género ha originado en España un marco jurídico cuyo impacto apenas ha sido evaluado. En concreto, los efectos netos sobre los medios de comunicación son una incógnita. Este trabajo valora la evolución de la segregación vertical y horizontal en las agencias de publicidad como indicador indirecto de la repercusión de la Ley Orgánica para la Igualdad Efectiva de Mujeres y Hombres. Los resultados de dos estudios transversales con cuestionarios autocompletados (por 563 empleados en 2004 y por 309 en 2010) apuntan que mientras la segregación vertical se habría aminorado, la horizontal habría aumentado. El origen de la evolución puede ser multicausal pero el marco normativo de la última década puede haber contribuido al cambio.

Abstract

Spain has established a legal framework to eradicate gender inequalities, whose impact has not been thoroughly evaluated. Specifically, its net effects on the media are unknown. This study assesses the evolution of vertical and horizontal segregation in advertising agencies in an attempt to indirectly evaluate the impact of the *Organic Law for Effective Equality of Women and Men*. Two transversal studies (563 workers in 2004 and 309 in 2010) using self-administered questionnaires, show that while vertical segregation declined, horizontal segregation increased. Results may be due to multiple causes but our analysis suggests certain changes could have been fostered.

Cómo citar

Martín-Llaguno, Marta y Navarro-Beltrá, Marián (2015). «La segregación vertical y horizontal en las agencias de publicidad antes y después de la ley de igualdad de mujeres y hombres». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 150: 113-150. (<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.150.113>)

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

Marta Martín-Llaguno: Universidad de Alicante | marta.martin@ua.es

Marián Navarro-Beltrá: Universidad de Alicante | marian.navarro@ua.es

INTRODUCCIÓN¹

Con el fin de erradicar las desigualdades de género, desde finales de los años setenta, tanto en el plano internacional como en España se vienen desarrollando diversas políticas públicas. Muchas de las normas promulgadas mencionan directamente a los medios de comunicación (Martín-Llaguno y Navarro-Beltrá, 2012: 140-143), de modo que, como elementos indispensables para la socialización, los *mass media* se asumen como instrumentos para la modulación de creencias de género a través de sus discursos. Pero además de en los textos, los sesgos de género se pueden dar en otros dos niveles mediáticos más: la producción y la recepción.

Pese a los esfuerzos legislativos², el grupo de debate «Educación y Medios de Comunicación» del Foro Europeo Beijing + 15 concluía, a principios de 2010, que en el sector mediático no había «habido apenas avances» y, empero su importancia, «los objetivos estratégicos en materia de medios de comu-

nicación» habían «sido los más desatendidos de la UE» (Presidencia Española de la Unión Europea, 2010).

Aunque sobre género y medios de comunicación se han «producido últimamente numerosos estudios en la mayor parte de los países de nuestro entorno cultural» (Gallego *et al.*, 2002: 225), el discurso ha sido foco preferente (García-Muñoz y Martínez, 2009: 151) —en realidad casi exclusivo— de atención. De esta manera, el análisis de los sesgos en la producción y recepción es todavía escaso³.

Adicionalmente, hay una ausencia de indicadores sobre mujer y medios que dificulta la evaluación de los avances logrados (Swedish Presidency of the Council of the European Union, 2009: 140-141). Se puede así afirmar que las políticas públicas de género en la comunicación adolecen gravemente de falta de evaluación. Tal es la seriedad de la situación que, en un intento por paliar relativamente este problema, la UNESCO ha propuesto recientemente los *Gender-Sensitive Indicators for Media* (GSIM), un conjunto de indicadores sensibles al género para los medios (UNESCO, 2012). Así, en el consejo intergubernamental del *International Program for the Development of Communication* (IPDC) se plantea la medición de dos dimensiones: a) la igualdad de género en los medios de comunicación y b) la igualdad en los discursos (representación del género en el contenido).

Para la evaluación de la primera dimensión, según la ONU y entre otras cuestiones, se hace necesario determinar, por una parte, a.1.) el equilibrio en el nivel de toma de de-

¹ Este estudio forma parte del proyecto de investigación «Estructuras productivas y manifiestos publicitarios sexistas: ¿una relación simbiótica?», financiado por el Ministerio de Ciencia e Innovación (FEM2009-13149). Además, las autoras desean agradecer a la Generalitat Valenciana la concesión de la Beca FPI; a la Asociación Española de Agencias de Publicidad (AEAP), su colaboración; a las empresas de publicidad, su participación, y a José Fernández Sáez, sus comentarios.

² Normativas que, entre otras cuestiones, tratan de evitar la presencia de sexismo en los contenidos mediáticos: Directiva 2007/65/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 11 de diciembre de 2007 por la que se Modifica la Directiva 89/552/CEE del Consejo sobre la Coordinación de Determinadas Disposiciones Legales, Reglamentarias y Administrativas de los Estados Miembros Relativas al Ejercicio de Actividades de Radiodifusión Televisiva; Directiva 2010/13/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 10 de marzo de 2010 sobre la Coordinación de Determinadas Disposiciones Legales, Reglamentarias y Administrativas de los Estados Miembros Relativas a la Prestación de Servicios de Comunicación Audiovisual (Directiva de Servicios de Comunicación Audiovisual) (Versión Codificada); Ley Orgánica 1/2004, de 28 de diciembre, de Medidas de Protección Integral contra la Violencia de Género; Ley 34/1988, de 11 de noviembre, General de Publicidad; Ley 7/2010, de 31 de marzo, General de la Comunicación Audiovisual.

³ En España, Martín-Llaguno *et al.* (2007: 4) fueron pioneras al publicar, en 2007, el primer estudio de la estructura laboral publicitaria con enfoque de género. Además, tampoco es frecuente que en España se realicen investigaciones que analizan la percepción de la población sobre las representaciones de mujeres y hombres en publicidad (Navarro-Beltrá y Martín-Llaguno, 2011: 62-63).

cisiones y, por otra, a.2.) la igualdad en el trabajo y las condiciones laborales a través de comparar la situación existente entre hombres y mujeres. Precisamente a partir de la valoración de estas medidas es factible evaluar el nivel de discriminación en función de género a partir de la existencia (o inexistencia) de dos fenómenos: la segregación vertical y horizontal. Siguiendo a Wirth (2001: 11-13), el primero supone una dispar representación de mujeres y hombres en la jerarquía empresarial, bien por el «techo de cristal» —barreras artificiales e invisibles creadas por prejuicios organizacionales y actitudinales que dificultan la presencia de la población femenina en puestos directivos (Wirth, 2001: 1)— bien por el «suelo pegajoso» —fuerzas que retienen a la mujer en trabajos de menor relevancia (Wirth, 2002: 2)—. Por su parte, la segregación horizontal implica que sistemáticamente varones y mujeres poseen distintas profesiones, oficios, trabajos (Wirth, 2001: 10) y ocupaciones que, a menudo, suponen un problema de equidad al conllevar desemejanzas en la promoción, en el prestigio o en la remuneración (International Labour Office Director-General, 2003: 42). De esta forma, «la segregación de género se convierte en discriminatoria en la medida en que las actividades laborales femeninas van acompañadas de sueldos más bajos, mayor índice de desempleo, menor valoración social y mayor inestabilidad» (Barberá *et al.*, 2002: 55).

La evidencia empírica existente sobre la discriminación de las mujeres en el ámbito laboral ha fomentado la realización de diversos estudios con el objetivo de averiguar sus causas, requisito indispensable para poder proponer medidas de cambio y opciones alternativas (Barberá *et al.*, 2002: 57). Así, la erradicación o aminoración de la discriminación laboral han sido objetivos de distintas directivas europeas y leyes en España, entre otras, la Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para la Igualdad Efectiva de Mujeres y Hombres (en adelante LOIEMH). La entrada

en vigor de esta ley supuso que España, al menos simbólicamente, se situó a la vanguardia en materia de políticas de igualdad. La ley tenía como objetivo fundamental la prevención y eliminación de las discriminaciones que aún persisten por razón de sexo y la previsión de políticas activas para hacer efectivo el principio de igualdad en diversos ámbitos, incluido el de trabajo.

En concreto, y con relación a la esfera laboral, la LOIEMH trataba de incrementar la participación de la población femenina en este espacio (artículo 42). Además, con el propósito de respetar la igualdad de oportunidades y de trato entre mujeres y hombres en el mercado de trabajo, la ley proponía elaborar y aplicar planes de igualdad en las empresas: a) con más de 250 empleados y empleadas, b) que así lo estableciera su convenio colectivo y c) cuando lo hubiera acordado la autoridad laboral en un procedimiento sancionador. Por su parte, el resto de organizaciones podían confeccionar un plan de igualdad de manera voluntaria (artículo 45).

Las repercusiones de esta normativa, objeto de enorme impacto mediático y moderado debate político (Martín-Llaguno y Guirao, 2012: 71), sobre los distintos aspectos de la realidad que pretendía modificar, empiezan ahora a ser analizadas (Delgado, 2010; Martín-Llaguno y Guirao, 2012; Ventura y Romani, 2009).

Con relación al ámbito de estudio, es decir las agencias de publicidad, cabe señalar que la investigación previa muestra que en el sector publicitario español existe segregación vertical y horizontal en función del sexo (García-González y Piñeiro-Otero, 2011: 521; Martín-Llaguno *et al.*, 2007: 50; Pueyo, 2010: 259-260). En este sentido, el Convenio Colectivo Estatal para las Empresas de Publicidad (2010) no hace alusión a ningún plan de igualdad, aunque sí recoge una serie de medidas relacionadas con esta temática: permisos y licencias, suspensión del contrato por maternidad/paternidad, excedencia por cui-

dado de hijos e hijas y guarda legal (artículos 32-36). Además, en este convenio se considera que la realización de un trabajo del mismo valor debe ser retribuida con igual salario sin que exista discriminación (artículo 24).

En el contexto anterior, el objetivo inmediato del presente estudio es valorar la evolución de la segregación vertical y horizontal en las agencias publicitarias españolas en un intento (ulterior) de sopesar el posible efecto neto (aquel provocado con la implementación de una política pública y que no existiría en su ausencia) de la LOIEMH sobre las estructuras laborales. De manera más concreta, a partir de la desagregación de proporciones por sexo en las distintas categorías y ámbitos laborales, nos proponemos describir la presencia de hombres y mujeres en puestos directivos y básicos y en distintos departamentos de las agencias, tres años antes de que se promulgara la ley (2004) y tres años después de la entrada en vigor de dicha normativa (2010). Asimismo, queremos calcular las probabilidades de ostentar una categoría laboral o de ubicarse en un determinado departamento en una agencia en función del sexo antes y después de esta norma general.

La selección del sector publicitario responde esencialmente a tres razones: a) epistemológicas, puesto que el conocimiento académico sobre las características, el entorno de trabajo y los problemas de la fuerza laboral publicitaria es todavía escaso; b) pragmáticas, puesto que el tradicional asociacionismo del sector favorece la elaboración de investigaciones relacionadas con su personal y c) heurísticas, puesto que los descubrimientos sobre el ámbito laboral publicitario pueden tener un cierto valor predictivo para otras industrias de la sociedad de la información.

METODOLOGÍA

Con el propósito de cumplir los objetivos señalados se realizaron dos estudios transversales a partir de un cuestionario autocomple-

tado por trabajadores y trabajadoras del sector. Esta técnica, aunque mide opiniones y no hechos objetivos, es frecuentemente utilizada para analizar la segregación laboral en función del sexo (García-González y Piñero-Otero, 2011; Klein, 2000; León y Chinchilla, 2004; Martín-Llaguno *et al.*, 2007; Sarrío *et al.*, 2002).

La primera recogida de datos tuvo lugar entre octubre de 2004 y diciembre de 2005 y la segunda entre enero y diciembre de 2010. En ambos casos, debido a que en España no existían (ni existen) censos sobre la fuerza laboral publicitaria, se trabajó con las grandes agencias, es decir, con las instituciones agrupadas en cada uno de los momentos de la medición a la Asociación Española de Agencias de Comunicación Publicitaria (AEACP)⁴. En concreto, se escogieron las empresas ubicadas en Madrid —las agencias de publicidad nacionales se localizan principalmente en esta zona (Riesgo, 2005)— con departamento creativo —este departamento es considerado como el «motor de la agencia de publicidad», ya que estas venden creatividad (Castellblanque, 2006: 141-142)— y más de 15 empleados y empleadas —pensamos que una institución con una plantilla menor no podría dar soporte a todos los departamentos necesarios de una agencia nacional⁵—, de manera que quedan fuera del estudio las agencias de publicidad más modestas.

Por tanto, en esta investigación participó, de manera voluntaria, el personal de las organizaciones que cumplieron estos criterios de selección. De esta forma, y al considerar el tema de estudio, nos encontramos ante un posible sesgo de autoselección que resulta

⁴ Antigua Asociación Española de Agencias de Publicidad (AEAP).

⁵ Aunque no todas las agencias de publicidad poseen los mismos departamentos, la mayoría disponen de los siguientes: creatividad, cuentas, planificación, investigación, producción, tráfico, administración y servicios generales (Marcos-Recio *et al.*, 2010: 181).

imposible de comprobar al no existir censos sobre el sector publicitario.

Estudio 1

Para la primera recogida de datos, aunque se contactó con la totalidad de las organizaciones que cumplían los criterios de inclusión del estudio (35 agencias con 2.500 trabajadores y trabajadoras), finalmente colaboraron en la investigación 21 instituciones⁶.

De esta forma, de las 2.500 personas que conformaban el universo de estudio se obtuvo un total de 563 cuestionarios⁷ —335 cumplimentados por mujeres (59,5%) y 228 por hombres (40,5%).

El procedimiento utilizado para la recogida de datos consistió, en primer lugar, en el envío de una carta a todas las personas que ostentaban el cargo de director/a general en las agencias de publicidad que cumplieron los requisitos de inclusión del estudio. A través de este escrito se solicitó la participación de la empresa en la investigación y se pidió un contacto de una persona responsable. En segundo lugar, se visitaron las instituciones interesadas en formar parte de este trabajo y se mantuvieron reuniones con los o las responsables del estudio en las organizaciones, de manera que se les entregó un paquete con cuestionarios para repartir entre los trabajadores y trabajadoras de la agencia. Estos cuestionarios debían ser cumplimentados y reenviados por correo de forma anónima.

⁶ Bassat Ogilvy, Contrapunto, DDB, El Laboratorio Springer & Jacoby, EURO RSCG, JWT, Publicis, Remo, Sra. Rushmore, TBWA, Tapsa, Tiempo BBDO, Vitrubio Leo Burnett, Young & Rubicam, McCann-Erickson, McCann-Healthcare, Altavía Cientoochentagradados, Lowe & Partners, SS Fuel, Zapping Publicidad y González, Arias & Partners.

⁷ Lo que supone para un nivel de confianza del 95% y una proporción esperada del 50% una precisión del 3,64%, según el programa informático EPIDAT 3.1.

Estudio 2

Seis años más tarde, tres después de la entrada en vigor de la LOIEMH, con el propósito de analizar la evolución de la fuerza laboral publicitaria de España, se replicó el trabajo. Entre enero y diciembre de 2010 se volvió a solicitar la colaboración y, del total de 26 organizaciones⁸ que cumplieron los criterios de inclusión, 18⁹ participaron en la investigación.

De los 2.200 trabajadores y trabajadoras que conformaban el universo de estudio, agrupados en 26 instituciones, los cuestionarios fueron cumplimentados por 309 personas¹⁰ —208 mujeres (67,3%) y 101 hombres (32,7%).

Los avances tecnológicos permitieron que en esta ocasión el director general de la AEAP contactara, a través del correo electrónico, con las empresas que cumplían los requisitos de inclusión para solicitar la redistribución de un *e-mail* que pedía la colaboración en la investigación a todos los trabajadores y trabajadoras de la empresa. En estos correos, además de informar de los objetivos del trabajo y del anonimato de los y las participantes, se incluyó la URL para realizar el cuestionario *on-line*.

Instrumentos de recogida de información y análisis

El cuestionario utilizado para la recogida de datos estuvo formado por un conjunto de ítems procedentes de la investigación del

⁸ En 2008 había un total de 27 organizaciones, pero la cifra se redujo a 26 porque en el año 2009, antes de la recogida de datos, JWT y Delvico se fusionaron.

⁹ Arnold Fuel, Bassat Ogilvy, Bungalow 25, Contrapunto, El Laboratorio Springer & Jacoby, Euro RSCG, Grey, JWT Delvico, Lola, Publicis Comunicación España, Saatchi & Saatchi, Shackleton, Sra. Rushmore, Tapsa, TBWA, Tiempo BBDO, Young & Rubicam, Zapping M & C Saatchi.

¹⁰ Según EPIDAT 3.1., para un nivel de confianza del 95% y una proporción esperada del 50%, la precisión de la muestra es del 5,17%.

Institute of Practitioners in Advertising (IPA) (Klein, 2000) y del trabajo *International Family Responsible Employer Index* (IFREI)¹¹ (©, IESE Business School). En concreto, para este artículo se utilizaron las variables referentes a: empresa, sexo, edad, nivel de formación, años de trabajo en la industria publicitaria, estado civil, existencia de hijos e hijas con los que se convive, tamaño de la agencia, departamento en el que se trabaja, categoría laboral y políticas de empresa. En ambos estudios se creó una base de datos en SPSS 15. Se recurrió a los test de chi-cuadrado de Pearson para comprobar la asociación entre variables¹², se calcularon odds ratio (OR) para conocer los riesgos de un factor y cuantificar la relación existente entre variables y se realizaron regresiones logísticas, con especial atención al sexo, para controlar el peso de los factores que pudieran dificultar o favorecer la segregación vertical y horizontal¹³.

RESULTADOS

Evolución de las características de la fuerza laboral publicitaria

La tabla 1 presenta las características estructurales y sociodemográficas del personal de las agencias de publicidad que completó los cuestionarios. En esta tabla se pueden observar diferencias estadísticamente signi-

ficativas en función del sexo. En concreto, en los dos periodos analizados la presencia de mujeres y hombres en los diversos grupos de edad es desigual, ya que en el estamento más maduro predominan los varones y en el más joven las mujeres. Además, en ambos momentos el porcentaje de encuestadas que lleva trabajando en el sector publicitario menos de cinco años es superior al de encuestados, mientras que ellos aparecen como empleados de esta industria desde hace más de 25 años con más frecuencia que ellas. Por su parte, en la segunda medición los participantes en el estudio trabajan con mayor asiduidad que las participantes en la investigación en organizaciones medianas y en la primera recogida de datos los hombres tenían hijos e hijas con los que convivían de manera más habitual que las mujeres.

La tabla 1 también muestra diferencias estadísticamente significativas en función del periodo temporal. Así, con el paso de los años ha disminuido el porcentaje de la plantilla que únicamente posee enseñanzas primarias, que está empleado en instituciones medianas y que convive con sus hijos e hijas. Además, la permanencia del personal en el sector publicitario ha decrecido, de forma que se ha ampliado el porcentaje de encuestados y encuestadas que lleva trabajando en esta industria menos de cinco años. No obstante, con el tiempo ha aumentado la presencia de personas solteras y de participantes con un nivel de estudios superior y se ha incrementado la existencia de mujeres en un 7,8% ($X^2=5,181; 0,023$).

Políticas de empresa

Como se puede observar en la tabla 2, no existen grandes diferencias en función del sexo al considerar si la plantilla ha utilizado en los últimos cinco años diversas políticas de empresa relacionadas con la igualdad. Sin embargo, los hombres disfrutaron con mayor asiduidad que las mujeres de autonomía para ausentarse del trabajo y del horario

¹¹ Para más información sobre el proyecto IFREI véase: <http://ifrei.iese.edu/proyecto-ifrei/objetivos-y-beneficios>

¹² Consideramos que las diferencias son estadísticamente significativas cuando $p < 0,05$. En el caso de las tablas de 2×2 , cuando más del 20% de las casillas poseen frecuencias esperadas inferiores a cinco se recurre al estadístico exacto de Fisher (Pértega y Pita, 2004: 306-307).

¹³ Para controlar la interinfluencia entre variables se construyeron diversos modelos de regresiones logísticas sobre la segregación vertical y horizontal. En primer lugar, se introdujo la información referente al sexo que se pretendía comprobar (ser hombre o ser mujer) y, a continuación, se incluyó el resto de factores que, según la literatura, podría explicar el fenómeno.

TABLA 1. Factores sociodemográficos y estructurales en función del sexo de los empleados y empleadas y del estudio (continuación)

Variable	Cuestionarios	Estudio 1			Estudio 2			X ² entre sexos	X ² entre estudios
		Mujer n=335 59,5%	Hom- bre n=228 40,5%	Total n=563 100%	Mujer n=208 67,3%	Hom- bre n=101 32,7%	Total n=309 100%		
Superiores: máster, doctor	Recuento	64	36	100	59	23	82		
	% nivel de formación	64	36	100	72	28	100		
	% sexo	19,2	16,1	17,9	28,4	22,8	26,5		
Otros	Recuento	8	7	15	7	8	15		
	% nivel de formación	53,3	46,7	100	46,7	53,3	100		
	% sexo	2,4	3,1	2,7	3,4	7,9	4,9		
Menos de 5	Recuento	116	42	158	83	25	108		
	% años de trabajo	73,4	26,6	100	76,9	23,1	100		
	% sexo	35,3	18,6	28,5	40,5	24,8	35,3		
Entre 5 y 10	Recuento	113	88	201	63	40	103		
	% años de trabajo	56,2	43,8	100	61,2	38,8	100		
	% de sexo	34,3	38,9	36,2	30,7	39,6	33,7		
Entre 11 y 15	Recuento	45	30	75	28	14	42		
	% años de trabajo	60	40	100	66,7	33,3	100,0%		
	% sexo	13,7	13,3	13,5	13,7	13,9	13,7%	*P= 0,036	*P= 0,041
Entre 16 y 20	Recuento	33	26	59	14	12	26		
	% años de trabajo	55,9	44,1	100	53,8	46,2	100		
	% sexo	10	11,5	10,6	6,8	11,9	8,5		
Entre 21 y 25	Recuento	11	14	25	14	5	19		
	% años de trabajo	44	56	100	73,7	26,3	100		
	% sexo	3,3	6,2	4,5	6,8	5	6,2		
Más de 25	Recuento	11	26	37	3	5	8		
	% años de trabajo	29,7	70,3	100	37,5	62,5	100		
	% sexo	3,3	11,5	6,7	1,5	5	2,6		X ² = 11,895

Tamaño de la empresa: nº trabajadores	Menos de 50	Recuento	56	48	104	46	18	64	*P= 0,041 X ² = 6,403	
		% tamaño empresa	53,8	46,2	100	71,9	28,1	100		*P= 0,014 X ² = 8,543
		% sexo	16,7	21,1	18,5	22,1	17,8	20,7		
	Recuento	123	87	210	49	40	89			
	Entre 50 y 100	% tamaño empresa	58,6	41,4	100	55,1	44,9	100	P= 0,289 X ² = 2,480	
		% sexo	36,7	38,2	37,3	23,6	39,6	28,8		
		Recuento	156	93	249	113	43	156		
	Más de 100	% tamaño empresa	62,7	37,3	100	72,4	27,6	100	P= 0,410 X ² = 2,883	
		% sexo	46,6	40,8	44,2	54,3	42,6	50,5		
		Recuento	156	132	288	93	54	147		
	Casado/a-viendo en pareja	% estado civil	54,2	45,8	100	63,3	36,7	100	*P= 0,032 X ² = 8,832	
		% sexo	46,7	58,1	51,3	44,7	53,5	47,6		
Recuento		152	78	230	106	45	151			
Soltero/a	% estado civil	66,1	33,9	100	70,2	29,8	100	P= 0,055 X ² = 7,611		
	% sexo	45,5	34,4	41	51	44,6	48,9			
	Recuento	24	16	40	8	2	10			
Estado civil	Separado/a-divorciado/a	60	40	100	80	20	100	*P= 0,032 X ² = 8,832		
	% sexo	7,2	7,0	7,1	3,8	2	3,2			
	Recuento	2	1	3	1	0	1			
Viudo/a	% estado civil	66,7	33,3	100	100	0	100	*P= 0,037 X ² = 4,328		
	% sexo	0,6	0,4	0,5	0,5	0	0,3			
	Recuento	203	118	321	152	75	227			
No	% hijos/as convive	63,2	36,8	100	67	33	100	P= 0,826 X ² = 0,049		
	% de sexo	60,6	51,8	57	73,1	74,3	73,5			
	Recuento	132	110	242	56	26	82			
Sí	% hijos/as convive	54,5	45,5	100	68,3	31,7	100	*P= 0,000 X ² = 23,111		
	% sexo	39,4	48,2	43	26,9	25,7	26,5			
	Recuento	39,4	48,2	43	26,9	25,7	26,5			

* Las diferencias son estadísticamente significativas.

TABLA 2. Uso de políticas de empresa en los últimos cinco años en función del sexo de los empleados y empleadas y del estudio

Variable	Cuestionarios	Estudio 1				Estudio 2				X ² entre estudios
		Mujer	Hom- bre	Total	X ² entre sexos	Mujer	Hom- bre	Total	X ² entre sexos	
Horario laboral flexible	Recuento	79	98	177		70	45	115		P= 0,992 X ² = 0,000
	% horario flexible	44,6	55,4	100	*P= 0,000	60,9	39,1	100	P= 0,082	
	% sexo	29,2	49,5	37,7		34,3	44,6	37,7	X ² = 3,016	
No	Recuento	192	100	292	X ² = 20,152	134	56	190		X ² = 0,000
	% horario flexible	65,8	34,2	100		70,5	29,5	100		
	% sexo	70,8	50,5	62,3		65,7	55,4	62,3		
Sí	Recuento	221	179	400		108	59	167		*P= 0,000 X ² = 41,473
	% autonomía ausentarse trabajo	55,3	44,8	100	*P= 0,001	64,7	35,3	100	P= 0,283	
	% sexo	70,6	82,9	75,6	X ² = 10,424	51,9	58,4	54	X ² = 1,154	
No	Recuento	92	37	129		100	42	142		
	% autonomía ausentarse trabajo	71,3	28,7	100		70,4	29,6	100		
	% sexo	29,4	17,1	24,4		48,1	41,6	46		
Sí	Recuento	31	10	41		20	4	24		P= 0,680 X ² = 0,170
	% trabajo a tiempo parcial	75,6	24,4	100	*P= 0,019	83,3	16,7	100	P= 0,081	
	% sexo	11,2	5,0	8,6	X ² = 5,540	9,6	4	7,8	X ² = 3,035	
No	Recuento	247	189	436		188	97	285		
	% trabajo a tiempo parcial	56,7	43,3	100		66	34	100		
	% sexo	88,8	95	91,4		90,4	96	92,2		
Sí	Recuento	8	10	18		11	6	17		P= 0,357 X ² = 0,849
	% excedencia cuidar dependientes	44,4	55,6	100	P= 0,277	64,7	35,3	100	P= 0,814	
	% sexo	3,2	5,2	4,1	X ² = 1,184	5,3	5,9	5,5	X ² = 0,056	
No	Recuento	244	181	425		197	95	292		
	% excedencia cuidar dependientes	57,4	42,6	100		67,5	32,5	100		
	% sexo	96,8	94,8	95,9		94,7	94,1	94,5		

Permiso de maternidad-paternidad o adopción más allá de la ley	Sí	Recuento	13	6	19	P=0,306 X ² =1,049	17	6	23	P=0,645 X ² =0,492 P=0,067 X ² =3,349
		% permiso maternidad-paternidad	68,4	31,6	100		73,9	26,1	100	
		% sexo	5,2	3,2	4,3		8,2	5,9	7,4	
		Recuento	238	183	421		191	95	286	
Excedencia para cuidar a hijos e hijas pequeños	No	% permiso maternidad-paternidad	56,5	43,5	100	66,8	33,2	100	*P=0,002 X ² =9,166 P=0,577	
		% sexo	94,8	96,8	95,7	91,8	94,1	92,6		
		Recuento	2	3	5	9	6	15		
		% excedencia cuidar hijos/as	40	60	100	60	40	100		
Flexibilidad en los días de permiso y vacaciones cortas	Sí	% sexo	0,8	1,6	1,2	4,3	5,9	4,9	P=0,736 X ² =0,113	
		Recuento	241	180	421	199	95	294		
		% excedencia cuidar hijos/as	57,2	42,8	100	67,7	32,3	100		
		% sexo	99,2	98,4	98,8	95,7	94,1	95,1		
Apoyo económico por el empleador para sufragar gastos de guardería	No	Recuento	193	148	341	127	75	202	*P=0,025 X ² =5,008 P=1	
		% flexibilidad	56,6	43,4	100	62,9	37,1	100		
		% sexo	64,3	70,1	66,7	61,4	74,3	65,6		
		Recuento	107	63	170	80	26	106		
Teletrabajo en casa	Sí	% flexibilidad	62,9	37,1	100	75,5	24,5	100	P=0,923 X ² =0,009 P=0,208 X ² =1,582	
		% sexo	35,7	29,9	33,3	38,6	25,7	34,4		
		Recuento	5	3	8	5	2	7		
		% apoyo económico guardería	62,5	37,5	100	71,4	28,6	100		
Teletrabajo en casa	No	% sexo	2,3	1,9	2,2	2,4	2	2,3	P=1	
		Recuento	212	151	363	203	99	302		
		% apoyo económico guardería	58,4	41,6	100	67,2	32,8	100		
		% sexo	97,7	98,1	97,8	97,6	98	97,7		
Teletrabajo en casa	Sí	Recuento	15	18	33	14	11	25	P=0,208 X ² =1,582	
		% teletrabajo	45,5	54,5	100	56	44	100		
		% sexo	6,7	10,9	8,5	6,7	10,9	8,1		
		Recuento	209	147	356	194	90	284		
Teletrabajo en casa	No	% teletrabajo	58,7	41,3	100	68,3	31,7	100	P=1	
		% sexo	93,3	89,1	91,5	93,3	89,1	91,9		
		Recuento	93,3	89,1	91,5	93,3	89,1	91,9		
		% teletrabajo	93,3	89,1	91,5	93,3	89,1	91,9		

* Las diferencias son estadísticamente significativas.

laboral flexible en 2004 y de la flexibilidad en los días de permiso y de vacaciones cortas en 2010, mientras que ellas usaron con más frecuencia que ellos el trabajo a tiempo parcial en el primer estudio.

Por su parte, las desemejanzas existentes en función del periodo analizado también son escasas. Así, era más habitual que el personal tuviera autonomía para ausentarse del trabajo en 2004 que en 2010 y es más usual que las personas encuestadas utilicen la excedencia para cuidar a hijos e hijas pequeños en la segunda investigación que en la primera.

La respuesta a la pregunta «¿sabe si su empresa ha suscrito oficialmente una política de igualdad de oportunidades para hombres y mujeres?» no ha variado significativamente entre ambas recogidas de datos, ya que en ambos momentos predominó una contestación negativa. Además, las diferencias por sexo en este sentido han desaparecido con el tiempo: únicamente en el primer estudio los hombres respondieron de forma afirmativa con más asiduidad que las mujeres ($X^2=6,075$; $p=0,014$).

A su vez, y sin existir diferencias estadísticamente significativas en función del sexo, el 81,8% de las personas encuestadas en el segundo periodo temporal no considera que las últimas modificaciones legislativas en materia de igualdad de género y conciliación hayan tenido alguna repercusión en su ámbito laboral (pregunta realizada únicamente en la segunda recogida de datos).

Segregación vertical

La tabla 3 muestra la distribución de la plantilla en función de la categoría laboral en ambos periodos. Como se puede observar, el reparto de trabajadores y trabajadoras entre las categorías laborales ha variado entre momentos ($X^2=57,846$; $p=0,000$). Así, el cargo de directivo/a (el menos frecuente en ambas mediciones) se ha incrementado en un 8%, el porcentaje de puestos intermedios ha dis-

minuido en un 24,5% y el de posiciones básicas ha aumentado en un 16,5%. En virtud de nuestra muestra, el sector publicitario se ha polarizado con el paso de los años. Pero lo más relevante es que, a partir de la distribución de porcentajes y de las pruebas de chi-cuadrado, las diferencias por sexo en función de la categoría laboral de 2004 desaparecen en 2010¹⁴.

En este sentido, los cálculos del riesgo señalan que en 2004 ser hombre suponía 12 veces más posibilidades de ostentar un cargo directivo (OR: 12,416; IC95%=[3,682-41,874]), mientras que ser mujer implicaba el doble de riesgo de ocupar un puesto básico (OR: 2,025; IC95%=[1,436-2,857]). Pese a que en la segunda investigación no existen desemejanzas estadísticamente significativas, la medida de los odds ratio matiza este dato y establece que las mujeres vuelven a tener dos veces más probabilidades de permanecer en puestos básicos que los varones (OR: 1,729; IC95%=[1,060-2,820]), aunque ser hombre, al menos en nuestra muestra, no aumenta ya las oportunidades de ser directivo.

Hay factores sociodemográficos y estructurales que se mantienen en el tiempo como elementos condicionantes de la categoría laboral: la edad (estudio 1: $X^2=97,345$; $p=0,000$; estudio 2: $X^2=98,410$; $p=0,000$), los años de trabajo en el sector publicitario (investigación 1: $X^2=151,373$; $p=0,000$; investigación 2: $X^2=98,386$; $p=0,000$), el estado civil (estudio 1: $X^2=54,199$; $p=0,000$; estudio 2: $X^2=50,167$; $p=0,000$), la existencia de hijos e hijas con los que se convive (observación 1: $X^2=15,443$; $p=0,000$; observación 2:

¹⁴ La categoría ostentada únicamente muestra diferencias estadísticamente significativas en función del sexo en la investigación de 2004-2005 ($X^2=35,286$; $p=0,000$), de manera que en las tareas de dirección predomina la población masculina (el 88,5% de las personas encuestadas que poseen esta ocupación son hombres y el 11,5% mujeres), y en las básicas, la femenina (68,3% frente a 31,7%).

TABLA 3. Distribución de los empleados y empleadas para la categoría laboral en función del sexo y del estudio

Variable	Cuestionarios	Estudio 1				Estudio 2				X ² entre estudios	
		Mujer	Hom- bre	Total	X ² entre sexos	Mujer	Hom- bre	Total	X ² entre sexos		
Directiva	Recuento	3	23	26	*P= 0,000	22	17	39	P= 0,078	*P= 0,000	
	% categoría laboral	11,5	88,5	100		56,4	43,6	100			X ² = 57,846
	% sexo	0,9	10,1	4,6		10,6	16,8	12,6			
Intermedia	Recuento	149	120	269	*P= 0,000	44	28	72	P= 0,078	*P= 0,000	
	% categoría laboral	55,4	44,6	100		61,1	38,9	100			X ² = 5,111
	% sexo	44,5	52,6	47,8		21,2	27,7	23,3			
Básica	Recuento	183	85	268	X ² = 35,286	142	56	198	X ² = 5,111	X ² = 57,846	
	% categoría laboral	68,3	31,7	100		71,7	28,3	100			
	% sexo	54,6	37,3	47,6		68,3	55,4	64,1			

* Las diferencias son estadísticamente significativas.

$X^2=36,878$; $p=0,000$) y el departamento en el que se trabaja (investigación 1: $X^2=48,943$; $p=0,000$; investigación 2: $X^2=40,170$; $p=0,001$).

Sin embargo, el nivel de estudios únicamente produce desemejanzas estadísticamente significativas con referencia a los cargos ocupados en la primera observación ($X^2=28,530$; $p=0,000$) y el tamaño de la empresa en la segunda ($X^2=20,209$; $p=0,000$). De esta forma, en 2010 la categoría laboral deja de estar influida por el grado de formación para estarlo por el tamaño de la agencia.

Los cálculos de los odds ratio ratifican parte de las afirmaciones anteriores puesto que la edad, los años de trabajo en el sector publicitario, el estado civil y la existencia o no de hijos e hijas con los que se convive interfieren en la estructura de la pirámide laboral en los dos momentos analizados. Sin embargo, con el tiempo, hay factores de riesgo que desaparecen y otros que surgen. En concreto, trabajar en Administración, Cuentas o Creatividad únicamente condicionaron la categoría laboral en la primera recogida de datos. El tamaño de la empresa, pertenecer al departamento de Diseño-Arte y estar casado/a o convivir en pareja solamente afectan a los puestos en la recogida de datos de 2010. Con el paso de los años hay también elementos que varían su influencia, de esta forma y para nuestra muestra, tener estudios primarios se asocia en la primera investigación con desempeñar cargos básicos y en la segunda con ocupar posiciones intermedias (véase el anexo A).

Evolución de los factores que condicionan ser directivo/a

Con el propósito de averiguar el peso específico de los factores que *a priori* podrían dificultar o favorecer los ascensos, se realiza un modelo de regresión logística.

Después de ajustar el efecto de la edad, del nivel de formación, de los años de trabajo en la industria, de la ubicación departa-

mental, del tamaño de la empresa y de la estructura familiar, se obtiene que en el estudio 1 ser hombre es el factor con más peso para ostentar puestos directivos, pues los varones tienen 15 veces más probabilidades de ocupar estos cargos que las mujeres (OR: 15,024; IC95%=[3,879-58,185]). Sin embargo, en la segunda investigación ser varón ni siquiera es un factor de riesgo para desempeñar posiciones directivas, de manera que las variables que condicionan esta categoría laboral son: el nivel de formación, los años de trabajo en el sector, el estado civil y la existencia de hijos e hijas con los que se convive.

Evolución de los factores que condicionan ser personal básico

Tras controlar la presencia de factores socio-demográficos y estructurales para la categoría laboral básica, se puede observar que, aunque en la primera recogida de datos ser mujer es un factor de riesgo (OR: 1,796; IC95%=[1,156-2,790]), hay otras variables con más peso, como llevar trabajando pocos años en el sector, contar con un nivel de formación primario y tener menos de 30 años. En la segunda investigación ser mujer deja de ser un factor de riesgo para ocupar las posiciones inferiores, pero sí lo son tener menos de 30 años, estar en la industria publicitaria poco tiempo y trabajar en empresas con más de 100 empleados.

Segregación horizontal

La tabla 4 muestra la ubicación departamental de trabajadores y trabajadoras. Como se puede observar, hay diferencias entre los años analizados ($X^2=78,996$; $p=0,000$). De esta forma, el porcentaje de personas encuestadas que trabaja en el departamento de Producción se ha reducido en un 9,3%, Cuentas en un 3,9%, Creatividad en un 2,7% y Administración en un 5,2%, mientras que Investigación-Marketing-Planificación se ha incrementado en un 1,7%, Redacción-Copy

TABLA 4. Distribución de los empleados y empleadas para el departamento en el que se trabaja en función del sexo y del estudio

Variable	Cuestionarios	Estudio 1			X ² entre sexos	Estudio 2			X ² entre sexos	X ² entre estudios
		Mujer	Hombre	Total		Mujer	Hombre	Total		
Producción	Recuento	44	33	77	*P= 0,000 X ² = 71,822	7	7	14	*P= 0,000 X ² = 72,236	*P= 0,000 X ² = 78,996
	% dpto	57,1	42,9	100		50	50	100		
	% sexo	13,2	14,6	13,8		3,4	6,9	4,5		
Cuentas	Recuento	169	59	228		102	12	114		
	% dpto	74,1	25,9	100		89,5	10,5	100		
	% sexo	50,8	26,1	40,8		49	11,9	36,9		
Investigación-Marketing-Planificación	Recuento	17	6	23		11	7	18		
	% dpto	73,9	26,1	100		61,1	38,9	100		
	% sexo	5,1	2,7	4,1		5,3	6,9	5,8		
Creatividad	Recuento	42	76	118		18	39	57		
	% dpto	35,6	64,4	100		31,6	68,4	100		
	% sexo	12,6	33,6	21,1	8,7	38,6	18,4			
Dpto.	Recuento	4	4	8	7	8	15			
	% dpto	50	50	100	46,7	53,3	100			
	% sexo	1,2	1,8	1,4	3,4	7,9	4,9			
Diseño-Arte	Recuento	0	13	13	13	13	26			
	% dpto	0	100	100	50	50	100			
	% sexo	0	5,8	2,3	6,3	12,9	8,4			
RRPP	Recuento	1	0	1	11	1	12			
	% dpto	100	0	100	91,7	8,3	100			
	% sexo	0,3	0	0,2	5,3	1	3,9			
Administración	Recuento	39	28	67	17	4	21			
	% dpto	58,2	41,8	100	81	19	100			
	% sexo	11,7	12,4	12	8,2	4	6,8			
Otros	Recuento	17	7	24	22	10	32			
	% dpto	70,8	29,2	100	68,8	31,3	100			
	% sexo	5,1	3,1	4,3	10,6	9,9	10,4			

* Las diferencias son estadísticamente significativas.

en un 3,5%, Diseño-Arte en un 6,1% y Relaciones Públicas en un 3,7%.

La existencia de desemejanzas estadísticamente significativas por sexo se mantienen en ambos periodos (estudio 1: $X^2=71,822$; $p=0,000$; estudio 2: $X^2=72,236$; $p=0,000$). Así, Administración, Cuentas, Investigación-Planificación-Marketing y Relaciones Públicas están feminizados, pero solo Creatividad está masculinizado.

El cálculo de los odds ratio matiza las diferencias por sexo. De esta forma, en la primera investigación es tres veces más probable que las mujeres trabajen en Cuentas (OR: 2,916; IC95%=[2,023-4,204]) y los hombres en Creatividad (OR: 3,488; IC95%=[2,281-5,334]). Estas posibilidades aumentan a siete en la segunda observación (mujeres en Cuentas: OR: 7,137; IC95%=[3,684-13,825]; varones en Creatividad: OR: 6,640; IC95%=[3,544-12,439]), es decir, la segregación horizontal se incrementa.

Para ambas recogidas de datos se mantienen como factores influyentes sobre la ubicación departamental: el nivel de estudios (observación 1: $X^2=120,526$; $p=0,001$; observación 2: $X^2=93,9988$; $p=0,000$), el tamaño de la empresa (estudio 1: $X^2=34,151$; $p=0,005$; estudio 2: $X^2=46,350$; $p=0,000$), la existencia de hijos e hijas con los que se convive (investigación 1: $X^2=20,477$; $p=0,009$; investigación 2: $X^2=32,062$; $p=0,000$) y la categoría laboral (observación 1: $X^2=48,943$; $p=0,001$; observación 2: $X^2=40,170$; $p=0,001$).

Los años de trabajo en la industria publicitaria ($X^2=79,288$; $p=0,000$) y la edad ($X^2=77,472$; $p=0,000$) únicamente producen diferencias estadísticamente significativas en el primer estudio, mientras que el estado civil solo se muestra significativo en el segundo ($X^2=39,664$; $p=0,023$).

Los odds ratio, por su parte, establecen que los factores que condicionan la ubicación departamental varían con el paso del tiempo. Así, para trabajar en Creatividad, la

categoría laboral ha dejado de ser un factor de riesgo para ganar importancia el no tener hijos e hijas con los que se convive y el tamaño de la empresa. Para pertenecer a Cuentas desaparece la influencia de los cargos ostentados y del grado de formación, pero aparece la importancia de la edad. En el departamento de Investigación-Marketing-Planificación el nivel de estudios, llevar pocos años en el sector y el tamaño de la empresa pierden su repercusión en favor de la edad y de estar en la industria un periodo razonable de tiempo.

El grado de formación es una variable destacada para trabajar en Producción, ya que condiciona ambos periodos temporales, sin embargo, los años de empleo en la industria publicitaria y la existencia de hijos e hijas con los que se convive han perdido su influencia con el paso de los años. El nivel de estudios también es esencial para pertenecer a Diseño-Arte, aunque el tamaño de la empresa ha dejado de ser un riesgo y ha empezado a serlo la categoría laboral.

Ser Redactor/a o Copy no estaba condicionado por ninguna variable en la primera recogida de datos, sin embargo, ahora, la edad y el tamaño de la empresa resultan esenciales para trabajar en esta ubicación. En Relaciones Públicas se produce una situación similar, pues las probabilidades de estar en esta localización solamente se incrementan en la segunda investigación, en concreto con el nivel de estudios.

En ambas observaciones las personas que viven en pareja, las que tienen hijos e hijas con los que conviven, las que están trabajando en el sector entre 21 y 25 años, las que poseen un nivel de formación primario, las que tienen entre 41 y 50 años y las que colaboran en empresas con menos de 50 empleados tienen más riesgo de pertenecer a Administración que el resto de encuestados. Sin embargo, hay factores que únicamente afectan a la plantilla de este departamento en el primer estudio, como ocupar

puestos básicos y llevar en la industria menos de 5 años, o a los del segundo, como poseer un nivel de formación de FP o tener más de 50 años (véase el anexo B).

Evolución de los factores que condicionan la ubicación departamental

Tras controlar la existencia de variables sociodemográficas y estructurales a través de la realización de un modelo de regresión logística¹⁵, se puede afirmar que para ambos estudios el sexo es el principal factor de riesgo para trabajar en Creatividad, de forma que, en la primera recogida de datos, ser hombre aumenta cuatro veces las probabilidades de estar en esta localización (OR: 3,993; IC95%=[2,566-6,214]) y en la segunda estas probabilidades se incrementan hasta siete (OR: 7,115; IC95%=[3,691-13,716]). El sexo también es una importante característica para pertenecer a Cuentas, en concreto, es la que posee mayor peso en el segundo estudio, pues las mujeres tienen siete veces más probabilidades de trabajar en este departamento que los hombres (OR: 6,687; IC95%=[3,380-13,232]). Sin embargo, aunque en la primera observación ellas tienen casi tres oportunidades más de trabajar en esta ubicación (OR: 2,863; IC95%=[1,954-4,195]), existen otros factores con mayor influencia, como tener estudios universitarios y superiores.

CONCLUSIONES Y DISCUSIÓN

La cuantificación de sesgos de género en estructuras laborales publicitarias, antes y después de la promulgación de la LOIEMH, su-

pone un intento de valoración indirecta de los efectos de esta norma emblemática. La creación y la utilización de magnitudes estables y consensuadas resultan esenciales para seguir implantando (o no) políticas de género en comunicación a partir de evidencias. Medir la eficacia y la eficiencia de las normativas públicas debe constituir una parte fundamental del gobierno para lograr la equidad. Ponderar estas cuestiones ha de ser también la meta final de parte de los trabajos de investigación en género y comunicación. Así, parece indispensable servirse de medidas consensuadas que se puedan aplicar homogéneamente para valorar los cambios. A este respecto, el cálculo de los riesgos, que matiza las distribuciones porcentuales, y el control del peso de determinados factores se han mostrado como herramientas más refinadas para la medición de sesgos. Incorporar los odds ratio y las regresiones logísticas sistemáticamente en este sentido es una de nuestras propuestas.

En concreto, el análisis de los riesgos muestra que existen determinadas variables, además del género, que afectan a la jerarquía empresarial y a la ubicación departamental. Como era de esperar, la edad y los años de trabajo en el sector publicitario son esenciales para la estructura de la pirámide laboral, así como el estado civil y la existencia o no de hijos e hijas con los que se convive. Por su parte, aunque es frecuente que los factores que condicionan trabajar en determinados departamentos varíen con los años, en los dos periodos temporales analizados destaca la influencia del nivel de estudios en Producción, Diseño-Arte y Administración. Por tanto, existen diversas variables, al margen del género, que podrían estar condicionando la categoría laboral y la ubicación departamental.

Sin embargo, al controlar el peso de estos y otros factores a través de las regresiones logísticas, el análisis del género resulta esencial. Específicamente, nuestro estudio (que recordemos que se basa en un cuestionario

¹⁵ No se tienen en cuenta en el cálculo de las regresiones logísticas los datos de los departamentos de Relaciones Públicas y Redacción-Copy dada su baja presencia en la recogida de datos, ya que en el primer estudio únicamente existe un caso para Relaciones Públicas y ocho para Redacción-Copy y en el segundo periodo analizado hay 12 y 15 cuestionarios respectivamente.

y por tanto en las opiniones del propio personal del sector) apunta que en estos años se ha producido un cambio ambivalente con relación a los sesgos de género: la segregación vertical —presencia dispar de varones y mujeres en la jerarquía empresarial (Wirth, 2001: 11-13)— ha aminorado, pero la horizontal —ubicación sistemáticamente desigual de mujeres y hombres en distintos trabajos, oficios, profesiones (Wirth, 2001: 10) y ocupaciones— ha aumentado.

Si bien no es posible establecer un nexo causal, no es osado aventurar que la promulgación de la LOIEMH ha presentado, en el momento de la medición, un marco favorable para el desvanecimiento del «techo de cristal» y del «suelo pegajoso» en las agencias de publicidad españolas.

Estos resultados, tal vez por ser nuestro estudio el más reciente, no confirman las conclusiones obtenidas en anteriores investigaciones que muestran la existencia de segregación vertical en las agencias de publicidad. En concreto, estos trabajos hacen hincapié en la escasa existencia de mujeres en puestos de dirección (García-González y Piñeiro-Otero, 2011: 515; Klein, 2000: 6; Martín-Llaguno *et al.*, 2007: 50; Pueyo, 2010: 260). Esta situación previa de segregación podría ser definida como discriminatoria al observar que el salario medio de los directivos publicitarios es considerablemente superior al percibido por el resto de trabajadores y trabajadoras (Abanades, 2010; Díez, 2006).

Varias cuestiones pueden haber contribuido también al logro detectado en este estudio referente a la disminución de la segregación vertical. En primer lugar, el clima de opinión sensible a la inequidad de género (Pons y Tura, 2007: 1467). En segundo lugar, la creciente tendencia a la feminización de la publicidad, que coincide con la consolidación en el mercado de las primeras generaciones egresadas de las titulacio-

nes de Comunicación¹⁶. En este sentido, la regularización de los estudios universitarios estaría favoreciendo no solo la incorporación masiva de las mujeres al sistema, sino también su ascenso profesional (Anker, 1997; Doeringer y Piore, 1971; Hakim, 1992). En tercer lugar, no se puede olvidar el contexto económico y social de los dos periodos analizados. En efecto, 2004 y 2005 fueron años de bonanza, en los que tuvo lugar el «milagro español» caracterizado, entre otras cuestiones, por un incremento fulgurante de las tasas de empleo femenino, además, en ese periodo el sector publicitario vivía en un ciclo de expansión¹⁷. Sin embargo, en 2010 España estaba en plena crisis económica y, aunque la publicidad no se veía todavía especialmente afectada por ella¹⁸, las estructuras empresariales empiezan a cambiar y a hacerse más pequeñas, flexibles y menos burocráticas, lo que ofrece más oportunidades al liderazgo femenino (Zabludovsky, 2007: 23).

En el otro extremo, aunque tampoco es posible reprochar la normativa como marco causal, lo cierto es que pese a la promulgación de la LOIEMH, en el sector publicitario español, la segregación horizontal se ha incrementado con el tiempo. De esta forma, el sexo es cada vez más un factor mayor de riesgo para pertenecer al masculinizado departamento de Creatividad (García-González

¹⁶ «Desde la década de los años noventa, los medios de comunicación y la publicidad se encuentran inmersos en un proceso de feminización generado por la salida al mercado de las diversas promociones de las facultades de comunicación» (García-González y Piñeiro-Otero, 2011: 508).

¹⁷ En España, solo en 2004 la inversión real estimada en publicidad alcanzó los 12.846,30 millones de euros (casi un 7% más que en 2003), montante que supuso el 1,7% del PIB (Sánchez, 2005: 9).

¹⁸ A pesar de que en España la inversión real estimada de 2008 y 2009 fue decreciente, en 2010 aumentó en un 1,4% (12.893,1 millones de euros) con relación a la del año anterior. Así, la participación sobre el PIB en 2010 de la inversión publicitaria, que alcanzó su máximo en 2007 (1,53%), fue del 1,21% (Sánchez, 2011: 27-28).

y Piñeiro-Otero, 2011: 520; Klein, 2000: 20; Martín-Llaguno *et al.*, 2007: 36-37; Pueyo, 2010: 251-252, 259) o al feminizado departamento de Cuentas (Martín-Llaguno *et al.*, 2007: 36-37; Pueyo, 2010: 251-252, 259). Diversas razones pueden dar cuenta de la persistencia de esta realidad. En primer lugar, desde la acción política, la erradicación de la segregación horizontal se ha combatido de manera genérica de una forma mucho menos precisa que la vertical¹⁹, y de forma específica, en el campo de la publicidad, apenas se ha trabajado. En segundo lugar, modificar la dispar distribución de hombres y mujeres en las diversas localizaciones de la agencia puede requerir de cambios muy profundos. Así, cabe contemplar los procesos de socialización primarios y secundarios (sobre todo en la profesión y la universidad) que mantienen y transmiten patrones, valores de género, expectativas laborales y personales y estereotipos que perpetúan esta distribución.

En este sentido, la desigual ubicación de hombres y mujeres en los diversos departamentos de las agencias de publicidad se fundamenta en los estereotipos de género (García-González y Piñeiro-Otero, 2011: 521) que, como sistema de creencias, influyen en los comportamientos, en los valores, en las normas y en los significados que se crean y se comparten en la propia empresa (Sarrió *et al.*, 2002: 170). A su vez, la cultura organizacional, o «identidad colectiva» de la institución, guía la manera en la que sus trabajadores y trabajadoras se relacionan (Sarrió *et al.*,

2002: 170-171). De esta forma, y entre otros factores, los estereotipos y una cultura de empresa sexista pueden impedir el ascenso profesional de las mujeres hacia puestos de dirección (Reid *et al.*, 2004: 380) y dificultar la existencia de una distribución horizontal equilibrada. Educar a la sociedad en los valores de género parece ser la vía más adecuada para poder transformar la cultura organizacional (Barberá *et al.*, 2002: 61).

Así, la modificación de rutinas, culturas y modelos (en la que apenas se ha trabajado) resulta, además, esencial para la deconstrucción de estos procesos. En este sentido, Grow *et al.* (2012: 664) consideran que la mayor presencia de varones en Creatividad se puede explicar por la tendencia a contratar en función de la propia imagen.

La existencia de ubicaciones departamentales sistemáticas en función del sexo (segregación horizontal) puede perpetuar discriminaciones indirectas con efectos, por ejemplo, en la remuneración y en el reconocimiento, pues como ya se ha señalado, el departamento creativo goza de un gran prestigio dentro de la organización al ser considerado como el «motor de la agencia de publicidad» (Castellblanque, 2006: 141-142). En el caso concreto de la comunicación comercial, algunos autores apuntan que las consecuencias de esta compartimentación se relacionan con la permanencia de estereotipos sexistas en la publicidad (García-González y Piñeiro-Otero, 2011: 509).

Resulta relevante señalar también que en esta investigación no se ha encontrado una evolución en el uso de políticas de empresa relacionadas con la igualdad. Sin embargo, destaca que cuando se han observado diferencias en función del sexo los hombres han utilizado estas medidas con más frecuencia que las mujeres, a excepción del trabajo a tiempo parcial, situación que también puede ser considerada como una forma de segregación laboral entre mujeres y hombres (Lago, 2002: 179).

¹⁹ Por ejemplo, la Directiva 2006/54/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 5 de julio de 2006 Relativa a la Aplicación del Principio de Igualdad de Oportunidades y de Igualdad de Trato entre Hombres y Mujeres en Asuntos de Empleo y Ocupación (Refundición) (2006: 26, 33), que debían adoptar los Estados miembros antes del 16 de agosto de 2008, establece como una de sus finalidades aplicar la igualdad de trato entre hombres y mujeres en la promoción laboral, pero no señala de manera directa la discriminación horizontal.

De esta forma, la segregación horizontal queda regulada a través de las repercusiones indirectas de las normativas para la igualdad.

Por su parte, los trabajadores y las trabajadoras de las agencias de publicidad no consideran que las últimas normativas sobre igualdad de género y conciliación hayan influido en su ámbito laboral. Esta situación se produce pese a que la LOIEMH se promulga con la intención de prevenir y eliminar la discriminación existente entre hombres y mujeres en diversos ámbitos, donde se incluye el del trabajo. Por tanto, consideramos que el legislador debería reflexionar acerca de cómo se perciben este tipo de medidas.

No podemos finalizar la discusión de nuestro trabajo sin mencionar varias de las limitaciones más importantes con las que nos hemos encontrado y algunas de las líneas de investigación que surgen con este análisis. Con relación a las primeras, como ya se ha comentado y para empezar, el tema de estudio conlleva un riesgo de autoselección que no es posible controlar ante la inexistencia de censos, de manera que la extrapolación de los resultados debe hacerse con prudencia. Por otra parte, el cuestionario administrado permite medir opiniones, pero no hechos objetivos, así, sería interesante poder replicar este trabajo con datos de registros laborales facilitados por las empresas. Con relación a las segundas, resultaría esclarecedor volver a realizar esta investigación en el momento actual, en que la crisis está afectando ya a la destrucción del empleo femenino en el sector servicios²⁰, donde se sitúa la industria publicitaria. De esta forma, sería interesante comprobar cómo se comporta el mercado laboral en un sector peculiar y en un contexto en el que las políticas de igualdad pasan a segundo plano.

²⁰ En España, la Encuesta de Población Activa (EPA) realizada por el Instituto Nacional de Estadística (INE) (2012) muestra que en el tercer trimestre de 2012 (últimos datos disponibles en el momento de la consulta) hay 933.400 mujeres paradas que dejaron su último trabajo en el sector servicios hace un año o menos, mientras que en el tercer trimestre de 2010 la cifra era de 805.100.

BIBLIOGRAFÍA

- Abanades, Héctor (2010). *Quiero ser profesional multidisciplinar* (en línea). http://www.grupoconsultores.com/news09/pdf/news_10_1t_04.pdf, último acceso 10 de abril de 2014.
- Anker, Richard (1997). «La segregación profesional entre hombres y mujeres. Repaso de las teorías». *Revista Internacional del Trabajo*, 116(3): 343-370.
- Barberá, Ester *et al.* (2002). «Más allá del “techo de cristal”, diversidad de género». *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales*, 40: 55-68.
- Castellblanque, Mariano (2006). *Perfiles profesionales de publicidad y ámbitos: ¿qué quiero ser? ¿Qué quiero hacer? ¿Para qué tengo talento?* Barcelona: UOC.
- Delgado, Irene (2010). «Sistema electoral y representación de las mujeres en el Parlamento. Análisis de los efectos de la Ley de Igualdad en la composición del Congreso de los Diputados tras las elecciones legislativas de 2008». *Revista de Estudios Políticos*, 150: 143-174.
- Díez, Tina (2006). *Quinta edición del estudio de salarios de las agencias de publicidad en España* (en línea). http://www.grupoconsultores.com/admin/uploads/adj_noticias/Estudio%20Salarios%2006%20Tina.pdf, último acceso 10 de abril de 2014.
- Doeringer, Peter B. y Piore, Michael J. (1971). *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*. Lexington: Heath.
- España. Ley 34/1988, de 11 de noviembre, General de Publicidad. *Boletín Oficial del Estado*, 15 de noviembre de 1988, 274: 32464-32467.
- España. Ley Orgánica 1/2004, de 28 de diciembre, de Medidas de Protección Integral contra la Violencia de Género. *Boletín Oficial del Estado*, 29 de diciembre de 2004, 313: 42166-42197.
- España. Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para la Igualdad Efectiva de Mujeres y Hombres. *Boletín Oficial del Estado*, 23 de marzo de 2007, 71: 12611-12645.
- España. Ley 7/2010, de 31 de marzo, General de la Comunicación Audiovisual. *Boletín Oficial del Estado*, 1 de abril de 2010, 79: 30157-30209.
- España. Resolución de 15 de febrero de 2010, de la Dirección General de Trabajo, por la que se Registra y Publica el Convenio Colectivo Estatal para las Empresas de Publicidad. *Boletín Oficial del Estado*, 24 de febrero de 2010, 48: 18027-18062.

- Gallego, Joana *et al.* (2002). «La prensa diaria por dentro: mecanismos de transmisión de estereotipos de género en la prensa de información general». *Anàlisi*, 28: 225-242.
- García-González, Aurora y Piñeiro-Otero, Teresa (2011). «Las mujeres en el ámbito de la producción publicitaria. Estudio del sector publicitario gallego desde una perspectiva de género». *Revista Latina de Comunicación Social*, 66: 505-525.
- García-Muñoz, Nuria y Martínez, Luisa (2009). «El consumo femenino de la imagen de la mujer en la publicidad. El sexismo en las campañas publicitarias rechazadas por la audiencia». *Trípodos*, 24: 149-160.
- Grow, Jean; Roca, David y Broyles, Sheri J. (2012). «Vanishing Acts: Creative Women in Spain and the United States». *International Journal of Advertising*, 31(3): 657-679.
- Hakim, Catherine (1992). «Explaining Trends in Occupational Segregation: The Measurement, Causes and Consequences of the Sexual Division of Labour». *European Sociological Review*, 8(2): 127-152.
- Instituto Nacional de Estadística (2012). *Encuesta de Población Activa* (en línea). <http://www.ine.es/jaxiBD/tabla.do?per=03&type=db&divi=EPA&idta b=8>, último acceso 31 de octubre de 2013.
- International Labour Office Director-General (2003). *Time for Equality at Work, Global Report Under the Follow-up to the ILO Declaration on Fundamental Principles and Rights at Work, International Labour Conference 91st Session, Report I(b)*. Geneva: International Labour Office (en línea). http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/@publ/documents/publication/wcms_publ_9221128717_en.pdf, último acceso 31 de octubre de 2013.
- Klein, Debbie (2000). *Women in Advertising: 10 Years On: Findings and Recommendations of a Study Commissioned by the Institute of Practitioners in Advertising*. London: IPA.
- Lago, Ignacio (2002). «La discriminación salarial por razones de género: un análisis empírico del sector privado en España». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 98: 171-196.
- León, Consuelo y Chinchilla, Nuria (2004). *Mujeres directivas bajo el techo de cristal* (en línea). <http://www.ieseinsight.com/doc.aspx?id=00435&ar=6&idioma=1>, último acceso 10 de abril de 2014.
- Marcos-Recio, Juan-Carlos; Sánchez-Vigil, Juan-Miguel y Olivera-Zaldua, María (2010). «Modelos de gestión documental en las agencias de publicidad». *El Profesional de la Información*, 19(2): 175-183.
- Martín-Llaguno, Marta y Guirao, Cristina (2012). «El debate parlamentario sobre conciliación familiar y laboral en España: análisis de una década de iniciativas». *Alternativas*, 19: 57-74.
- Martín-Llaguno, Marta y Navarro-Beltrá, Marián (2012). «Publicidad y Leyes de Violencia de Género. Estudio empírico en España y Argentina». *Questiones Publicitarias*, 1(17): 139-155.
- Martín-Llaguno, Marta; Beléndez, Marina y Hernández, Alejandra (2007). *La mujer en las agencias de publicidad: categorías, especializaciones y conflicto trabajo-familia en las agencias españolas*. Madrid: Asociación Española de Agencias de Publicidad.
- Navarro-Beltrá, Marián y Martín-Llaguno, Marta (2011). «El sexismo publicitario: delimitación de conceptos e indicadores de género. Estudio empírico de la producción científica». *Pensar la Publicidad*, 5(1): 51-73.
- Pétega, Sonia y Pita, Salvador (2004). «Asociación de variables cualitativas: el test exacto de Fisher y el test de McNemar». *Cuadernos de Atención Primaria*, 11(5): 304-308.
- Pons, Olga y Tura, Marta (2007). «La igualdad de oportunidades de género y la conciliación de la vida personal, familiar y laboral en las organizaciones». XI Congreso de Ingeniería de Organización International-Conference on Industrial Engineering and Industrial Management, Madrid, 5-7 de septiembre.
- Presidencia Española de la Unión Europea (2010). *Foro Europeo Beijing + 15. Grupo de Debate «Educación y Medios de Comunicación»* (en línea). <http://www.inmujer.es/ss/Satellite?blobcol=urldata&blobheader=application%2Fpdf&blobheadername=Content-disposition&blobheadervalue=inline&blobkey=id&blobtable=MungoBlobs&blobwhere=1244652686889&ssbinary=true>, último acceso 30 de junio de 2013.
- Pueyo, Natalia (2010). «Sex Structure of Occupations in the Advertising Industry: Where Are the Female Ad Practitioners?». *Observatorio (OBS*) Journal*, 4(3): 243-267.
- Reid, Margaret; Miller, Will y Kerr, Brinck (2004). «Sex-Based Glass Ceilings in U.S. State-Level Bureau-

- cracias, 1987-97». *Administration & Society*, 36(4): 377-405.
- Riesgo, Ángel (2005). «La economía de la publicidad. Generación de valor de la actividad publicitaria a la economía». *Telos*, 64 (en línea). <http://telos.fundaciontelefonica.com/telos/articulocuaterno.asp?idarticulo=2&rev=64.htm>, último acceso 10 de abril de 2014.
- Sánchez, Miguel Ángel (2005). *Resumen estudio Infoadex de la Inversión Publicitaria en España 2005*. Madrid: Infoadex.
- Sánchez, Miguel Ángel (2011). *Estudio Infoadex de la Inversión Publicitaria en España 2011*. Madrid: Infoadex.
- Sarrió, Maite et al. (2002). «El techo de cristal en la promoción profesional de las mujeres». *Revista de Psicología Social*, 17(2): 167-182.
- Swedish Presidency of the Council of the European Union (2009). *Beijing + 15: The Platform for Action and the European Union* (en línea). ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=4336&langId=en, último acceso 31 de octubre de 2013.
- UNESCO (2012). *Gender-Sensitive Indicators for Media. Draft Framework of Indicators to Gauge Gender Sensitivity in Media Operations and Content, Intergovernmental Council of the International Programme for the Development of Communication [IPDC] (Twenty-Eighth Session)*. Paris: UNESCO (en línea). http://www.unesco.org/new/fileadmin/MULTIMEDIA/HQ/CI/CI/pdf/IPDC/ipdc28_gsmi_paper_rev.pdf, último acceso 31 de octubre de 2013.
- Unión Europea. Directiva 2006/54/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 5 de julio de 2006 Relativa a la Aplicación del Principio de Igualdad de Oportunidades y de Igualdad de Trato entre Hombres y Mujeres en Asuntos de Empleo y Ocupación (Refundición). *Diario Oficial de la Unión Europea*, 26 de julio de 2006, 204(serie L): 23-36.
- Unión Europea. Directiva 2007/65/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 11 de diciembre de 2007 por la que se Modifica la Directiva 89/552/CEE del Consejo sobre la Coordinación de Determinadas Disposiciones Legales, Reglamentarias y Administrativas de los Estados Miembros Relativas al Ejercicio de Actividades de Radiodifusión Televisiva. *Diario Oficial de la Unión Europea*, 18 de diciembre de 2007, 332(serie L): 27-45.
- Unión Europea. Directiva 2010/13/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 10 de marzo de 2010 sobre la Coordinación de Determinadas Disposiciones Legales, Reglamentarias y Administrativas de los Estados Miembros Relativas a la Prestación de Servicios de Comunicación Audiovisual (Directiva de Servicios de Comunicación Audiovisual) (Versión Codificada). *Diario Oficial de la Unión Europea*, 15 de abril de 2010, 95(serie L): 1-24.
- Ventura, Asunción y Romani, Lucía (2009). «Ley de Igualdad y elecciones municipales: un análisis de la provincia de Castellón». *Corts*, 21: 187-211.
- Wirth, Linda (2001). *Breaking Through the Glass Ceiling: Women in Management*. Geneva: International Labour Office.
- Wirth, Linda (2002). «Breaking Through the Glass Ceiling: Women in Management». First International Conference Pay Equity Between Women and Men: Myth or Reality?, Luxembourg, 4 de febrero.
- Zabludovsky, Gina (2007). «México: mujeres en cargos de dirección del sector privado». *Academia*, 38: 9-26.

RECEPCIÓN: 06/11/2013

REVISIÓN: 19/04/2014

APROBACIÓN: 26/06/2014

ANEXO A

TABLA A1. Estimación del riesgo para la categoría laboral en función de factores sociodemográficos y estructurales en el estudio 1

	Categoría laboral											
	Directiva			Intermedia				Básica				
	Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%	
		Inferior	Superior		Inferior	Superior		Inferior	Superior		Inferior	Superior
Edad	Menos de 30	—	—	0,273	0,186	0,402	4,873*	0,186	0,402	3,302	0,186	0,402
	Entre 30 y 40	0,627	1,407	2,699*	1,919	3,796	0,403	1,919	3,796	0,287	1,919	3,796
	Entre 41 y 50	5,618*	2,470	12,779	1,073	0,656	1,755	0,567	1,755	0,340	0,656	1,755
	Más de 50	4,063*	1,294	12,760	1,916	0,881	4,261	0,299	4,261	0,119	0,881	4,261
Nivel de formación	Primarios	—	—	0,390	0,235	0,648	3,188*	0,235	0,648	1,919	0,235	0,648
	FP	—	—	0,663	0,270	1,624	1,829	0,270	1,624	0,746	0,270	1,624
	Universitarios	2,278	0,900	5,764	1,233	0,879	1,730	0,713	1,730	0,508	0,879	1,730
	Superiores: máster, doctor	1,414	0,553	3,616	1,422	0,921	2,196	0,653	2,196	0,420	0,921	2,196
Años de trabajo en el sector publicitario	Otros	—	—	1,662	0,583	4,732	0,728	0,583	4,732	0,256	0,583	4,732
	Menos de 5	0,097	0,013	0,721	0,117	0,073	10,640*	0,117	0,073	6,620	0,117	0,073
	Entre 5 y 10	0,223	0,066	0,753	2,937*	2,053	0,414	2,053	4,204	0,289	2,053	4,204
	Entre 11 y 15	2,035	0,790	5,244	2,823*	1,675	0,277	1,675	4,760	0,157	1,675	4,760
	Entre 16 y 20	3,436*	1,380	8,559	1,147	0,669	0,624	0,669	1,967	0,358	0,669	1,967
	Entre 21 y 25	4,468*	1,413	14,127	1,009	0,452	0,606	0,452	2,252	0,263	0,452	2,252
Tamaño empresa: nº trabajadores	Más de 25	3,757*	1,330	10,617	1,165	0,598	0,576	0,598	2,271	0,287	0,598	2,271
	Menos de 50	1,344	0,526	3,434	0,839	0,547	1,125	0,547	1,288	0,735	0,547	1,288
	Entre 50 y 100	0,885	0,387	2,023	1,084	0,770	0,942	0,770	1,526	0,669	0,770	1,526
	Más de 100	0,921	0,415	2,043	1,030	0,738	0,985	0,738	1,437	0,706	0,738	1,437

* Riesgo estadísticamente significativo.

TABLA A1. Estimación del riesgo para la categoría laboral en función de factores sociodemográficos y estructurales en el estudio 1 (continuación)

	Categoría laboral											
	Directiva				Intermedia				Básica			
	Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%	
		Inferior	Superior		Inferior	Superior		Inferior	Superior			
Departamento	Producción	0,243	0,032	1,817	0,953	1,761*	0,589	1,543	1,223	0,756	1,979	
	Cuentas	1,081	0,487	2,399	1,002	1,254	0,435	2,474	0,558	0,396	0,785	
	Investigación-Marketing-Planificación	0,936	0,121	7,229	1,513*	1,006	2,277	0,587	0,387	0,890	0,890	
	Creatividad	1,725	0,731	4,072	0,652	0,154	2,754	1,850	0,438	7,818	3,893	
	Redacción/Copy	—	—	—	0,935	0,310	2,819	1,292	0,429	—	—	
	Diseño-Arte	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
	RRPP	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
	Administración	1,368	0,457	4,098	0,226	0,120	0,424	3,751*	2,104	6,686	12,025	
	Otros	—	—	—	0,274	0,101	0,745	4,426*	1,629	0,264	0,522	
	Casado/a viviendo en pareja	2,225	0,951	5,205	2,341*	1,669	3,284	0,371	0,264	0,264	0,522	
Estado civil	Soltero/a	0,250	0,085	0,736	0,347	0,244	0,493	3,529*	2,479	5,023		
	Separado/a-divorciado/a	2,530	0,827	7,738	1,702	0,884	3,278	0,447	0,222	0,898		
	Viudo/a	—	—	—	2,195	0,198	24,343	0,549	0,049	6,086		
Tiene hijos/as con los que convive	No	0,262	0,108	0,633	0,761	0,545	1,064	1,654*	1,180	2,318		
	Sí	3,822*	1,580	9,246	1,313	0,940	1,835	0,604	0,431	0,847		

* Riesgo estadísticamente significativo.

TABLA A2. Estimación del riesgo para la categoría laboral en función de factores sociodemográficos y estructurales en el estudio 2

		Categoría laboral										
		Directiva				Intermedia				Básica		
Edad	Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%	
		Inferior	Superior		Inferior	Superior		Inferior	Superior			
Edad	Menos de 30	0,071	0,017	0,299	0,120	0,053	0,273	14,167*	6,780	29,601		
	Entre 30 y 40	0,654	0,322	1,327	4,857*	2,732	8,636	0,367	0,228	0,593		
	Entre 41 y 50	5,781*	2,744	12,182	1,077	0,515	2,251	0,311	0,162	0,596		
Nivel de formación	Más de 50	6,831*	2,165	21,551	0,987	0,264	3,687	0,234	0,070	0,777		
	Primarios	1,838	0,648	5,219	2,387*	1,022	5,575	0,340	0,147	0,786		
	FP	—	—	—	0,243	0,031	1,888	7,730	0,997	59,900		
	Universitarios	1,150	0,582	2,274	1,133	0,664	1,932	0,849	0,531	1,359		
	Superiores: máster, doctor	0,948	0,440	2,043	0,740	0,397	1,382	1,289	0,753	2,206		
	Otros	0,481	0,062	3,765	0,815	0,224	2,972	1,574	0,489	5,064		
	Menos de 5	0,182	0,063	0,528	0,145	0,064	0,330	8,731*	4,414	17,270		
	Entre 5 y 10	0,197	0,068	0,572	1,733*	1,007	2,981	1,136	0,691	1,866		
	Entre 11 y 15	1,791	0,761	4,218	3,336*	1,693	6,571	0,255	0,129	0,504		
	Entre 16 y 20	4,465*	1,829	10,896	1,849	0,786	4,348	0,218	0,091	0,519		
Años de trabajo en el sector publicitario	Entre 21 y 25	7,800*	2,937	20,713	0,871	0,280	2,711	0,236	0,087	0,639		
	Más de 25	4,417*	1,012	19,268	1,100	0,217	5,572	0,326	0,076	1,391		
	Menos de 50	3,217*	1,581	6,546	1,858*	1,013	3,406	0,316	0,179	0,556		
Tamaño empresa: n° trabajadores	Entre 50 y 100	0,410	0,165	1,015	1,023	0,572	1,829	1,418	0,837	2,403		
	Más de 100	0,728	0,370	1,432	0,629	0,369	1,073	1,668*	1,043	2,666		

TABLA A2. Estimación del riesgo para la categoría laboral en función de factores sociodemográficos y estructurales en el estudio 2 (continuación)

	Categoría laboral											
	Directiva				Intermedia				Básica			
	Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%	
		Inferior	Superior		Inferior	Superior		Inferior	Superior			
	2,971	0,884	9,985	1,335	0,406	4,393	0,402	0,136	1,191	0,402	0,136	1,191
	0,550	0,258	1,176	1,117	0,649	1,923	1,197	0,736	1,945	1,197	0,736	1,945
	1,417	0,391	5,135	2,213	0,825	5,937	0,425	0,163	1,111	0,425	0,163	1,111
	0,963	0,402	2,306	1,089	0,557	2,130	0,952	0,524	1,730	0,952	0,524	1,730
	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	—	—	—	0,405	0,118	1,389	4,731*	1,387	16,136	4,731*	1,387	16,136
	0,620	0,078	4,936	1,684	0,492	5,763	0,777	0,241	2,508	0,777	0,241	2,508
	1,167	0,327	4,159	0,761	0,248	2,339	1,130	0,442	2,890	1,130	0,442	2,890
	4,658*	2,036	10,656	1,109	0,475	2,589	0,340	0,161	0,719	0,340	0,161	0,719
	7,526*	3,052	18,563	2,206*	1,283	3,793	0,226	0,137	0,374	0,226	0,137	0,374
	0,069	0,021	0,229	0,433	0,249	0,753	5,213*	3,098	8,773	5,213*	3,098	8,773
	3,131	0,775	12,654	1,429	0,360	5,673	0,361	0,100	1,307	0,361	0,100	1,307
	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	0,171	0,084	0,347	0,595	0,337	1,052	3,952*	2,328	6,708	3,952*	2,328	6,708
	5,848*	2,883	11,865	1,680	0,951	2,968	0,253	0,149	0,430	0,253	0,149	0,430

* Riesgo estadísticamente significativo.

ANEXO B

TABLA B1. Estimación del riesgo para los departamentos de Producción, Cuentas e Investigación-Marketing-Planificación en función de factores sociodemográficos y estructurales en el estudio 1

		Departamento										
		Producción			Cuentas			Investigación-Marketing-Planificación				
		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%		Intervalo confianza 95%	
	Inferior	Superior		Inferior	Superior		Inferior	Superior	Inferior	Superior	Inferior	Superior
Edad	Menos de 30	1,017	0,609	1,700	1,171	0,818	1,677	1,131	0,471	2,719	0,471	2,719
	Entre 30 y 40	0,694	0,426	1,129	1,208	0,863	1,693	1,349	0,582	3,130	0,582	3,130
	Entre 41 y 50	1,442	0,749	2,775	0,687	0,408	1,155	0,629	0,144	2,741	0,144	2,741
	Más de 50	2,330	0,950	5,712	0,404	0,160	1,018	—	—	—	—	—
Nivel de formación	Primarios	2,160*	1,208	3,862	0,229	0,123	0,425	0,540	0,124	2,346	0,124	2,346
	FP	2,040	0,725	5,739	0,235	0,068	0,807	—	—	—	—	—
	Universitarios	0,676	0,417	1,096	1,634*	1,151	2,320	0,853	0,368	1,981	0,368	1,981
	Superiores: máster, doctor	0,657	0,325	1,326	1,682*	1,089	2,597	2,597*	1,070	6,305	1,070	6,305
Años de trabajo en el sector publicitario	Otros	1,601	0,441	5,810	0,979	0,344	2,789	—	—	—	—	—
	Menos de 5	0,635	0,354	1,140	1,076	0,741	1,563	1,127	0,455	2,794	0,455	2,794
	Entre 5 y 10	0,737	0,437	1,242	1,196	0,843	1,697	2,434*	1,047	5,656	1,047	5,656
	Entre 11 y 15	0,511	0,214	1,221	1,257	0,770	2,050	0,975	0,283	3,364	0,283	3,364
	Entre 16 y 20	2,995*	1,604	5,594	0,793	0,452	1,390	—	—	—	—	—
	Entre 21 y 25	2,077	0,802	5,377	0,558	0,229	1,358	—	—	—	—	—
	Más de 25	1,827	0,803	4,159	0,602	0,291	1,245	—	—	—	—	—

TABLA B1. Estimación del riesgo para los departamentos de Producción, Cuentas e Investigación-Marketing-Planificación en función de factores sociodemográficos y estructurales en el estudio 1 (continuación)

		Departamento									
		Producción				Cuentas			Investigación-Marketing-Planificación		
	Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	
		Inferior	Superior		Inferior	Superior		Inferior	Superior		
Tamaño empresa: n° trabajadores	Menos de 50	1,419	0,797	2,527	0,663	0,423	1,040	—	—	—	—
	Entre 50 y 100	1,018	0,620	1,672	1,244	0,879	1,760	0,581	0,226	1,498	1,498
	Más de 100	0,778	0,476	1,272	1,035	0,738	1,453	3,761*	1,460	9,689	9,689
Categoría laboral	Directiva	0,243	0,032	1,817	1,081	0,487	2,399	0,936	0,121	7,229	7,229
	Intermedia	0,953	0,589	1,543	1,761*	1,254	2,474	1,002	0,435	2,310	2,310
	Básica	1,223	0,756	1,979	0,558	0,396	0,785	1,009	0,438	2,327	2,327
Estado civil	Casado/a viviendo en pareja	0,920	0,569	1,488	1,011	0,722	1,416	1,043	0,453	2,406	2,406
	Soltero/a	1,034	0,635	1,685	0,996	0,707	1,402	0,928	0,395	2,181	2,181
	Separado/a- divorciado/a	0,492	0,148	1,637	1,093	0,570	2,095	1,258	0,284	5,568	5,568
Tiene hijos/as con los que convive	Viudo/a	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	No	0,583	0,359	0,945	1,354	0,961	1,906	1,761	0,713	4,350	4,350
	Sí	1,716*	1,058	2,783	0,739	0,525	1,040	0,568	0,230	1,403	1,403

* Riesgo estadísticamente significativo.

TABLA B2. Estimación del riesgo para los departamentos de Producción, Cuentas e Investigación-Marketing-Planificación en función de factores sociodemográficos y estructurales en el estudio 2

		Departamento												
		Producción			Cuentas			Investigación-Marketing-Planificación						
		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%		
	Inferior	Superior		Inferior	Superior		Inferior	Superior		Inferior	Superior		Inferior	Superior
Edad	Menos de 30	1,208	0,408	3,572	1,800*	1,122	2,889	1,017	0,383	2,701				
	Entre 30 y 40	0,537	0,164	1,750	1,061	0,665	1,693	0,511	0,177	1,470				
	Entre 41 y 50	0,977	0,211	4,517	0,506	0,245	1,043	1,186	0,329	4,273				
	Más de 50	—	—	—	—	—	—	5,620*	1,399	22,582				
Nivel de formación	Primarios	7,639*	2,339	24,952	0,213	0,062	0,727	0,654	0,063	5,132				
	FP	1,669	0,203	13,744	0,124	0,016	0,960	—	—	—				
	Universitarios	1,051	0,356	3,103	1,505	0,939	2,413	0,611	0,234	1,593				
	Superiores: máster, doctor	—	—	—	1,602	0,958	2,679	2,346	0,893	6,166				
Años de trabajo en el sector publicitario	Otros	—	—	—	0,250	0,055	1,129	1,164	0,144	9,382				
	Menos de 5	0,494	0,135	1,808	1,366	0,845	2,210	0,702	0,243	2,024				
	Entre 5 y 10	1,531	0,517	4,535	1,133	0,695	1,845	0,757	0,263	2,186				
	Entre 11 y 15	1,063	0,229	4,925	1,061	0,543	2,075	0,784	0,174	3,541				
Tamaño empresa: nº trabajadores	Entre 16 y 20	—	—	—	0,742	0,312	1,766	3,494*	1,059	11,520				
	Entre 21 y 25	1,184	0,147	9,562	0,436	0,141	1,348	0,892	0,112	7,087				
	Más de 25	—	—	—	—	—	—	2,387	0,278	20,523				
	Menos de 50	2,222	0,718	6,878	1,438	0,822	2,515	0,462	0,103	2,062				
Tamaño empresa: nº trabajadores	Entre 50 y 100	0,988	0,302	3,237	0,823	0,491	1,380	0,692	0,222	2,164				
	Más de 100	0,530	0,173	1,619	0,917	0,578	1,456	2,042	0,746	5,586				

* Riesgo estadísticamente significativo.

TABLA B2. Estimación del riesgo para los departamentos de Producción, Cuentas e Investigación-Marketing-Planificación en función de factores sociodemográficos y estructurales en el estudio 2 (continuación)

		Departamento													
		Producción			Cuentas			Investigación-Marketing-Planificación							
		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%			
	Inferior	Superior		Inferior	Superior		Inferior	Superior		Inferior	Superior		Inferior	Superior	
Categoría laboral	Directiva	2,971	0,884	9,985	0,550	0,258	1,176	1,417	0,391	5,135					
	Intermedia	1,335	0,406	4,393	1,117	0,649	1,923	2,213	0,825	5,937					
	Básica	0,402	0,136	1,191	1,197	0,736	1,945	0,425	0,163	1,111					
Estado civil	Casado/a viviendo en pareja	2,048	0,670	6,257	0,666	0,418	1,063	1,109	0,428	2,873					
	Soltero/a	0,567	0,186	1,732	1,502	0,944	2,390	0,650	0,245	1,722					
	Separado/a- divorciado/a	—	—	—	1,145	0,316	4,148	1,843	0,221	15,404					
Tiene hijos/as con los que convive	Viudo/a	—	—	—	—	—	—	—	—	—					
	No	0,899	0,274	2,948	1,470	0,857	2,524	0,546	0,204	1,459					
	Sí	1,113	0,339	3,651	0,680	0,396	1,167	1,833	0,686	4,900					

* Riesgo estadísticamente significativo.

TABLA B3. Estimación del riesgo para los departamentos de Creatividad, Redacción-Copy y Diseño-Arte en función de factores sociodemográficos y estructurales en el estudio 1

		Departamento											
		Creatividad			Redacción-Copy			Diseño-Arte					
		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%				
	Inferior	Superior		Inferior	Superior		Inferior	Superior		Inferior	Superior		
Edad	Menos de 30	1,160	0,756	1,781	2,136	0,528	8,637	0,937	0,285	3,083			
	Entre 30 y 40	0,989	0,659	1,484	1,026	0,254	4,142	0,448	0,136	1,471			
	Entre 41 y 50	0,794	0,420	1,503	—	—	—	3,098	0,929	10,333			
	Más de 50	0,851	0,315	2,296	—	—	—	1,679	0,210	13,412			
Nivel de formación	Primarios	0,414	0,201	0,854	0,824	0,100	6,786	2,650	0,797	8,812			
	FP	0,619	0,179	2,137	—	—	—	13,935*	3,902	49,765			
	Universitarios	1,375	0,898	2,103	4,702	0,575	38,478	0,191	0,052	0,702			
	Superiores: máster, doctor	1,078	0,639	1,821	—	—	—	—	0,380	0,049	2,954		
Años de trabajo en el sector publicitario	Otros	1,384	0,433	4,428	—	—	—	—	—	—			
	Menos de 5	0,631	0,388	1,025	0,853	0,170	4,269	0,209	0,027	1,618			
	Entre 5 y 10	1,309	0,863	1,984	3,053	0,722	12,909	2,141	0,710	6,460			
	Entre 11 y 15	1,568	0,904	2,719	0,929	0,113	7,656	—	—	—			
Tamaño empresa: nº trabajadores	Entre 16 y 20	0,959	0,491	1,872	—	—	—	0,707	0,090	5,536			
	Entre 21 y 25	0,316	0,074	1,361	—	—	—	4,166	0,872	19,893			
	Más de 25	1,043	0,464	2,346	—	—	—	2,675	0,571	12,542			
	Menos de 50	1,014	0,602	1,709	2,697	0,634	11,469	3,953*	1,300	12,021			
Tamaño empresa: nº trabajadores	Entre 50 y 100	0,954	0,626	1,454	0,237	0,029	1,936	0,299	0,066	1,362			
	Más de 100	1,036	0,689	1,558	1,265	0,313	5,111	0,784	0,253	2,426			

* Riesgo estadísticamente significativo.

TABLA B3. Estimación del riesgo para los departamentos de Creatividad, Redacción-Copy y Diseño-Arte en función de factores sociodemográficos y estructurales en el estudio 1 (continuación)

		Departamento											
		Creatividad				Redacción-Copy				Diseño-Arte			
		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%	
	Inferior	Superior		Inferior	Superior		Inferior	Superior		Inferior	Superior		
Categoría laboral	Directiva	1,725	0,731	4,072	—	—	—	—	—	—	—	—	
	Intermedia	1,513*	1,006	2,277	0,652	0,154	2,754	0,935	0,310	2,819	2,819	2,819	
	Básica	0,587	0,387	0,890	1,850	0,438	7,818	1,292	0,429	3,893	3,893	3,893	
Estado civil	Casado/a viviendo en pareja	0,761	0,506	1,143	0,568	0,135	2,402	0,815	0,270	2,455	2,455	2,455	
	Soltero/a	1,182	0,784	1,781	2,444	0,578	10,331	1,247	0,414	3,761	3,761	3,761	
	Separado/a- divorciado/a	1,686	0,830	3,426	—	—	—	1,092	0,138	8,617	8,617	8,617	
Tiene hijos/as con los que convive	Viudo/a	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
	No	1,348	0,888	2,046	2,286	0,457	11,425	1,212	0,391	3,750	3,750	3,750	
	Sí	0,742	0,489	1,126	0,438	0,088	2,187	0,825	0,267	2,555	2,555	2,555	

* Riesgo estadísticamente significativo.

TABLA B4. Estimación del riesgo para los departamentos de Creatividad, Redacción-Copy y Diseño-Arte en función de factores sociodemográficos y estructurales en el estudio 2

		Departamento											
		Creatividad				Redacción-Copy				Diseño-Arte			
		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%				
	Inferior	Superior		Inferior	Superior		Inferior	Superior		Inferior	Superior		
Edad	Menos de 30	0,835	0,459	1,522	6,991*	1,930	25,326	0,998	0,437	2,278			
	Entre 30 y 40	1,420	0,797	2,528	0,329	0,091	1,190	1,199	0,535	2,685			
	Entre 41 y 50	0,643	0,258	1,600	—	—	—	1,073	0,352	3,275			
	Más de 50	1,344	0,358	5,050	—	—	—	—	—	—			
Nivel de formación	Primarios	0,830	0,274	2,519	—	—	—	1,547	0,431	5,562			
	FP	0,328	0,042	2,562	—	—	—	4,964*	1,439	17,122			
	Universitarios	1,314	0,730	2,366	3,304	0,913	11,954	0,460	0,202	1,049			
Años de trabajo en el sector publicitario	Superiores: máster, doctor	0,881	0,453	1,712	0,680	0,187	2,475	0,478	0,160	1,431			
	Otros	1,111	0,303	4,073	—	—	—	6,500*	2,034	20,769			
	Menos de 5	0,831	0,449	1,537	2,217	0,782	6,290	1,979	0,883	4,437			
Tamaño empresa: nº trabajadores	Entre 5 y 10	0,907	0,489	1,680	1,354	0,469	3,913	0,575	0,224	1,480			
	Entre 11 y 15	1,463	0,673	3,181	0,441	0,056	3,442	0,816	0,234	2,847			
	Entre 16 y 20	1,365	0,522	3,569	—	—	—	1,474	0,411	5,284			
	Entre 21 y 25	0,819	0,231	2,912	—	—	—	0,589	0,075	4,597			
Tamaño empresa: nº trabajadores	Más de 25	1,491	0,293	7,585	—	—	—	—	—	—			
	Menos de 50	0,780	0,370	1,645	—	—	—	0,475	0,138	1,634			
	Entre 50 y 100	2,516*	1,389	4,558	5,443*	1,805	16,418	0,564	0,206	1,546			
	Más de 100	0,506	0,280	0,914	0,474	0,158	1,419	2,364	0,996	5,614			

TABLA B4. Estimación del riesgo para los departamentos de Creatividad, Redacción-Copy y Diseño-Arte en función de factores sociodemográficos y estructurales en el estudio 2 (continuación)

		Departamento											
		Creatividad				Redacción-Copy				Diseño-Arte			
		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%	
			Inferior	Superior		Inferior	Superior		Inferior	Superior			
Categoría laboral	Directiva	0,963	0,402	2,306	—	—	—	—	—	—	—	—	
	Intermedia	1,089	0,557	2,130	—	—	—	—	0,405	0,118	1,389	—	
	Básica	0,952	0,524	1,730	—	—	—	—	4,731*	1,387	16,136	—	
Estado civil	Casado/a viviendo en pareja	1,079	0,607	1,918	0,723	0,251	2,084	0,460	0,194	1,093	—	—	
	Soltero/a	1,013	0,570	1,800	1,606	0,557	4,625	2,100	0,906	4,870	—	—	
	Separado/a- divorciado/a	0,482	0,060	3,884	—	—	—	1,218	0,148	10,006	—	—	
	Viudo/a	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
Tiene hijos/as con los que convive	No	2,175*	1,015	4,661	5,324	0,689	41,142	1,224	0,474	3,163	—	—	
	Sí	0,460	0,215	0,985	0,188	0,024	1,452	0,817	0,316	2,112	—	—	

* Riesgo estadísticamente significativo.

TABLA B5. Estimación del riesgo para los departamentos de Relaciones Públicas, Administración y Otros en función de factores sociodemográficos y estructurales en el estudio 1

		Departamento										
		RR.PP.			Administración			Otros				
		Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%	
		Inferior	Superior		Inferior	Superior		Inferior	Superior		Inferior	Superior
Edad	Menos de 30	—	—	0,422	0,220	0,810	1,280	0,549	2,993			
	Entre 30 y 40	—	—	1,139	0,683	1,898	0,722	0,315	1,655			
	Entre 41 y 50	—	—	1,957*	1,023	3,743	0,599	0,138	2,603			
	Más de 50	—	—	2,225	0,864	5,728	0,858	0,111	6,601			
Nivel de formación	Primarios	—	—	4,495*	2,553	7,915	3,770*	1,592	8,928			
	FP	—	—	1,789	0,583	5,485	2,488	0,545	11,355			
	Universitarios	—	—	0,491	0,293	0,821	0,544	0,239	1,238			
	Superiores: máster, doctor	—	—	0,506	0,224	1,142	0,193	0,026	1,448			
Años de trabajo en el sector publicitario	Otros	—	—	0,522	0,067	4,032	1,630	0,205	12,937			
	Menos de 5	—	—	1,881*	1,110	3,187	2,692*	1,183	6,126			
	Entre 5 y 10	—	—	0,481	0,263	0,878	0,155	0,036	0,668			
	Entre 11 y 15	—	—	0,734	0,322	1,673	0,927	0,270	3,186			
Tamaño empresa: nº trabajadores	Entre 16 y 20	—	—	0,509	0,178	1,453	1,760	0,581	5,336			
	Entre 21 y 25	—	—	3,821*	1,580	9,236	—	—	—			
	Más de 25	—	—	1,169	0,439	3,113	1,309	0,296	5,794			
	Menos de 50	—	—	2,087*	1,176	3,703	0,184	0,025	1,379			
	Entre 50 y 100	—	—	0,864	0,505	1,476	1,722	0,759	3,907			
	Más de 100	—	—	0,672	0,396	1,142	1,070	0,471	2,432			

TABLA B5. Estimación del riesgo para los departamentos de Relaciones Públicas, Administración y Otros en función de factores sociodemográficos y estructurales en el estudio 1 (continuación)

		Departamento													
		RR.PP			Administración			Otros							
		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%			
	Inferior	Superior		Inferior	Superior		Inferior	Superior		Inferior	Superior		Inferior	Superior	
Categoría laboral	Directiva	—	—	—	1,368	0,457	4,098	—	—	—	—	—	—	—	—
	Intermedia	—	—	—	0,226	0,120	0,424	0,274	0,101	0,745	0,274	0,101	0,745	0,274	0,101
	Básica	—	—	—	3,751*	2,104	6,686	4,426*	1,629	12,025	4,426*	1,629	12,025	4,426*	1,629
Estado civil	Casado/a viviendo en pareja	—	—	—	2,299*	1,333	3,967	0,671	0,293	1,536	0,671	0,293	1,536	0,671	0,293
	Soltero/a	—	—	—	0,535	0,305	0,936	1,472	0,650	3,338	1,472	0,650	3,338	1,472	0,650
	Separado/a- divorciado/a	—	—	—	0,371	0,087	1,574	1,199	0,272	5,290	1,199	0,272	5,290	1,199	0,272
	Viudo/a	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Tiene hijos/as con los que convive	No	—	—	—	0,432	0,256	0,729	0,744	0,328	1,687	0,744	0,328	1,687	0,744	0,328
	Sí	—	—	—	2,314*	1,372	3,905	1,343	0,593	3,045	1,343	0,593	3,045	1,343	0,593

* Riesgo estadísticamente significativo.

TABLA B6. Estimación del riesgo para los departamentos de Relaciones Públicas, Administración y Otros en función de factores sociodemográficos y estructurales en el estudio 2

		Departamento										
		RR.PP.			Administración			Otros				
	Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%	
		Inferior	Superior		Inferior	Superior		Inferior	Superior		Inferior	Superior
Edad	Menos de 30	1,147	0,355	3,699	0,072	0,010	0,544	0,201	0,069	0,589		
	Entre 30 y 40	1,980	0,614	6,385	0,671	0,263	1,712	1,243	0,596	2,590		
	Entre 41 y 50	—	—	—	5,250*	2,067	13,335	3,143*	1,374	7,188		
	Más de 50	—	—	—	7,294*	2,037	26,117	2,762	0,719	10,611		
Nivel de formación	Primarios	1,034	0,128	8,354	4,188*	1,391	12,607	1,199	0,338	4,252		
	FP	—	—	—	6,541*	1,858	23,030	2,502	0,660	9,486		
	Universitarios	0,379	0,112	1,285	0,223	0,080	0,626	1,351	0,636	2,871		
	Superiores: máster, doctor	4,144*	1,277	13,447	1,116	0,418	2,980	0,259	0,077	0,876		
Años de trabajo en el sector publicitario	Otros	—	—	—	0,979	0,122	7,825	2,284	0,609	8,569		
	Menos de 5	1,345	0,417	4,344	0,416	0,136	1,270	0,488	0,204	1,168		
	Entre 5 y 10	1,450	0,449	4,687	0,788	0,296	2,094	1,053	0,487	2,278		
	Entre 11 y 15	1,285	0,272	6,080	0,653	0,146	2,910	0,898	0,298	2,705		
Tamaño empresa: nº trabajadores	Entre 16 y 20	—	—	—	1,920	0,526	7,007	0,703	0,158	3,122		
	Entre 21 y 25	—	—	—	4,282*	1,281	14,316	3,479*	1,164	10,401		
	Más de 25	—	—	—	4,947	0,935	26,186	5,628*	1,279	24,763		
	Menos de 50	—	—	—	2,549*	1,008	6,447	1,315	0,561	3,084		
Entre 50 y 100	—	—	—	0,243	0,055	1,067	0,807	0,348	1,870			
	Más de 100	—	—	—	1,085	0,447	2,634	0,979	0,471	2,034		

TABLA B6. Estimación del riesgo para los departamentos de Relaciones Públicas, Administración y Otros en función de factores sociodemográficos y estructurales en el estudio 2 (continuación)

	Departamento													
	RR.PP						Administración						Otros	
	Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%		Valor	Intervalo confianza 95%			
		Inferior	Superior		Inferior	Superior		Inferior	Superior		Inferior	Superior		
Categoría laboral	Directiva	0,620	0,078	4,936	1,167	0,327	4,159	4,658*	2,036	10,656				
	Intermedia	1,684	0,492	5,763	0,761	0,248	2,339	1,109	0,475	2,589				
	Básica	0,777	0,241	2,508	1,130	0,442	2,890	0,340	0,161	0,719				
Estado civil	Casado/a viviendo en pareja	1,106	0,349	3,509	5,165*	1,696	15,731	1,282	0,616	2,668				
	Soltero/a	1,048	0,331	3,325	0,226	0,074	0,687	0,596	0,280	1,265				
	Separado/a- divorciado/a	—	—	—	—	—	—	3,990	0,978	16,273				
Tiene hijos/as con los que convive	Viudo/a	—	—	—	—	—	—	—	—	—				
	No	1,843	0,395	8,596	0,155	0,060	0,398	0,418	0,198	0,886				
	Sí	0,543	0,116	2,530	6,471*	2,510	16,684	2,391*	1,129	5,061				

* Riesgo estadísticamente significativo.

Evaluación de la integración relacional de los inmigrantes en uniones mixtas a partir del análisis de redes personales

Evaluation of the Relational Integration of Immigrants in Mixed Unions Based on an Analysis of Their Personal Networks

Verónica de Miguel Luken, Miranda J. Lubbers,

Miguel Solana Solana y Dan Rodríguez-García

Palabras clave

Análisis de redes sociales

- Entrevistas en profundidad
- Inmigrantes
- Integración social
- Matrimonio mixto
- Pareja

Key words:

Social Network Analysis

- In-depth Interviews
- Immigrants
- Social Integration
- Intermarriage
- Couple

Resumen

Desde principios de la última década el número de matrimonios mixtos ha crecido considerablemente. En este artículo presentamos resultados que intentan clarificar la relación entre uniones mixtas e integración social, a partir del análisis de datos primarios de entrevistas en profundidad con delineación de redes personales. Los resultados sobre composición y estructura de las redes muestran una presencia más numerosa de españoles en las redes de uniones mixtas, en gran parte familiares agregados por la pareja, que se incorporan antes y tienen más vínculos con otros inmigrantes. Sin embargo, el papel de la pareja española no es más central que el de la inmigrada, ni la proximidad emocional a los autóctonos es mayor en el caso de las uniones mixtas. Los análisis de dos redes particulares sugieren procesos diversos y complejos en la configuración de los entramados de relaciones en el destino.

Abstract

Since the beginning of the last decade the number of mixed unions has increased considerably. This study presents some findings that aim to clarify the relationship between mixed unions and social integration. Primary data have been collected through in-depth interviews with information on personal networks. Results regarding network composition and structure suggest a higher presence of Spaniards in the networks of mixed unions, mainly relatives of the native partner, who enter sooner the networks and have more links to other immigrants. However, the role of the Spanish partner is not more central than that of the immigrant partner, nor the emotional proximity to native actors is higher in the case of mixed unions. The analysis of two particular networks suggests diverse and complex processes in the configuration of the relationships knits at destination.

Cómo citar

Miguel Luken, Verónica de; Lubbers, Miranda J.; Solana Solana, Miguel y Rodríguez-García, Dan (2015). «Evaluación de la integración relacional de los inmigrantes en uniones mixtas a partir del análisis de redes personales». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 150: 151-172. (<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.150.151>)

Verónica de Miguel Luken: Universidad de Málaga | vdmiguel@uma.es

Miranda J. Lubbers: Universitat Autònoma de Barcelona | MirandaJessica.Lubbers@uab.cat

Miguel Solana Solana: Universitat Autònoma de Barcelona | AntonioMiguel.Solana@uab.cat

Dan Rodríguez-García: Universitat Autònoma de Barcelona | Dan.Rodriguez@uab.cat

INTRODUCCIÓN

Desde principios de la última década, coincidiendo con una etapa de importante llegada de inmigración extranjera a España (Arango, 2000), los matrimonios mixtos o binacionales han crecido considerablemente. En España hemos pasado de una proporción de matrimonios mixtos según nacionalidad de un 5% en 2000 a un 18 en 2011 (según los microdatos del Movimiento Natural de Población del INE).

No han faltado estudios en España en los últimos años que atiendan a dicha realidad social, indagando en los aspectos demográficos y en la evolución de este tipo de uniones (Rodríguez-García, 2004, 2006; Sanjurjo Rodríguez, 2005; Cortina *et al.*, 2006; Bueno García, 2010), en la comparabilidad y carencias de las fuentes existentes para su estudio (Bueno García, 2010; Esteve y Bueno, 2010), en la mayor o menor inclinación a formar parte de una pareja exogámica con un/a español/a según determinadas características sociodemográficas de la persona inmigrada (Santacreu y Francés, 2008; Cortina y Esteve, 2012) o en aspectos teóricos y reflexiones más cualitativas sobre la formación y repercusión de este tipo de uniones (Rodríguez-García, 2004, 2006, 2012; Alaminos, 2009; Roca, 2011). No obstante, faltan estudios empíricos en nuestro contexto que analicen en profundidad las pautas, los significados y las consecuencias de este fenómeno, concretamente la relación entre uniones mixtas y procesos de integración social.

Desde un punto de vista macro, la unión mixta se ha visto tradicionalmente como un indicador clave (la última fase) de la integración o asimilación social de la población inmigrada dentro de la sociedad mayoritaria (Resnik, 1933; Gordon, 1964; Alba y Kessler, 1979; Coleman, 1994; Kalmijn, 1998). Cuando descendemos a un nivel micro, no obstante, diversos autores han cuestionado esta relación directa o escasamente matizada entre mestizaje e integración social (Marc-

son, 1950; Rodríguez-García, 2004, 2006, 2012, 2014; Safi, 2008; Santacreu y Francés, 2008; Song, 2009). En este trabajo presentamos resultados de dos proyectos de investigación complementarios¹ a través de los cuales se intenta aportar claves para la comprensión de esta relación entre uniones mixtas e integración social.

CONTEXTO TEÓRICO: NEXO ENTRE UNIONES MIXTAS E INTEGRACIÓN

El interés por los procesos de endogamia y exogamia dentro de la población, no necesariamente centrados en el origen geográfico de las personas, sino abarcando las diferentes categorías sociales de homogeneidad o heterogeneidad en una relación (etnia, religión, nivel de estudios, etc.), ya se despertó en algunos antropólogos evolucionistas del siglo XIX y continuó en los estudios sociológicos de los años veinte y treinta del siglo XX de la Escuela de Chicago. El interés deriva del hecho de que las decisiones individuales que inciden en la formación de parejas mixtas desde el punto de vista étnico, cultural, religioso o de clase son un reflejo de las divisiones sociales y las relaciones entre los diferentes grupos que componen la sociedad (Davis, 1941; Merton, 1941). En el caso de la población inmigrada, los matrimonios mixtos podrían contribuir a aliviar las tensiones entre sus respectivas comunidades de origen, contribuyendo por esta vía a una sociedad más cohesionada (Merton, 1941).

Las uniones mixtas han aumentado considerablemente en todo el mundo en las últimas décadas a consecuencia de la intervención conjunta de dos factores principales:

¹ *Inmigración y Uniones Mixtas: Etnicidad e Integración Social* (CSO2011-23242, VI Plan Nacional de I+D+i 2008-2011, Ministerio de Ciencia e Innovación), y *E Pluribus Unum: Inmigración, Mestizaje y Cohesión Social* (Apostata-UAB 2011). Investigador principal: Dr. Dan Rodríguez García.

por una parte, la intensificación de los flujos migratorios y, por otra, la aparición de nuevas formas de familia, ambos influidos por los recientes procesos de globalización y modernización (Steingress, 2012). En este contexto, se ha producido una «internacionalización o transnacionalismo de la intimidad» y de las relaciones amorosas (Constable, 2003; Mai y King, 2009), así como la aparición de mercados matrimoniales transnacionales (Bryceson y Vuorela, 2002; Scott y Cartledge, 2009; Heikkilä y Yeoh, 2010; Hull *et al.*, 2010; Rodríguez-García, 2014), que no se circunscriben al contexto local del lugar de trabajo o estudio, asociaciones, vecindario... El desequilibrio de género en los espacios de proximidad física es, no obstante, todavía un elemento crucial para interpretar la prevalencia de la *exogamia* (Cortina y Esteve, 2012).

Los procesos de *integración* o de *aculturación* de los grupos no dominantes (según el menor o mayor abandono, respectivamente, de sus referentes culturales), en palabras de Berry (1997), vendrán en gran medida condicionados por la efectiva interrelación entre los diversos colectivos que componen la sociedad multi o intercultural, fundamentalmente con el grupo dominante (población autóctona). Un efecto natural, por tanto, que cabría esperarse de la reducción de la distancia social entre población de origen inmigrante y población nativa, de la permeabilidad de las barreras interétnicas, sería el crecimiento del número de uniones mixtas (Resnik, 1933; Gordon, 1964; Alba y Kessler, 1979; Coleman, 1994; Kalmijn, 1998), siempre y cuando estos elementos de acomodación cultural lograran traspasar las fronteras del espacio público hacia el espacio privado (Berry, 1997).

Sin embargo, en este espacio privado de la pareja la *exogamia* no está extenta de negociación. Esta negociación se puede presentar antes de la unión, de forma más o menos sutil, a través del *intercambio de estatus*, de manera que, generalmente, el cón-

yuge del grupo minoritario compensa a la otra persona con una mayor aportación de capital humano, un especial atractivo físico u otras características asociadas a su mayor exotismo (Davis, 1941; Merton, 1941; Kalmijn, 1998). La *hibridación cultural* se producirá, así, en relaciones equilibradas, en las que la unión mixta evidencie un intercambio cultural simétrico (Alaminos, 2009; Steingress, 2012).

Fuera del ámbito del hogar, buena parte de las investigaciones anteriores coinciden en que la unión con una persona nativa conduce en general a ciertas facilidades en la integración social del cónyuge de origen extranjero. Algunos autores, sin embargo, han cuestionado esta relación directa de causa-efecto entre *exogamia* e integración social y han enfatizado la complejidad de este tipo de procesos (Marcson, 1950; Lievens, 1999; Rodríguez-García, 2004, 2014; Santacreu y Francés, 2008; Song, 2009). Safi (2008), para Francia, encuentra que entre los europeos (menos los portugueses) existe una relación entre inserción laboral y *exogamia*, mientras que en otros grupos, como el de los tunecinos, esta no se produce.

Por otro lado, la *exogamia* tampoco supone necesariamente la erosión o ausencia de prejuicios hacia otros grupos (Gordon, 1964; Alba y Kessler, 1979; Kalmijn, 1998: 396), como ya señalaba el trabajo clásico de Roger Bastide (1961). El propio *intercambio de estatus*, ya comentado, podría incluso entenderse como un reflejo de dichos prejuicios imperantes. Los desequilibrios de género que se producen en algunos tipos de combinaciones mixtas (por ejemplo, más hombres españoles casados con mujeres latinoamericanas que viceversa) ejemplificarían estos estereotipos culturales relacionados con la «exotización» histórica de algunos «otros». Se observa este efecto en la exotización occidental de la negritud (Rodríguez-García, 2004) o en la xenofilia por las mujeres asiáticas (Lee, 2004).

Las pautas de *exogamia* muestran, en este sentido, los patrones de las estructuras socio-étnicas estratificadas. Según las teorías de estratificación social, allí donde se encuentre una jerarquía de prestigio en los grupos sociales, una desigualdad estructural, los patrones matrimoniales seguirán una «línea de color» estratificada (Rytina *et al.*, 1988). Las uniones mixtas predominantes serán, por tanto, aquellas formadas por un cónyuge inmigrante cuyo nivel educativo o económico es superior al de su pareja no inmigrante (Davis, 1941; Merton, 1941). En España, otros estudios van en la misma dirección, destacando la mayor probabilidad de endogamia entre inmigrantes con niveles educativos inferiores (Cortina y Esteve, 2012). En el otro extremo, la endogamia no es necesariamente sinónimo de comportamiento tradicional y actitud segregadora en contraposición a la exogamia (Gordon, 1964). Algunos estudios destacan cómo la endogamia puede estar perfectamente vinculada a la movilidad social, a la modernidad, a la participación y, en definitiva, a una satisfactoria integración (en el sentido de Berry) en la sociedad de destino (Lievens, 1999: 717; Rodríguez-García, 2004, 2012: 47-48, Collet y Santelli, 2012: 290).

Desde el enfoque de las redes sociales y la inmigración, han sido numerosos los estudios que han tratado su impacto sobre los procesos de asentamiento de la población inmigrada en la sociedad destino, poniendo el acento en la importancia de los contactos en la sociedad receptora, a menudo connacionales, en una primera fase de integración (Aparicio y Tornos, 2005; Maya Jariego, 2006; de Miguel Luken *et al.*, 2007; Requena Santos, 2008). La posición de mayor vulnerabilidad en la que suelen situarse las personas inmigradas en un inicio explica esta dependencia de las redes informales. Desde un punto de vista menos instrumental, diversos autores se han centrado en la identificación de procesos y estructuras de interacción social en distintas comunidades étnicas (Lub-

bers *et al.*, 2007; Brandes *et al.*, 2010), y han planteado diferentes tipologías de redes según la frecuencia de contactos con personas del mismo origen, inmigradas de otro origen o «locales» (Maya Jariego, 2002; Molina *et al.*, 2008). «La emigración es un proceso de reconstrucción de la red personal» (Maya Jariego, 2006: 6). Esta reconstrucción depende, para la mayoría, del tiempo de residencia en el destino, de tal manera que cuanto más transcurre, más amplias y equilibradas en su composición tienden a ser las redes (Maya Jariego, 2002). Según el modelo teórico de Molina *et al.* (2008), las redes mostrarían una evolución natural de las transnacionales (formadas por connacionales que residen en el país de origen/tercer país o en España) a las redes asimiladas (con predominio de actores españoles), escenario final hipotético quizás alcanzable en segundas o terceras generaciones. Sin embargo, en este desarrollo hacia una mayor integración relacional, pueden interferir procesos de involución como, por ejemplo, el que se origina por la celebración de un matrimonio endógamo que refuerza y amplía los lazos con personas del mismo origen étnico. Los matrimonios heterófilos tendrían el efecto contrario, acelerando la evolución hacia las redes «asimiladas» (Molina *et al.*, 2008).

En definitiva, la literatura es abundante en el análisis de las consecuencias que, a nivel macro, tendrá el hecho de que el colectivo de origen extranjero considerado esté más integrado en la sociedad receptora. A nivel micro, sin embargo, no hay suficientes estudios que demuestren cómo esta relación de hibridación cultural (en el mejor de los casos) influye en la vida social de ambos cónyuges, o cómo se configuran las redes personales de los inmigrantes cuando a ellas se incorpora una pareja autóctona. Por ello, nos planteamos dos preguntas de investigación principales. Por una parte, valorar si existen diferencias entre las redes personales de los inmigrantes en uniones endógamas y las de aquellos en uniones exógamas, sobre todo

por lo que respecta a la presencia y vinculación con españoles. Es decir, si aceptamos que un factor primordial en la integración social de las personas inmigradas es el grado de interrelación que mantienen con la población autóctona, será importante averiguar las diferencias en número, intensidad de las relaciones y origen (a través de la pareja o no) de los actores españoles en la red personal de acuerdo con el hecho de pertenecer a una unión mixta o no. Nuestras hipótesis, en este sentido, son las siguientes:

H1: La presencia de españoles es superior en las redes de inmigrantes en parejas mixtas, incluso cuando se excluye a los familiares

Una hipótesis de este calibre es bien sencilla de responder. Sin embargo, se complica si añadimos la restricción de que sean españoles NO conocidos a través de la pareja. Es decir, cualquier unión (exógama o endógama) suele aportar nuevos miembros a la red de la persona. Lo que realmente indica si hay variación en la forma en que la persona que inmigra se inserta en la sociedad receptora según la presencia o no de una pareja autóctona es la inclusión en la red de españoles no conocidos por la pareja. Para contestar a esta hipótesis nos centraremos en diferentes indicadores sobre composición (número de españoles, proporción de conocidos a través de la pareja, etc.).

H2: Las parejas en las uniones mixtas son más centrales en la red

Sobre todo, se espera que tengan un mayor papel de intermediación en la red, ya que se constituyen como actores clave en la transmisión de comunicación entre los contactos extranjeros y los contactos españoles en la red. Para clarificar esta cuestión incorporamos algunos indicadores de centralidad de la pareja y la ilustramos con el análisis detallado de dos redes concretas.

H3: El nivel de interacción entre los alteri (contactos mencionados en la red personal) de origen extranjero y los de origen español es superior en el caso de las parejas mixtas

Aparte del resultado esperado de que la pareja española incida positivamente en la mayor incorporación de españoles a la red personal, cabría esperarse que estos españoles en las redes de uniones mixtas se relacionen más con personas extranjeras (que se establecieran más vínculos, por ejemplo, entre amigos españoles y extranjeros). Esto sugeriría que la ruptura de barreras interétnicas en las relaciones sociales es más efectiva en contextos de exogamia. Para ello, nos aproximaremos a la cuestión de las vinculaciones entre los diferentes subgrupos según origen y lugar de residencia a través de los grafos de conglomerados (Brandes *et al.*, 2008; Molina *et al.*, 2008).

FUENTES Y METODOLOGÍA

Datos

Para tratar de dar respuesta a estas hipótesis, se ha utilizado una metodología mixta aplicada a fuentes primarias. Nuestros datos se obtuvieron a partir de trabajo de campo etnográfico, en el que también se recogió información sobre redes personales (con Egonet) y capital social (con un generador de posiciones)². Es en la parte de redes personales y de entrevistas semidirigidas en las que nos centraremos principalmente para este artículo. En concreto, se realizaron entrevistas semidirigidas a 94 personas, siguiendo un muestreo por cuotas en Cataluña. Para delimitar la población de estudio, operativizamos el concepto de unión mixta como el matrimonio o la relación de cohabitación formada por un miembro inmigrante nacido fuera de España y otro español nacido en España y de padres también nacidos en España. Como unión no mixta consideramos el matrimonio o la pareja cohabitante

² La recogida de datos ha sido llevada a cabo por las antropólogas Irina Casado Aijón y Adriana Jarrín Morán, a quienes queremos agradecer su buen trabajo.

formada por ambos miembros inmigrantes, nacidos fuera de España en uno de los países considerados.

Por lo que se refiere a los colectivos inmigrantes, se han escogido siete orígenes (Rumanía, Marruecos, Senegal, República Dominicana, Ecuador, Pakistán y China), atendiendo tanto a su volumen en Cataluña como a la incidencia de uniones mixtas dentro del colectivo. Se han seleccionado grupos con una elevada incidencia de uniones mixtas y otros en los que la incidencia es mucho menor, y se ha diversificado la muestra también en función de si se trata de pareja mixta/no mixta, por sexo y por provincia de residencia.

El cuestionario de redes en Egonet recoge cuatro tipos de información. La primera parte del cuestionario consiste en preguntas sociodemográficas sobre la persona que responde. En la segunda parte se pide al encuestado que mencione una lista de 30 contactos mediante un generador de nombres abierto, para delinear la red personal. Este generador de nombres tiene la ventaja de que permite recoger tanto lazos fuertes como lazos relativamente débiles. La práctica de fijar el número de contactos a 30 no nos permite ver diferencias en el tamaño de las redes entre los informantes, pero asegura que las redes sean más comparables entre sí. Estudios anteriores han mostrado que el número de personas nominadas por un encuestado no es una estimación fiable del tamaño de la red, pues depende de la energía del encuestado, del nivel de colaboración, de su memoria y de las habilidades del entrevistador. Además, muchas características de la red (densidad, porcentaje de familiares, fuerza media de los lazos...) dependen del tamaño de la red. Si cada entrevistado nombra a un número fijo de personas, las características de las redes son más comparables (McCarty *et al.*, 2007; Molina *et al.*, 2007). En la tercera parte de la entrevista, se hace preguntas sobre cada miembro de la red. Entre ellas, se pregunta el sexo, el país de origen, el país de residencia, el tipo de relación, la

duración de la relación, si lo conoció a través de la pareja, la proximidad emocional y la frecuencia de contacto. En base a estas características, podemos evaluar la composición de la red (por ejemplo, proporción de españoles dentro de la red). En la última parte de la entrevista se establecen las relaciones entre los miembros de la red. Para cada diada (par) de *alteri*, el encuestado ha respondido si tienen o no una relación propia independiente del *ego*. Esto nos permite investigar la estructura de la red.

Grafos de conglomerados

Para la visualización de las relaciones entre grupos e intragrupos, atendiendo al origen de los *alteri*, su lugar de residencia y que hayan sido conocidos a través de la pareja o no, aplicamos los grafos de conglomerados (Brandes *et al.*, 2008; Molina *et al.*, 2008). La idea principal es sintetizar toda la información relacional y sobre composición de la red original de 30 *alteri* en una red más simple donde cada nodo represente a un grupo concreto definido previamente, según los intereses de la investigación. De esta forma, se pueden comparar con relativa facilidad las 94 redes, poniendo el énfasis en ciertos conglomerados y los nexos que se establecen entre ellos. En nuestro caso, hemos diferenciado entre los siguientes colectivos: «fuera de España», en el que se incluye a todas aquellas personas mencionadas que viven en el extranjero; «inmigrantes», en el que se engloba a todas aquellas personas nacidas en el exterior y residentes en España; «amigos españoles NO conocidos a través de la pareja», «amigos/familiares españoles conocidos a través de la pareja» y «otros españoles». Esta última categoría se explica por el hecho de que cuando la relación no era ni familiar ni de amistad, no se preguntaba en la encuesta si había sido un actor conocido a través de la pareja o no.

La interpretación de estas *metarrepresentaciones* (Molina *et al.*, 2008) es como

sigue: el tamaño del nodo indica el número de actores en dicho conglomerado, cuanto mayor sea esta área, mayor el número de actores en el subgrupo; la intensidad en la gama de grises del nodo señala la densidad de las relaciones intragrupo, cuanto más oscuro el color, más interconectadas las personas que componen dicho conglomerado. Por último, el grosor del segmento que une los distintos conglomerados permite distinguir el número de interrelaciones entre los mismos, cuanto más grueso el trazo, más vínculos se establecen entre grupos. Estos dos últimos indicadores se calculan en términos relativos, para que no sean sensibles al tamaño de los conglomerados (Brandes *et al.*, 2008).

Indicadores

A partir de los datos recogidos, hemos calculado unos indicadores de estructura de la red bastante fáciles de interpretar. La *densidad* hace referencia al número de díadas (de lazos entre pares de actores) que se observan en la red sobre el total de díadas posibles. Para calcularla, hemos dicotomizado las posibles respuestas que relacionan a cada par de actores de la red («sí» o «es posible», con valor «1» y «no, no es probable», con valor «0»). Una red más densa indicará un mayor nivel de interrelación entre los pares de actores. En ocasiones, densidad no es síntoma de apertura, sino más bien al contrario, una densidad elevada identifica un entramado compacto en el que la persona puede estar más sujeta, por ejemplo, a la presión normativa del grupo o de la comunidad, y tener menos acceso a recursos heterogéneos.

A nivel estructural también incorporamos información sobre el número de *componentes*. Cuando el grafo se puede dividir en subgrafos de tal manera que no existe ningún camino que une los nodos de cualquiera de los subgrafos con los de los otros, cada uno de ellos será una componente. Asimismo,

dentro de cada subgrafo los nodos estarían todos conectados de forma más o menos directa, dependiendo de la *geodésica* (el camino más corto) que los una. Podríamos pensar en nuestras componentes como en submundos no conectados dentro de la red personal de una persona inmigrada. Si, por ejemplo, los españoles estuviesen todos en una componente y los no españoles en otra, deduciríamos que la integración relacional no se extiende a los conocidos inmigrantes del ego.

Para analizar el rol del cónyuge nativo o extranjero, medimos su nivel de centralidad en la red con dos indicadores diferentes: la *centralidad de grado* y la *centralidad de intermediación* (Wasserman y Faust, 2013). Respecto al primero, podemos considerar que un actor es central en la red si está conectado a muchos otros actores. Su nivel de actividad o de relaciones en la red sería una forma muy sencilla de estimar su «popularidad». La centralidad de grado se mide, por tanto, como el número de nodos con los que la pareja del ego tiene algún lazo. Cuanto mayor sea este valor, más central podremos considerar su papel estructural en la red. Como todas nuestras redes tienen el mismo número de *alteri* (30), no hace falta estandarizar el indicador:

$$C_G(n_{par}) = \sum_{i=1}^{30} x_{ipar}$$

Con $x_{ipar}=1$ si el nodo i y el nodo que representa a la pareja (n_{par}) están unidos, 0 en caso contrario.

La centralidad de intermediación mide sobre todo lo «necesario» que es el actor (la pareja en nuestro caso) para que fluya la información, la comunicación, la relación en general, de la manera más eficiente posible, entre cualesquiera dos actores de la red. En otras palabras, contabiliza las veces en que la pareja está en la geodésica que une a dos actores en la red. Cuanto mayor su valor, por

tanto, más relevante su rol como intermediador entre los demás actores.

$$C_l(n_{par}) = \sum_{j < k} g_{jk}(n_{par})/g_{jk}$$

Donde g_{jk} es el número de geodésicas que une a los actores j y k y $g_{jk}(n_{par})$ el número de geodésicas que une a los actores j y k pasando por el nodo de la pareja (n_{par}).

COMPOSICIÓN Y ESTRUCTURA DE LAS REDES PERSONALES

En la composición de las redes, la distribución porcentual del tipo de relaciones que une al ego con los actores mencionados difiere significativamente por sexo y tipo de unión (tabla 1). El peso de la familia es superior en el caso de las parejas endógamas, aunque la diferencia en el aporte no viene de la familia del cónyuge, sino de la parte del encuestado. Es decir, las personas entrevistadas emparejadas con alguien de su mismo origen mencionan como promedio a un mayor número de actores de su propia familia (sobre todo en el caso de las mujeres), pero no existe una pauta claramente definida para las uniones mixtas. En los vínculos familiares se observa un patrón más ligado al género, ya que son las mujeres las que nombran a una mayor proporción de familiares de su pareja (más acusada entre las endógamas). Las amistades, en cambio, ganan protagonismo en las redes de los/as inmigrantes en uniones mixtas, agrupando algo más de la mitad de los vínculos (53%) entre los hombres. Esta primera perspectiva quedaría completada con los valores de densidad (tabla 2), más elevados en los grupos de parejas endógamas, dando la idea de conjunto de que las redes personales de los hombres, pero aún más de las mujeres endógamas, gravitan sobre todo en torno a la familia, formando un entramado de relaciones más compacto que para las personas de origen extranjero que han formado pareja con un/a español/a. En términos de integración, esta clase de redes

más densas suele ser sintomática de una menor apertura a mundos heterogéneos, desvinculados en cierta medida, que pudieran en un momento dado ampliar la oferta de recursos accesibles. De alguna manera, el número medio de componentes en la red, más alto entre las mujeres en pareja mixta (tabla 2), reforzaría los comentarios anteriores.

Si bien esta primera distribución de las relaciones ya proporciona ciertas pistas sobre el posible papel de los y las españolas en la red, los siguientes indicadores completan la información. Se advierte que las variaciones que se producen respecto al colectivo autóctono dependen más de la cantidad que de la calidad. Es decir, es evidente que hay más españoles en las redes de los inmigrantes en uniones mixtas (tabla 1), pero los contrastes son leves cuando analizamos la proximidad emocional hacia ellos, la frecuencia de contacto o incluso el porcentaje de lazos fuertes entre los españoles (aunque algo superior para las mujeres de origen extranjero en uniones mixtas). Por tanto, se mencionan más españoles en las redes de los mixtos pero no hay evidencias de un nexo afectivo más destacado hacia ellos.

De hecho, cuando prescindimos de los familiares, las diferencias entre mixtos y no mixtos se reducen considerablemente. Entre los hombres, apenas hay indicios de que el hecho de tener pareja autóctona implique una mayor integración relacional con nativos más allá de los que aporta el propio contexto familiar de la pareja. Una conclusión diferente se desprende de la comparativa entre mujeres en unión mixta y endógama. Estas últimas son quienes ya apuntábamos que tenían redes más densas y apoyadas en las relaciones de parentesco. A ello añadimos que son las que, de promedio³ menos españoles han

³ Debemos señalar, no obstante, que la variabilidad en nuestros datos, de acuerdo con las desviaciones típicas entre paréntesis, es bastante elevada, con lo cual las medias se deben interpretar con cautela.

TABLA 1. Composición de las redes personales, según tipo de unión y sexo^a (%)

	Hombre – unión mixta	Mujer – unión mixta	Hombre – unión endógama	Mujer – unión endógama
Tipo de relación				
pareja	3,3	3,3	3,3	3,3
familiar encuestado	21,9	20,1	28,8	33,9
familiar pareja	10,8	12,1	7,4	13,3
amigo	52,0	46,6	44,0	31,0
otro	11,9	17,9	16,5	18,4
n	840	900	570	510
total	100	100	100	100
Número medio de españoles en la red (desviación típica)***	12,7 (5,5)	15,9 (5,5)	8,3 (5,3)	6,5 (5,4)
Proximidad emocional a los españoles (media [desviación típica])	3,3 (1,2)	3,4 (1,2)	3,2 (1,1)	3,2 (1,3)
Proporción de lazos fuertes entre los españoles	71,0	73,0	70,9	70,0
Frecuencia de contacto con los españoles (media [desviación típica])*	5,2 (2,2)	4,9 (2,2)	4,8 (1,9)	5,3 (2,2)
Número medio de españoles no familiares (desviación típica)**	8,2 (4,7)	10,5 (4,9)	8,0 (5,2)	5,8 (5,1)

Diferencias significativas: *P<0,1; **P<0,05, ***P<0,001.

^a Para estudiar las diferencias significativas en las tablas se han empleado pruebas no paramétricas (U de Mann-Whitney, H de Kruskal-Wallis), bien porque lo aconsejaba el tamaño de la muestra (cuando las variables hacían referencia al ego), bien por la falta de normalidad de los datos (cuando hacían referencia a los *alteri*). En alguna ocasión se ha podido realizar alguna prueba ANOVA.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de encuesta propia.

nombrado en sus redes. En el extremo opuesto hallamos a las mujeres inmigradas y emparejadas con hombres de origen español, entre quienes la socialización con los autóctonos ha sido más prolífica y, en este sentido, su integración relacional más satisfactoria.

Metarrepresentaciones de las redes personales

Pero ¿cómo se relacionan estos autóctonos en las redes personales con los otros inmigrantes? ¿Hay un efecto difusor de la inte-

TABLA 2. Composición de las redes personales, según tipo de unión y sexo

	Hombre – unión mixta	Mujer – unión mixta	Hombre – unión endógama	Mujer – unión endógama
Densidad*	0,33 (0,16)	0,31 (0,16)	0,36 (0,16)	0,42 (0,14)
Número de componentes**	1,75 (0,89)	2,34 (2,07)	2,21(1,62)	1,18 (0,53)

Diferencias significativas: *P<0,1; **P<0,05, ***P<0,001.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de encuesta propia.

gración en el sentido de que los españoles en las redes de las personas en parejas mixtas se relacionan más con otros inmigrantes que los españoles en las redes de las personas en parejas endógamas? Proponemos dar un paso más y analizar los vínculos entre los distintos colectivos que forman la red, y entre los propios individuos que conforman cada uno de estos colectivos. Para ello, proponemos su evaluación a través de los grafos de conglomerados o metarrepresentaciones (figura 1). Distribuimos los grafos de acuerdo con el tiempo de residencia en España, el tipo de unión y el sexo. Como uno de los cinco grupos considerados es el de españoles conocidos a través de la pareja, este vértice del pentágono será con frecuencia menos visible en los grafos correspondientes a las personas entrevistadas en unión endógama, ya que este tipo de vínculos se espera que sea bastante residual.

Si nos atenemos a los primeros años de residencia en España, observamos cómo en las redes de las personas en uniones endógamas el papel de los españoles es casi testimonial (excepto en el caso de la primera red, correspondiente a un hombre chino para quien el nodo de amigos españoles es bastante visible). En estos primeros años el grueso de las relaciones se reparten entre los contactos que residen fuera de España (en su mayoría en el país de origen de la persona entrevistada) y los inmigrantes (en su mayoría también del mismo origen), que viven en España. Estos subgrupos suelen estar bastante conectados internamente e incluso entre ellos. La orientación hacia la sociedad receptora es todavía mínima.

La situación difiere cuando nos centramos en las uniones mixtas de quienes llevan el mismo periodo de tiempo residiendo en España. Surge lógicamente el nodo que representa a los españoles conocidos a través de la pareja, con tamaños además bastante similares y fuerte conexión entre sus vínculos (que serán fundamentalmente familiares). Es más relevante remarcar cómo el conjunto de

amigos españoles no conocidos a través de la pareja es en general más prominente en estos grafos que en los anteriores para parejas endógamas, lo que sugeriría, o bien un efecto positivo de la pertenencia a unión mixta en la integración con la población autóctona, o bien el hecho de que existía ya una buena integración social previa a la formación de pareja. La densidad de los lazos entre estos y los «otros españoles» es menor, no siendo conglomerados tan compactos internamente como el de los familiares y amigos conocidos a través del cónyuge. El protagonismo de los grupos de inmigrantes y actores en el exterior se alterna según el caso, pero podría existir relación entre los españoles conocidos a través de la pareja y estos dos grupos, basada probablemente en los intercambios producidos entre familiares. En cambio, los vínculos que se sostienen entre los otros españoles (conocidos de diversa índole) y los connacionales en España o en el país de origen suelen ser menos habituales.

El paso del tiempo no tiene consecuencias muy obvias entre los inmigrantes en pareja endógama. La presencia de los españoles sigue siendo discreta (en el caso de las dos mujeres pakistaníes es inexistente) y se limita (a excepción de dos casos) a unos pocos conocidos que no son ni familiares ni amigos. Se amplían los nexos entre los diferentes conglomerados, evidenciándose así una mayor interrelación entre inmigrantes, personas fuera de España y españoles, pero dista de ser generalizada. Las redes personales de los egos en uniones endógamas que llevan residiendo entre 6 y 10 años en España se siguen centrando en gran medida en los contactos del mismo origen (se presupone), ya vivan en España o no.

En cambio, en las redes de las personas en uniones mixtas, se producen modificaciones interesantes. En muchos casos, el conglomerado de conocidos españoles que no son amigos ni familiares desaparece o se reduce, significando quizás que, o bien con el paso del tiempo algunos de estos contac-

FIGURA 1. Grafos de conglomerados para cada red personal, según tiempo de residencia en España, tipo de unión y sexo

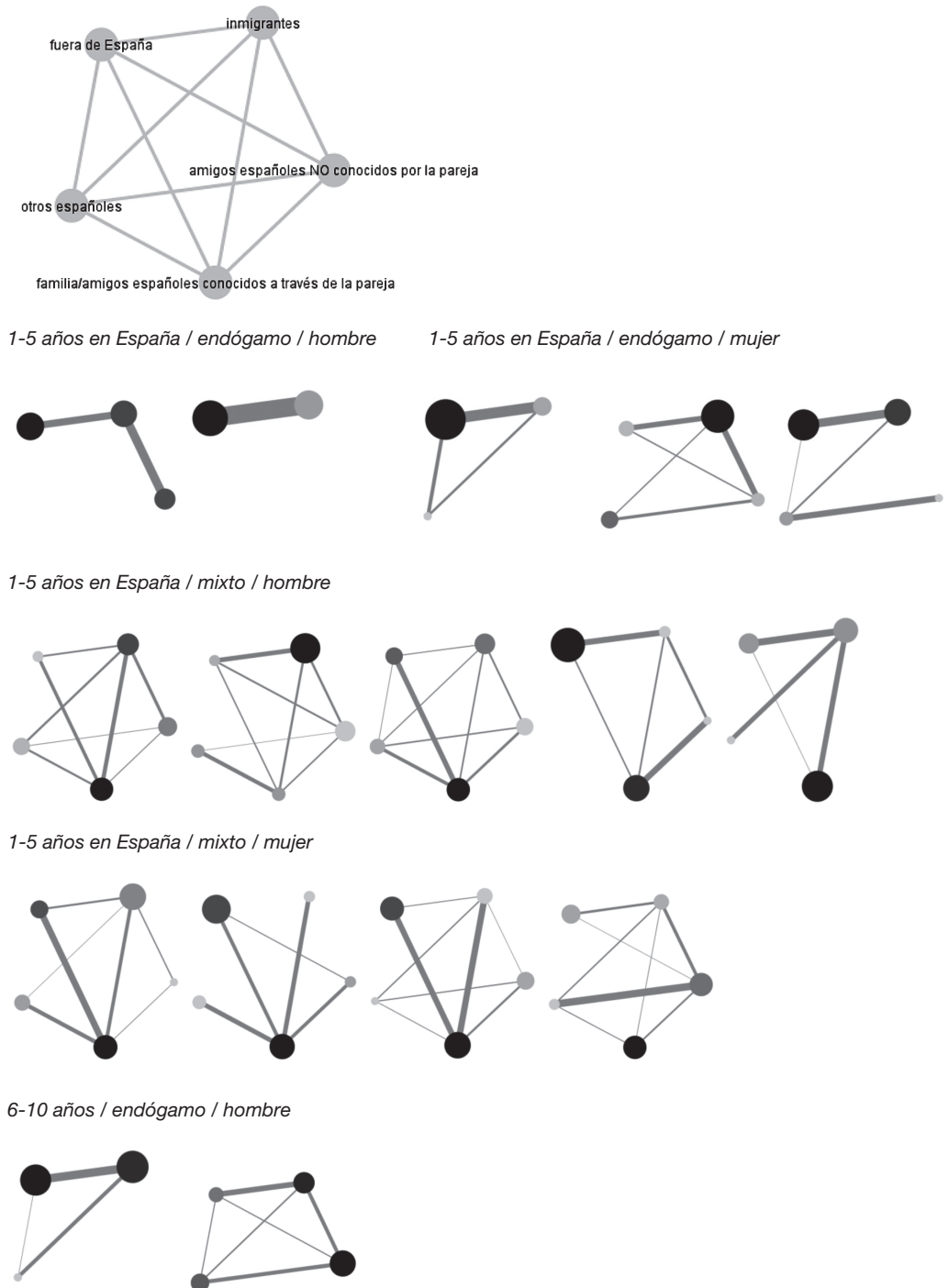
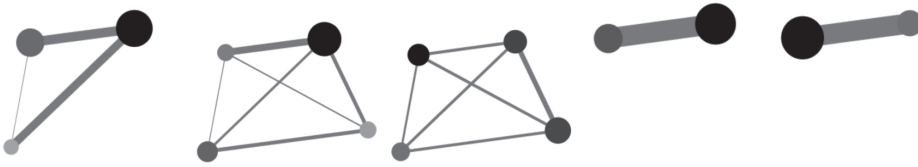
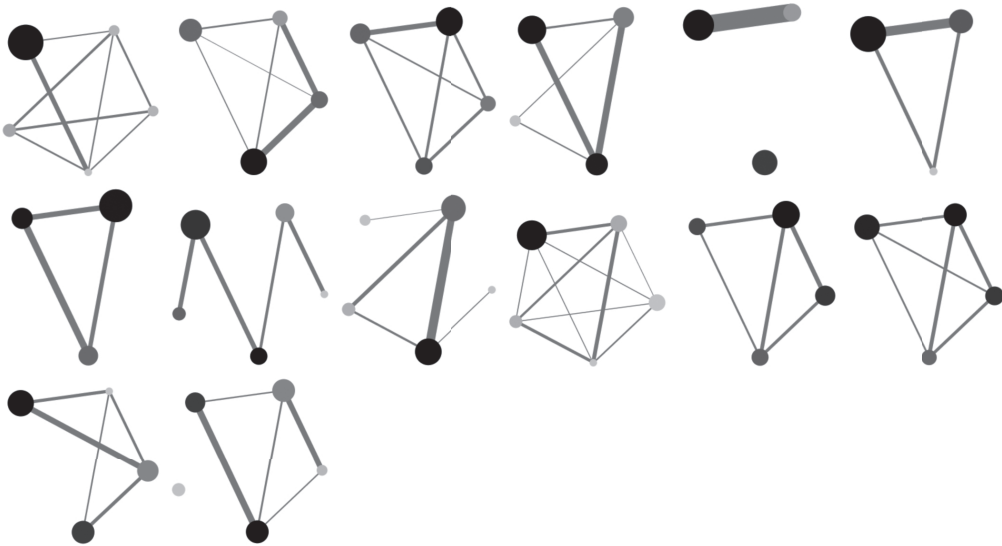


FIGURA 1. Graños de conglomerados para cada red personal, según tiempo de residencia en España, tipo de unión y sexo (continuación)

6-10 años / endógamo / mujer



6-10 años / mixto / hombre



6-10 años / mixto / mujer

(caso 2-figura 3)

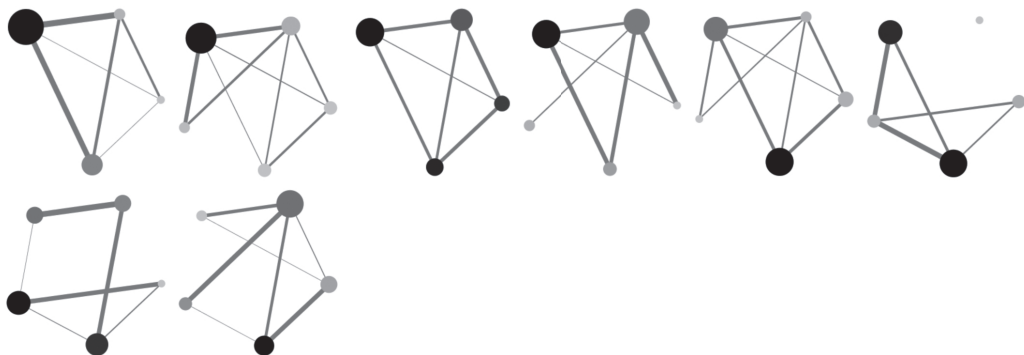
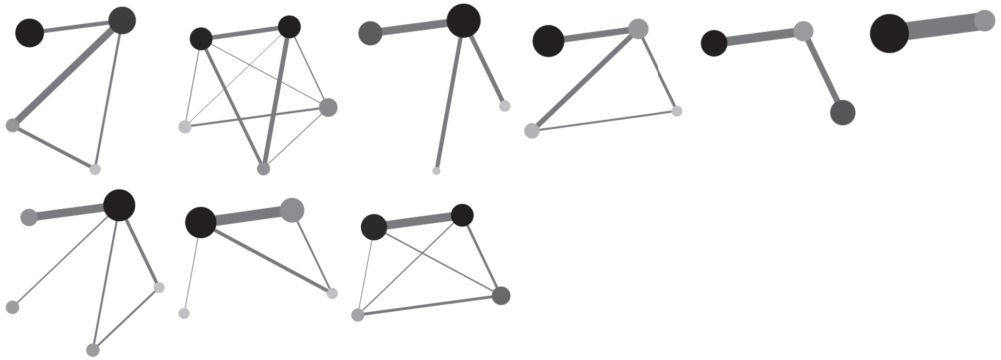
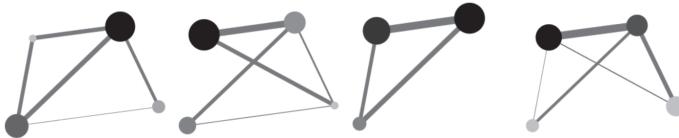


FIGURA 1. *Grafos de conglomerados para cada red personal, según tiempo de residencia en España, tipo de unión y sexo (continuación)*

11-15 años / endógamo / hombre

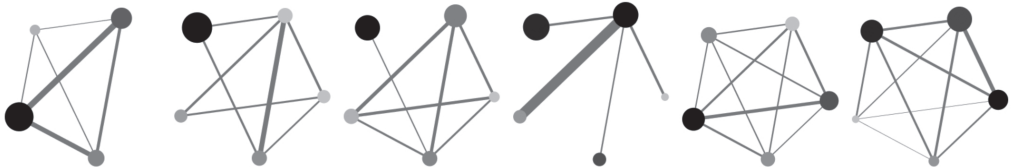


11-15 años / endógamo / mujer

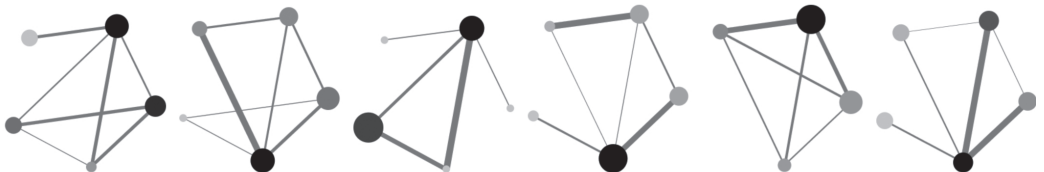


11-15 años / mixto / hombre

11-15 años / mixto / mujer



11-15 años / mixto / mujer



>15 años / endógamo / hombre

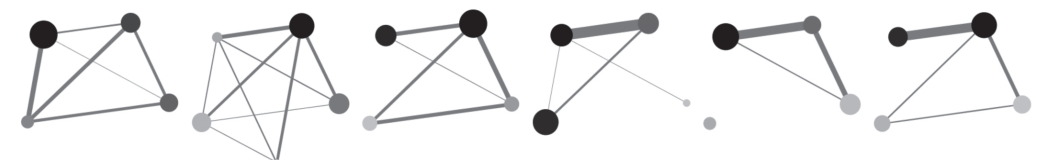
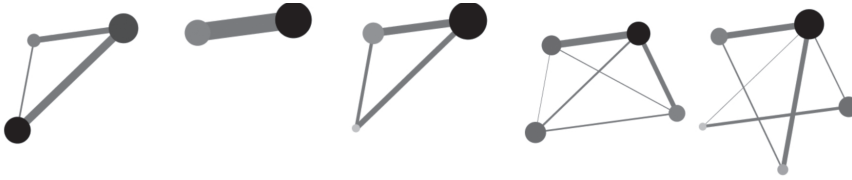


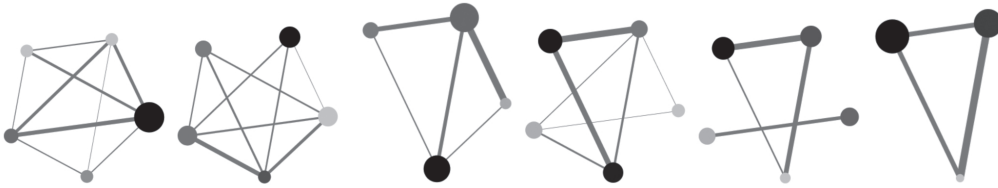
FIGURA 1. Grafos de conglomerados para cada red personal, según tiempo de residencia en España, tipo de unión y sexo (continuación)

>15 años / endógamo / mujer

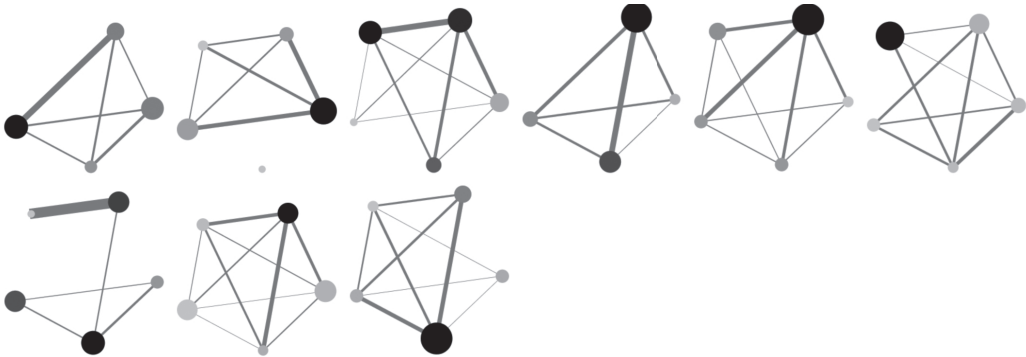


>15 años / mixto / hombre

(caso 1-figura 2)



>15 años / mixto / mujer



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de encuesta propia.

tos pasan de conocidos a amigos, reforzándose el nexo emocional entre el ego y estos actores, o bien la red de 30 personas (límite impuesto en la metodología empleada) se completa ya más fácilmente con otros actores más cercanos. Los actores no españoles continúan ocupando núcleos más importantes numéricamente y con frecuentes vínculos intragrupo, pero se aprecia un ligero engrosamiento de las líneas que unen conglomerados de autóctonos con inmigrantes, mostrando un aumento de la posible relación entre los actores de uno y otro tipo. Además,

entre las mujeres tiende a haber más líneas que unen las distintas realidades de origen, si bien la variabilidad entre las diferentes redes estudiadas es un aspecto que no se debe perder de vista, mostrando una notable riqueza de modalidades de inserción relacional. En prácticamente todos los casos, si hay españoles en la red, existen lazos entre algunos de ellos y otros inmigrantes. Los trazos más gruesos, que indican mayor número de vínculos entre los miembros de unos conglomerados con otros, corresponden, sin embargo, a los casos exógamos.

Sigue pasando el tiempo (11-15 años) y la presencia de españoles se generaliza a todas las redes de los egos endógamos excepto a una (de nuevo de un pakistani). Incluso entre los entrevistados hombres se menciona algún amigo o familiar español conocido a través de la pareja también inmigrante (ellas, sin embargo, no incluyen amigo o familiar español conocido a través de su marido). A pesar de esta reducida representación autóctona, estos actores no están aislados en la red y conocen a otros inmigrantes, si bien entre los propios españoles no siempre hay contacto (como indica el color más claro de los correspondientes nodos). El peso de los connacionales, ya sea en España o en el origen, sigue caracterizando a estas redes.

En las redes de las personas en unión mixta que llevan residiendo entre 11 y 15 años en España hay más variedad, aunque se perciben algunos elementos comunes. El fundamental, en relación con nuestras preguntas de investigación, es que los españoles tienen más protagonismo, y no solo aquellos contactos aportados por la pareja autóctona. Los nodos correspondientes a los amigos no conocidos a través del cónyuge o los otros actores españoles (compañeros de trabajo, vecinos, etc.) tienen un área superior en general, sugiriendo que los contactos con los actores españoles no se deben únicamente al rol de la pareja en la red. Además, como ya sucediera entre los que llevan menos tiempo en España, los segmentos más gruesos entre conglomerados se observan para los exógamos en relación con los endógamos, evidenciando más hibridación español-inmigrante.

Es interesante detenernos en el hecho de que las redes de los inmigrantes en uniones endógamas que llevan más tiempo en España (más de 15 años) no varían en exceso de las correspondientes a quienes llevan menos tiempo. En algunas redes se incrementa levemente el número de *alteri* españoles aunque, sobre todo cuando el ego es mujer, es

el grupo de otros inmigrantes el que concentra gran parte de los actores de la red, en detrimento de aquellos compatriotas que permanecen en el país de origen. El tiempo parece actuar de forma mucho menos significativa en la integración relacional de los inmigrantes en parejas endógamas, más palpable en el caso de algunas mujeres.

La realidad se torna más compleja de sintetizar cuando nos centramos en las redes de los mixtos que llevan más tiempo en nuestro país. En comparación con los endógamos, los otros inmigrantes tienen menor presencia y esta se compensa por la inclusión de autóctonos. Sin embargo, el que estos autóctonos sean amigos propios o anexionados a través de la pareja depende bastante del caso. Tampoco hay pautas claramente definidas por género entre los que llevan más tiempo residiendo en España.

EL PAPEL DE LA PAREJA

Cuando analizamos el papel de la pareja en las redes de acuerdo con los diferentes indicadores empleados, no encontramos demasiadas diferencias significativas al comparar las medias obtenidas (tabla 3). La centralidad de grado media más elevada la encontramos para las mujeres (parejas) de los hombres endógamos, lo que señala una mayor conexión de estas mujeres de origen extranjero a otros actores de su red que en el resto de uniones. En concreto, la diferencia es significativa con respecto a los hombres en unión mixta, cuyas mujeres españolas tienen de promedio algo más de cuatro relaciones menos. De hecho, para un 84% del primer grupo, la pareja es la persona de su red con mayor centralidad de grado, la que está más relacionada con los demás. Esta posición preferencial la ocupan un 54% de las mujeres españolas unidas a hombres de origen extranjero.

Los niveles de intermediación también son superiores para las mujeres de los hombres en

TABLA 3. Indicadores de centralidad de la pareja en la red, según tipo de unión y sexo

	Hombre – unión mixta	Mujer – unión mixta	Hombre – unión endógama	Mujer – unión endógama
Media (desviación típica) de la centralidad de...				
grado	18,21 (6,47)	19,27 (7,84)	22,63 (6,19)	20,12 (6,30)
intermediación**	112,22 (83,79)	92,32 (73,42)	134,41 (89,11)	49,81(51,79)
Porcentaje de parejas con la máxima centralidad...				
de grado**	53,6	62,1	84,2	35,3
de intermediación**	60,7	58,6	78,9	23,5

Diferencias significativas: *P<0,1; **P<0,05, ***P<0,001.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de de encuesta propia.

parejas endógamas, lo que significa que su posición es la más relevante como posible puente entre diferentes grupos dentro de la red. Es decir, un mayor número de *alteri* tendrían que pasar por estas mujeres centrales a la hora de encontrarse por la vía más corta. Implica, por tanto, una posición de poder dentro de la red. En el extremo contrario, hallaríamos a los hombres inmigrados que son pareja de las mujeres encuestadas. Estos hombres tendrían un papel mucho menos relevante como actores centrales en la comunicación, intercambio de recursos, etc., dentro de la red.

Es interesante ver cómo las variaciones por sexo son más pronunciadas entre los cónyuges extranjeros que entre los españoles, siendo en general la posición de las mujeres inmigradas la más central. No encontramos, por tanto, fundamento empírico para sostener nuestra hipótesis sobre el papel más central de la pareja española en la red.

ANÁLISIS DE DOS REDES PERSONALES DE INMIGRANTES EN UNIONES MIXTAS

Un análisis más profundo de cada caso particular nos permite adentrarnos en las dinámicas que se producen en relación con la pareja, en cómo se forman las nuevas rela-

ciones a través de ella y se mantienen las anteriores, en los prejuicios y rechazos que se deben superar, en las facilidades (o no) derivadas del rol de la pareja española y en las propias habilidades sociales de la persona inmigrada. Son muchos los aspectos que se tratan en las entrevistas en profundidad, pero nos centramos aquí solo en dos para dar cuenta de las potencialidades de la metodología empleada y de las ventajas de la triangulación en la comprensión de fenómenos complejos.

En las redes que siguen, el tamaño de los nodos indica el nivel de proximidad (cuanto más grande el nodo, mayor la cercanía), la etiqueta de los nodos corresponde al sexo, el color al tipo de relación y la forma del nodo al lugar de origen.

Caso 1 (exógamo). Red de hombre marroquí casado con mujer nacida en España

El primer caso es un hombre marroquí de 42 años que llegó a España en 1995 y lleva residiendo aquí casi 20 años. Tras emigrar de Marruecos y antes de venir a España, pasó una breve estancia en otro país de Europa donde siguen viviendo sus padres. A su llegada, ya tenía amigos marroquíes que se habían instalado en España antes que él. Co-

noció a su pareja dos años después de su llegada a España, en una fiesta. Se casaron y tienen 2 hijos. Actualmente, trabaja como profesor interino de secundaria.

La red consiste sobre todo en amigos (13), familiares de la pareja (6) y familiares del encuestado que residen en otro país (5) (figura 2). Si se tienen en cuenta todas las relaciones, la red forma un único conjunto, con la excepción de un profesional que queda aislado del resto de los actores. La pareja conoce a la familia del encuestado y también a los 5 amigos más importantes del encuestado y, de hecho, es destacable la relación que existe entre la familia de la pareja y la familia del encuestado (a pesar de residir en diferentes países).

Las relaciones más fuertes las tiene con su pareja, tres familiares y tres amigos, pero de estas 7 relaciones más fuertes, solo 2 residen en España. El encuestado explica que conoció a su pareja en una fiesta a la que acudió con un grupo de amigos españoles y marroquíes. Opina que antes la gente mostraba algo más de interés por conocerlos,

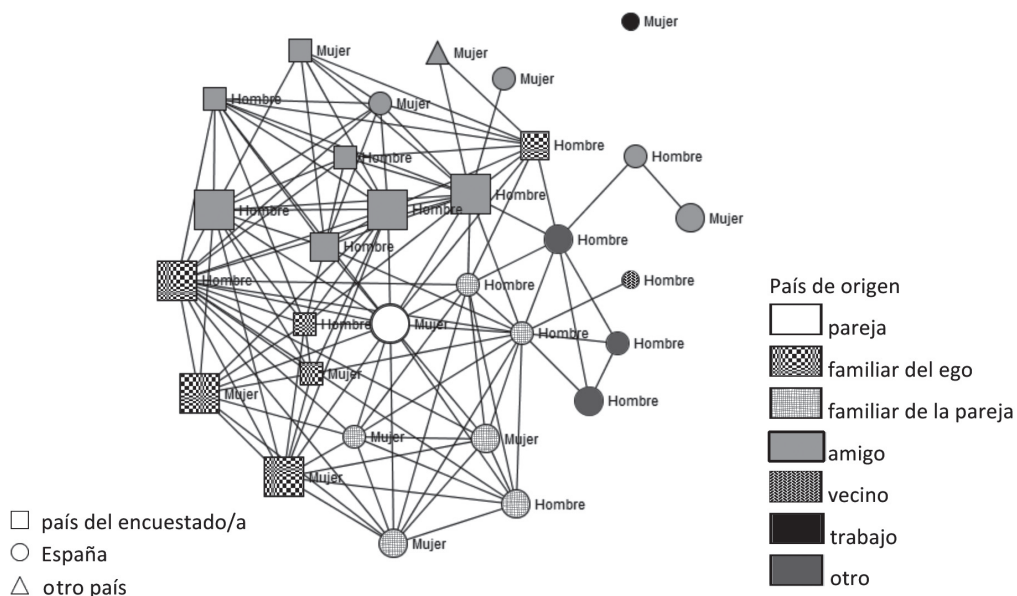
que eran de alguna manera exóticos, pero que el aumento de la inmigración (y, en su opinión, el cambio de perfil de la población inmigrada) ha originado un mayor recelo en la población autóctona, de manera que ahora puede ser más difícil que se produzcan contactos entre inmigrantes y nativos.

...que incluso ni me acordaba de que éramos exóticos. Y dices tú ostras que la gente te quiera conocer y te ve y te dice ostras y tú cómo vives, cómo te llamas y de pronto cambias que la gente se va de ti, ¿no? Que no quiere saber nada de ti...

El rechazo inicial procedió de las familias. Para su madre fue especialmente difícil aceptar que se casara con una española. También añade que la familia de ella tardó en aceptarle a él. Él no tiene demasiado trato con sus padres ni con sus dos hermanos.

Mantiene sus relaciones de siempre, que no fueron propiciadas directamente por su mujer. Más bien al contrario, el encuestado comenta que cuando ha incorporado nuevos

FIGURA 2. Red del caso 1



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de encuesta propia.

amigos/as a su red de relaciones, su pareja no ha optado por incorporarlas a la suya y que, además, ella no ha cuidado tanto a sus propias amistades. La mujer no tiene el máximo en ninguno de los indicadores de centralidad, aunque está conectada con 16 actores de la red. Por lo tanto, podemos concluir que, en este caso, la integración social puede haber conducido al matrimonio mixto, más que ser una consecuencia de este.

Caso 2 (exógamo). Red de mujer ecuatoriana casada con hombre nacido en España

La persona cuya red comentamos a continuación es de origen ecuatoriano, tiene 36 años y lleva 8 residiendo en España. Tiene estudios universitarios y trabaja en administración de una empresa de marketing. Conoció a su pareja, con la que no tiene hijos, en 2007, tres años después de emigrar a España. No pertenece a ninguna asociación. El castellano es su lengua materna, pero comprende y habla el catalán.

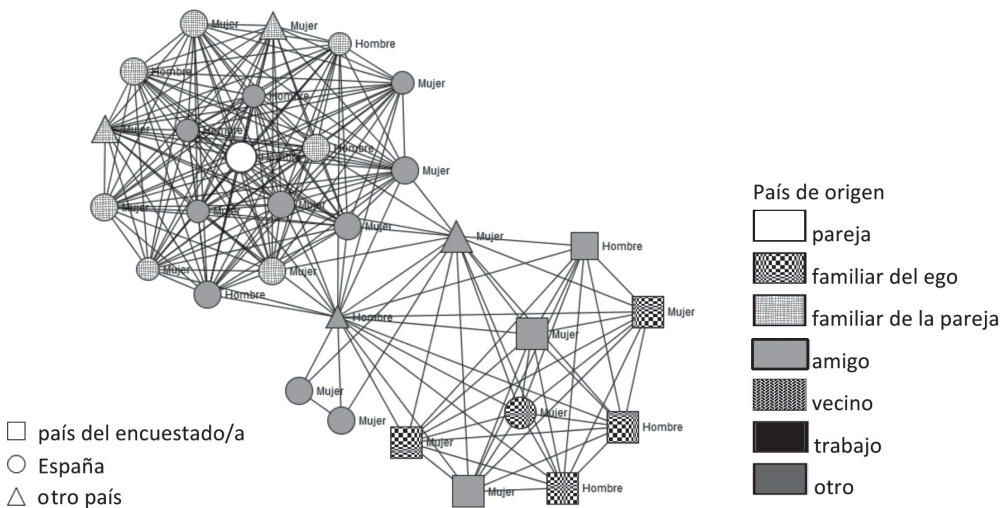
En la red de esta mujer se observa una división en dos subgrupos, entre los que ac-

túan como puentes una mujer y un hombre latinoamericanos, pero no ecuatorianos. En uno de los subgrupos aparecen los familiares del ego (5) y amigos (8) con una vinculación emocional fuerte. Una parte (8) vive en Ecuador y 5 (una familiar del ego y 4 amigos) residen en España.

El otro subgrupo, en el que se incluye a la pareja del ego, está formada por un número significativo de familiares de la pareja (9) y 8 amigos (la mayoría —6— son amigos de su pareja y los ha «aportado» a la red del ego). La relación de proximidad emocional con el ego es menor en general que en el grupo que se ha comentado en el párrafo anterior. Hay tres familiares de la pareja que viven en otro país europeo (dos de ellos además han nacido en ese —o quizás en otro— país europeo). La pareja del ego no tiene relación con ninguno de los *alteri* del primer grupo (familiares del ego, amigos próximos residentes en Ecuador o España y esta pareja que hace de puente entre los dos grupos).

Conoció a su pareja en un bar, una noche de copas. El encuentro fue casual y en ese momento no había amigos comunes. Comenta que la relación con su pareja ha am-

FIGURA 3. Red del caso 2



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de encuesta propia.

pliado su grupo de contactos, de forma que «toda su red..., es ahora mía». Mantiene una buena relación con su familia en Ecuador y no cree que su relación con la gente haya variado por el hecho de tener pareja española. De hecho, habla de integración en otros términos, en el sentido de que su compañero le ha iniciado en la cultura, las costumbres, las tradiciones catalanas.

Menciona a 19 españoles en su red, de los cuales 10 no son familiares. Su pareja no ocupa la posición más central de acuerdo con ninguno de los indicadores utilizados. La centralidad de grado de su pareja es de 17, aunque el de intermediación es 0.

En este caso, la pareja sí ha supuesto una vía de apertura a contactos españoles y, en este sentido, ha contribuido a la integración social de esta mujer ecuatoriana. Sin embargo, esta integración no se ha extendido a su grupo de compatriotas y amigos «propios».

CONCLUSIONES

En este artículo se han ofrecido resultados de una investigación en la que se está intentando clarificar la relación entre las uniones mixtas o binacionales y la integración social. Nuestro trabajo pone en evidencia que evaluar esta relación es una tarea harto compleja. Los resultados obtenidos en base al análisis de redes personales no son concluyentes en una sola dirección, sino más bien multidireccionales o segmentados en función de las distintas variables utilizadas.

En relación con nuestras hipótesis de partida, hemos podido comprobar que, efectivamente, la pertenencia a una unión mixta implica una mayor presencia de españoles en las redes de las personas entrevistadas (H_1), aunque estos autóctonos de más que aparecen son fundamentalmente familiares de la pareja española. Esto último nos señala que más allá del ámbito íntimo de la nueva familia incorporada tras la unión, no hay indicios de que el hecho de tener pareja autóctona tenga efec-

tos sobre una mayor relación con españoles/as. La integración relacional más fructífera con la sociedad receptora se produce, sobre todo, a través de la familia. De hecho, a nivel general, un resultado singular es que no obtienen diferencias significativas cuando atendemos a la proximidad emocional con esos *alteri* españoles. La *cantidad* se ve más afectada por la exogamia que la *calidad*.

Hay, no obstante, variaciones por género y colectivo, de manera que son las mujeres en uniones endógamas las que se circunscriben a redes más densas, pero en las que se reduce considerablemente la participación de los autóctonos. Es posible que los procesos de reagrupación familiar, en los colectivos en los que la mujer se suele incorporar más tarde a la experiencia migratoria, incidan en este mayor hermetismo. Además, nuestra segunda hipótesis no se ve confirmada por nuestros resultados, ya que son precisamente las mujeres de los hombres inmigrados en unión endógama las que tienen un papel más central en las redes de ellos (H_2).

La variabilidad y la complejidad de las dinámicas de relación entre las personas inmigradas y sus conocidos en destino y origen han sido constantes en nuestro trabajo y se adhieren a investigaciones anteriores que también han resaltado esta cuestión de la difícil generalización. La visualización de las metarrepresentaciones de las 94 redes permite descubrir, pese a todos los diferentes matices hallados a nivel individual, ciertas pautas regulares. Entre ellas, la mayor vinculación a los connacionales en los inmigrantes endógamos, aun cuando ya llevan residiendo muchos años en España. Además, en estadios iniciales de la adaptación en el destino, la presencia de autóctonos no conocidos a través de la pareja es algo más visible en las redes de personas en uniones mixtas, así como los nexos que se establecen entre conglomerados de inmigrantes y españoles (interrelaciones entre *alteri* de origen autóctono y extranjero). En este sentido, se vuelven a encontrar indicios que apoyan la correlación

positiva entre pareja exógama e integración relacional (H_3).

Los casos concretos cuyas redes pome-norizadas hemos comentado muestran la utilidad de la perspectiva metodológica empleada, ya que proporcionan una visión más completa del mundo relacional del inmigrante que se completa con las ideas desprendidas de las entrevistas en profundidad. Este análisis más cualitativo nos permite entender cómo, tras esa conclusión general del protagonismo más destacado de la población autóctona en las redes de personas en uniones mixtas, los mecanismos articulados hasta llegar a la configuración final de los distintos entramados individuales se explican a través de experiencias vitales variadas.

BIBLIOGRAFÍA

- Alaminos, Antonio F. (2009). «¿Son los matrimonios mixtos un espacio de construcción intercultural?». En: *Parejas binacionales en la sociedad avanzada: realidades y tendencias de la hibridación transcultural*. Sevilla: Fundación Centro de Estudios Andaluces.
- Alba, Richard D. y Kessler, Ronald (1979). «Patterns of Interethnic Marriage among Catholic Americans». *Social Forces*, 57: 1124-1140.
- Aparicio, Rosa y Tornos, Andrés (2005). *Las redes sociales de los inmigrantes extranjeros en España*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- Arango, Joaquín (2000). «Becoming a Country of Immigration at the End of the Twentieth Century: The Case of Spain». En: King, R.; Lazaridis, G. y Tsardanidis, C. (eds.). *Eldorado o Fortress? Migration in Southern Europe*. London: Palgrave Macmillan.
- Bastide, Roger (1961). «Dusky Venus, Black Apollo». *Race*, 3(1): 10-18.
- Berry, John W. (1997) «Immigration, Acculturation and Adaptation». *Applied Psychology: an International Review*, 46(1): 5-61.
- Brandes, Ulrik et al. (2008). «Visual Statistics for Collections of Clustered Graphs». *Pacific Visualizations Symposium (PacificVis'08)*.
- Brandes, Ulrik et al. (2010). «Recognizing Modes of Acculturation in Personal Networks of Migrants». *Procedia. Social and Behavioral Sciences*, 4: 4-13.
- Bryceson, Deborah y Vuorela, Ulla (eds.) (2002). *The Transnational Family: New European Frontiers and Global Networks*. Oxford: Berg.
- Bueno García, Xiana (2010). *Los comportamientos demográficos diferenciales en la formación de la familia de la población inmigrada en España*. Tesis doctoral, Departament de Geografia/CED (Universitat Autònoma de Barcelona).
- Coleman, David (1994). «Trends in Fertility and Inter-marriage among Immigrant Populations in Western Europe as Measures of Integration». *Journal of Biosocial Science*, 26(1): 107-136.
- Collet, Beate y Santelli, Emmanuelle (2012). *Couples d'ici, parents d'ailleurs. Parcours de descendants d'immigrés*. Paris: PUF.
- Constable, Nicole (2003). *Romance on a Global Stage*. Berkeley: University of California Press.
- Cortina, Clara y Esteve, Albert (2012). «¿Y en qué lugar se enamoró de ti? Inmigración internacional y endogamia conyugal». *Papers*, 97(1): 39-59.
- Cortina, Clara; Esteve, Albert y Domingo, Andreu (2006). «Crecimiento y singularidades demográficas de los matrimonios de extranjeros en España». *Migraciones*, 20: 75-105.
- Davis, Kingsley (1941). «Intermarriage in Caste Societies». *American Anthropologist*, 43: 388-395.
- Esteve, Albert y Bueno, Xiana (2010). «Tras el rastro estadístico de las parejas de inmigrantes en España». *Revista de Estadística Española*, 52(173): 91-125.
- Gordon, Milton (1964). *Assimilation in American Life*. New York: OUP.
- Heikkilä, Elli y Yeoh, Brenda (2010) (eds.). *International Marriages in the Time of Globalization*. New York: Nova Science.
- Hull, Kathleen; Meier, Ann y Ortyl, Timothy (2010). «The Changing Landscape of Love and Marriage». *Contexts*, 9(2): 32-37.
- Kalmijn, Matthijs (1998). «Intermarriage and Homogamy: Causes, Patterns and Trends». *Annual Review of Sociology*, 24: 395-421.
- Lee, Sara S. (2004). «Marriage Dilemmas: Partner Choices and Constraints for Korean Americans in New York City». En: Lee, J. y Zhou, M. (eds.). *Asian American Youth. Culture, Identity and Ethnicity*. London/New York: Routledge.
- Lievens, John (1999). «Family-Forming Migration from Turkey and Morocco to Belgium». *International Migration Review*, 33(3): 717-744.

- Lubbers, Miranda; Molina, José L. y McCarty, Christopher (2007). «Personal Networks and Ethnic Identifications: The Case of Migrants in Spain». *International Sociology*, 22: 721-741.
- Mai, Nicola y King, Russell (2009). «Love, Sexuality and Migration: Mapping the Issue(s)». *Mobilities*, 4(3): 295-307.
- Marcson, Simon (1950). «A Theory of Inter-marriage and Assimilation». *Social Forces*, 29(1): 75-78.
- Maya Jariego, Isidro (2002). «Tipos de redes personales de los inmigrantes y adaptación psicológica». *Revista Redes*, 1(4).
- Maya Jariego, Isidro (2006). «Mallas de paisanaje: el entramado de relaciones de los inmigrantes. Geografías del desorden». En: Pérez Pont, J. L. *Migración, alteridad y nueva esfera social*. Valencia: Universidad de Valencia.
- McCarty, Christopher et al. (2007). «A Comparison of Social Network Mapping and Personal Network Visualization». *Field Methods*, 19(2): 145-162.
- Merton, Robert K. (1941). «Inter-marriage and the Social Structure: Fact and Theory». *Psychiatry*, 4: 361-374.
- Miguel Luken, Verónica de; Solana Solana, Miguel y Pascual de Sans, Àngels (dir.) (2007). *Redes sociales de apoyo. La inserción de la población extranjera*. Bilbao: BBVA.
- Molina, José L. et al. (2007). «La estructura social de la memoria». En: Lozares, C. (ed.). *Interacción, redes sociales y ciencias cognitivas*. Barcelona: La Razón Áurea.
- Molina, José L.; Lerner, Jürgen y Gómez Mestres, Silvia (2008). «Patrones de cambio de las redes personales de inmigrantes en Cataluña». *REDES-Revista hispana para el análisis de redes sociales*, 15, 4.
- Requena Santos, Félix (2008). *Redes sociales y sociedad civil*. Madrid: CIS.
- Resnik, Reuben B. (1933). «Some Sociological Aspects of Inter-marriage of Jew and non-Jew». *Social Forces*, 12(1): 94-102.
- Roca Girona, Jordi (2011). «Amores locales, noviazgos transnacionales. La búsqueda virtual de pareja mixta por parte de hombres españoles». *Revista de Antropología Social*, 20: 263-292.
- Rodríguez-García, Dan (2004). *Inmigración y mestizaje hoy. Formación de matrimonios mixtos y familias transnacionales de población africana en Cataluña*. Barcelona: Servei de Publicacions de la UAB.
- Rodríguez-García, Dan (2006). «Mixed Marriages and Transnational Families in the Intercultural Context». *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 32 (3): 403-433.
- Rodríguez-García, Dan (2012). «Considérations théorico-méthodologiques autour de la mixité». *Enfances, Familles, Générations*, 17: 41-58.
- Rodríguez-García, Dan (2014). «En torno al parentesco transnacional: contextualización y consideraciones teórico-metodológicas». *AIBR-Revista de Antropología Iberoamericana*, 9(2): 183-210.
- Rodríguez-García, Dan et al. (2014). «Immigració, unions mixtes i integració sociocultural: cap a una anàlisi complexa multi-mètode». *Documents d'Anàlisi Geogràfica*, 60(3): 627-657.
- Rytina, Steven et al. (1988). «Inequality and Inter-marriage: A paradox of Motive and Constraint». *Social Forces*, 66: 645-75.
- Safi, Mirna (2008). «Inter-marriage and Assimilation: Disparities in Levels of Exogamy among Immigrants in France». *Population*, 63(2): 239-268.
- Sanjurjo Rodríguez, Belén (2005). «Las pautas de nupcialidad de la población inmigrante en España: el reto del intercambio cultural». *Cuadernos Geográficos*, 36(1): 65-77.
- Santacreu, Óscar y Francés, Francisco J. (2008). «Parejas mixtas de europeos en España: integración, satisfacción y expectativas de futuro». *Obets*, 1: 7-20.
- Scott, Sam y Cartledge, Kim H. (2009). «Migrant Assimilation in Europe: A Transnational Family Affair». *International Migration Review*, 43 (1): 60-89.
- Song, Miri (2009). «Is Inter-marriage a Good Indicator of Integration?». *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 35(2): 331-348.
- Steingress, Gerhard (2012). «Parejas mixtas e hibridación transcultural en España. Reflexiones sobre un nuevo fenómeno desde perspectivas comparativas a nivel europeo». *Papers*, 97(1): 11-37.
- Wasserman, Stanley y Faust, Katherine (2013). *Análisis de redes sociales. Métodos y aplicaciones*. Madrid: CIS.

RECEPCIÓN: 04/11/2013

REVISIÓN: 17/06/2014

APROBACIÓN: 11/11/2014

Prácticas pioneras de archivo en la investigación sociológica cualitativa en España

Pioneering Archival Practices in Qualitative Sociological Research in Spain

Miguel S. Valles

Palabras clave

- Archivos cualitativos
- Calidad
- Métodos cualitativos
- Prácticas de transcripción
- Trastienda

Key words

- Qualitative Archives
- Quality
- Qualitative Methods
- Transcription Practices
- Backstage

Resumen

En el presente artículo se actualiza una línea de investigación en metodología cualitativa en la que se viene trabajando en los últimos años, a propósito de algunas iniciativas recientes (o en ciernes) de archivo de investigación sociológica cualitativa en España. Se retoma el caso español, su contextualización europea, para centrar la atención en algunas prácticas de archivo pioneras, de distinto tipo (según el grado de visibilización, institucionalización, etc.). El caso del archivo de estudios cualitativos del CIS se aborda con detenimiento; una *muestra estratégica* de sus fondos sirve para analizar la evolución habida en las *prácticas de transcripción*, por parte de investigadores emblemáticos (entre otros). Los hallazgos se contrastan con los obtenidos por otros investigadores con materiales del archivo británico Qualidata. Los conceptos de *calidad* y *trastienda* se relacionan con el de *archivo cualitativo* para plantear el debate metodológico de fondo, así como propuestas de promoción y mejora de un proceso en marcha.

Abstract

This paper updates a line of research on qualitative methodology from recent years, examining certain recent (and nascent) initiatives for the archiving of qualitative sociological research in Spain. The Spanish case is revisited and placed in a European context to focus attention on some of the pioneering archiving practices of different types (according to grade of visibility, institutionalization, etc.) currently being established in Spain. The case of the CIS qualitative studies archive is dealt with in depth; a *strategic sample* of its archived material serves to analyse the evolution that has taken place in *transcription practices* on the part of (among others) emblematic researchers. The results are compared to those obtained by other researchers with materials from the British archive, *Qualidata*. The concepts of *quality* and the *backstage* are related to the concept of the *qualitative archive* in order to lay out the fundamental methodological debate, as well as proposals to promote and improve a process now in progress.

Cómo citar

Valles, Miguel S. (2015). «Prácticas pioneras de archivo en la investigación sociológica cualitativa en España». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 150: 173-190. (<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.150.173>)

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

Miguel S. Valles: Universidad Complutense de Madrid | mvalles@cps.ucm.es

INTRODUCCIÓN: HACIENDO MEMORIA DE UN HILO INVESTIGADOR SOBRE ARCHIVOS CUALITATIVOS, CON ANCLAJES BIOGRÁFICOS Y BIBLIOGRÁFICOS¹

En la estela de Ángel de Lucas: memoria episódica (1992, 2000) para la historia de la investigación social española. In memoriam 2012

Al tratar de plasmar por escrito algunos avances o nuevos derroteros en la investigación metodológica en ciencias sociales suele recurrirse a las fuentes de las disciplinas implicadas, siendo habituales también las referencias a los maestros ausentes y presentes. Esta constante se hace especialmente visible en la obra de autores que eligen la metodología biográfica en sus estudios. Tómese el caso de Marsal (1969, 1979) respecto al clásico de los sociólogos Thomas y Znaniecki o las obras y la manera de investigar del antropólogo Oscar Lewis. O, por ilustrar la aplicación del enfoque biográfico en la figura de un autor emblemático de la metodología española alrededor del grupo de discusión, repárese en la tesis doctoral de Nacach (2003) sobre Jesús Ibáñez. A su vez, la obra referida de Marsal ha inspirado la investigación temprana de Oltra (1976) o la más reciente de Valles (2007, 2009a). Este último autor, y con ocasión del

Congreso de la FES (Federación Española de Sociología), celebrado en Madrid en julio de 2013, encuentra inspiración también en la figura de Ángel de Lucas. Sirvan estas palabras introductorias para homenajear y contribuir a la memoria de quien, hasta su fallecimiento en junio de 2012, fuese referente vivo del grupo de sociólogos cualitativistas alrededor de Ibáñez.

En 1991 se publicó por el entonces Departamento de Estadística de la Comunidad de Madrid el estudio sobre los Censos de Población y Vivienda (de Lucas, 1992). El propio autor narra años más tarde la demanda de investigación hecha por Ignacio Duque (entonces jefe de Estadísticas Demográficas de dicha entidad y antiguo alumno de Ángel de Lucas). El testimonio se registró en una entrevista que le solicitamos, grabada audiovisualmente el 14 de marzo de 2000 en el Laboratorio de Técnicas Cualitativas de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de la UCM, dentro del Proyecto de Innovación Educativa (PIE99/19) acometido desde el Departamento de Sociología IV de dicha universidad. Además de publicarse el informe final del estudio cualitativo, el Departamento de Estadística mencionado puso a disposición pública un documento en papel con las transcripciones de los grupos de discusión, del que merecen extractarse las últimas palabras de la Presentación.

¹ Este artículo es una versión elaborada de la ponencia presentada en el XI Congreso Español de Sociología, Madrid, 10-12 de julio de 2013, en la sesión tercera del GT (Grupo de Trabajo) 01-Metodología, denominada «Archivo, diseño, análisis y reflexividad en métodos cualitativos». También se hizo una presentación, como comunicación oral, en la conferencia de la ESA (European Sociological Association) celebrada en Turín (28-31 de agosto de 2013), dentro de la Research Network 20: Qualitative Methods. Aunque estaba previsto exponerse inicialmente en la sesión sobre «Archiving and using archived qualitative data: Dilemmas or possibilities?», por razones de agenda fue reubicada en la mesa redonda New Issues in Qualitative Research II. Agradecemos a los participantes de ambos foros congresuales (y a los evaluadores anónimos de la REIS) los comentarios y observaciones recibidas.

(...) Debido al interés de todo lo recogido y para que pueda ser de utilidad a todos los relacionados con estos trabajos se ha preferido optar por una difusión íntegra de la versión final del Informe, por lo que es forzoso señalar que las opiniones del Departamento de Estadística no tienen necesariamente que coincidir con el tenor de todo lo señalado en el Informe. En todo caso, tal y como debe ocurrir con todo material que pretenda una cierta pretensión de científico en el ámbito de las ciencias sociales, se adjunta la totalidad del material de campo producido en forma de transcripciones de las reuniones de grupo, de manera que se puedan complementar otros aspectos no contenidos

en el informe o reinterpretar alguno de los ya incluidos (Departamento de Estadística, 1992).

Quedaba así hecha la invitación a reanalizar y reinterpretar los materiales cualitativos concretados en forma de transcripciones. Se daba ejemplo institucional de difusión de materiales de *trastienda* (Wainerman y Sautu, 1997; Castillo, Valles y Wainerman, 2009). Hay que recordar que en esas fechas era muy reciente la llegada de los ordenadores en los contextos laborales y de vida cotidiana. No se había iniciado aún la fase posterior de las páginas web. El soporte papel seguía siendo predominante; al igual que magnetofónica la grabación sonora (de la que no se tiene constancia de archivo de dicho estudio). Gracias a ese documento² podemos precisar las fechas de los grupos, aproximarnos a la forma elegida para moderarlos o transcribirlos; o documentar que en cinco de las siete reuniones de grupo Ángel de Lucas hizo de *preceptor* o moderador, siendo Elisa Arévalo la *preceptora* de las otras dos reuniones (R.G. 2 y 6). Enseguida se verá que no siempre se dispone de esta información en los estudios cualitativos archivados y más accesibles (hoy); o que tampoco se han seguido o siguen las mismas pautas a la hora de identificar mínimamente quién habla. No es nuestro propósito aquí enjuiciar unas prácticas u otras, sino celebrar que al menos una parte de ellas se haya difundido. E invitar a la comunidad de colegas de la sociología y campos afines a colaborar en este proceso de conocimiento de los modos reales (publicados y no publicados) de investigar con métodos cualitativos en España (o en las Américas u otros lugares) de manera autosuficiente o combinada.

Contamos con el *testimonio audiovisual* (en expresión de Baer, 2005) de Ángel de Lucas acerca de varios aspectos metodológi-

cos del estudio citado. Además de regalarnos imagen y palabra hablada sobre su taller conceptual y práctico de los grupos de discusión, se refirió a una propuesta de «análisis en bruto» de las transcripciones, que reproducimos aquí en lenguaje escrito. Se trata de un planteamiento que enlaza con lo practicado ya a comienzos de los años noventa, pero que va más allá de lo conocido como prácticas de difusión de versiones íntegras de informes de investigación. Si bien llegó a ser material docente universitario en el caso de este profesor. Este es el fragmento (editado e inédito) de la entrevista entre Ángel de Lucas (AdL) y Miguel Valles (MV), a la hora y veintitrés minutos de grabación:

MV: ¿Mezclas, digamos, ese apoyo en las transcripciones con volver a escuchar las cintas? Vamos, hay que tener en cuenta que en tu caso muchas de esas reuniones las has oído ya (...)

AdL: **Antes de empezar con esa tarea** que te digo, esa tarea **de segmentación** del discurso de grupo (...), pues me pongo los cascos y **reviso las transcripciones (...)** y me leo el grupo en su conjunto. A lo mejor, mientras hago eso pues **voy haciendo subrayados** en el texto del grupo, en el texto de la transcripción, para que luego me permita pues ya una lectura más rápida (...). **Esos subrayados son como una especie de primera selección**, ¿no?, de lo más significativo. Pero esa tarea, si tengo tiempo, la hago; si tengo tiempo hago la tarea de... de revisar las transcripciones (...). Porque a veces tú has estado en el grupo, ¿no?, y quien transcribe no ha estado en el grupo; y se le escapan términos que son bastante significativos, ¿no? Hasta el punto de que, **ahora, con los medios informáticos** de que disponemos, yo creo que sería **una buena práctica que esos análisis en bruto los construyéramos** al estilo de ese texto que les paso a los alumnos de quinto³, y los

² De *trastienda* propiamente, pues no llega a publicarse como el informe firmado por de Lucas (1992); aunque sí podía adquirirse en la institución mencionada.

³ Se refiere a las fotocopias de esa *trastienda* analítica puesta en práctica con uno de los grupos de discusión, correspondiente al estudio hecho para el CIS (con Alfonso Ortí) sobre la despenalización del aborto.

añadiéramos como anexo juntamente con las transcripciones (...), para que, bueno, pues el cliente, la instancia para la que hemos hecho la investigación pues pudiese (...) [ver] el proceso **de transformación de ese material en bruto que son las transcripciones**, que son un caos. El análisis a lo que tiende principalmente es a organizar ese caos construyendo un discurso. Que no es el discurso que el grupo te ha dado, eh?; sino que es una construcción del investigador, a la búsqueda del discurso social que ha servido como referencia para la producción del discurso empírico del grupo.

Más adelante retomaremos la reflexión metodológica sobre las transcripciones, disponible en la literatura especializada en métodos cualitativos fuera de España, pues en nuestro país apenas se han publicado contribuciones al respecto en la sociología. Las iniciativas de archivo y difusión de materiales de *trastienda* de estudios cualitativos pueden ayudar a paliar esta carencia. Aquí aportamos nuestro grano de arena. Queda pendiente la tarea de digitalizar documentos de trabajo o trastienda como el difundido por la referida administración autonómica a comienzos de los noventa; o el material docente aludido en el *verbatim* anterior. De igual modo, aunque ya en soporte digital, la entrevista a Ángel de Lucas (junto con las demás que compusieron el Proyecto de Innovación Educativa mencionado) sigue archivada pero no difundida ni visible o accesible en el ciberespacio actual. No obstante, ha sido reiteradamente mostrada parcialmente en la actividad docente.

El Archivo Linz sobre la transición española en la prensa: un referente de digitalización y acceso libre. In memoriam 2013⁴

En este caso se tiene un ejemplo de archivo artesanal finalmente digitalizado, que se for-

ma primero a partir de los recortes de periódicos seleccionados a lo largo de los años (1958-1987) por un investigador. La Fundación Juan March, junto con varias ayudas de administraciones públicas, ha promovido un trabajo extraordinario de digitalización. El detalle de tal iniciativa, su creación y los principales resultados se aborda en uno de los pocos artículos de la *REIS* que tienen en su resumen la palabra archivo (Knecht, Peach y Fernández, 2006). Una posibilidad de aprovechamiento investigador puede verse en la revista *EMPIRIA* (Escobar, 2009). El doble archivo Linz, el hecho a mano y el posterior archivo virtual, ilustra otra posible vereda a recorrer por otros tantos (difíciles de precisar) materiales, seguramente almacenados por investigadores durante años y abocados a no conocerse, permanecer ocultos o perderse incluso.

La figura de Linz se halla vinculada a otros proyectos de investigación sociológica, como el financiado por el INJUVE a finales de los noventa, dirigido por Amando de Miguel; quien (además de replicar en cierta medida la Encuesta Nacional de Juventud en España de 1958-1960, después de cuarenta años) propuso hacer un estudio cualitativo *ad hoc* (Valles, 2000). En el iceberg de la publicación aparece un análisis e informe de resultados. Pero los materiales de *trastienda*, como la docena de grabaciones magnetofónicas de las entrevistas a los políticos y sociólogos que hicieron posible u opinan de esa encuesta, siguen en modo de archivo original, no digitalizado. Uno de los entrevistados fue Juan J. Linz, a quien se envió la transcripción de la entrevista a petición propia. Terminaba el año 1998 y no se había hecho la *transición tecnológica* (en nuestro caso, ni en otros muchos grupos investigadores) a la grabación digital.

Otras referencias a iniciativas españolas (o europeas) de archivo: a modo de telón de fondo de los nuevos casos en España; y su entronque bibliográfico

En la escala internacional formada sobre todo por la llamada *Europa comunitaria*,

⁴ Al revisar (en octubre-noviembre de 2013) este manuscrito para su publicación, reparo en que ha tenido lugar el fallecimiento del profesor Juan José Linz Storch de Gracia, el 1 de octubre de 2013.

cabe destacar una labor continuada de aportes a sucesivos *estados de la cuestión* realizados y difundidos desde la revista plurilingüe *FQS (Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research)*. Los primeros números monográficos sobre archivos cualitativos (o asuntos relacionados) se editan en 2000 y 2005. En la primera fecha, Corti, Kluge, Mruck y Opitz (2000) encabezaron las contribuciones reunidas bajo el paraguas temático «Texto, Archivo, Re-análisis». Un lustro más tarde, la misma revista ofrece a sus lectores dos volúmenes de temática similar: uno, editado por Corti, Witzel y Bishop (2005) sobre «Análisis Secundario de Datos Cualitativos»; otro, editado por Bergman y Eberle (2005) acerca de «Indagación Cualitativa: Investigación, Archivo y Reuso». En ninguno de dichos monográficos figuraban contribuciones firmadas por autores españoles. La situación cambia al editarse a finales de 2011 un nuevo volumen dedicado a «Archivos Cualitativos e Investigación Biográfica», coordinado por Valles, Corti, Tamboukou y Baer (2011).

Allí pueden consultarse varias aportaciones hechas desde la antropología y sociología españolas, pero abiertas también a otros campos disciplinares, que ayudan a dibujar un panorama (para esas fechas) del caso español en el contexto europeo, por lo que atañe a algunas iniciativas de archivo cualitativo. No se trataba de una operación de inventario, ni censal. El modelo representado por *Qualidata* en Reino Unido (Corti, 2011) o la iniciativa de Lejeune en Francia (Lejeune, 2011) se contrastan con otras iniciativas surgidas en España desde diversos terrenos, entre la investigación académica y la aplicada. Esto es, la llamada «Red de Archivos e Investigadores de la Escritura Popular» (en el campo de la historia); o el «Archivo del Duelo» (promovido desde la antropología, sobre todo, como muestran Sánchez-Carretero, Cea, Díaz-Mas, Martínez y Ortiz, 2011). A ello se suman otros proyectos o iniciativas nacionales de archivo: *Timescapes* en Reino Uni-

do (Holland, 2011); en Alemania (Medjedović, 2011); NIQA en Irlanda del Norte (Schubotz, Melaugh y McLoughlin, 2011); WISDOM en Austria (Smioski, 2011). O se reúnen otras aportaciones más teóricas y metodológicas desde la sociología y otras disciplinas, más o menos afines, con el foco en archivos y enfoques biográficos (Castillo, 2011; Munté, 2011; Verd y López, 2011; Tamboukou, 2011).

El nuevo panorama que se empieza a vislumbrar en 2012 viene de la mano de dos nuevas iniciativas, que han actuado de resorte de este nuevo escrito, en forma de artículo. Por un lado, la aparición a finales de 2011 en la web del CIS de una nueva pestaña en la que se difunden *materiales de trastienda* de varios de los estudios cualitativos promovidos desde esta institución. A este nuevo caso dedicaremos en buena medida la atención de este texto. Por otro lado, el ofrecimiento a mediados de 2012 del Colectivo IOÉ, de su archivo sonoro, al Departamento de Sociología IV de la UCM, con el fin de que se preserve, se digitalice y virtualice; e invite a otros investigadores o grupos de investigación a seguir su estela.

Como se avanzara en el resumen, el propósito de este artículo estriba en dar un paso más tanto en la reflexión metodológica sobre archivos cualitativos de (y para) la investigación social, sociológica; sobre las posibilidades y limitaciones de su uso; como en la promoción de estos desde ámbitos institucionales o a escala particular. A la literatura ya referida cabría añadirse otra más reciente (o previa, pero que conviene releer), donde se hacen revisiones de los debates sobre el análisis secundario de materiales cualitativos archivados, al tiempo que se ejemplifican casos de reuso (Lampropoulou y Myers, 2013; Irwin y Winterton, 2012, 2011; Hammersley, 2010a; Bishop, 2007); o se presta especial atención conceptual y práctica alrededor de las transcripciones (Skukauskaite, 2012; Mero-Jaffe, 2011; Hammersley, 2010b; Davidson, 2009; Oliver, Serovich y Mason,

2005; McLellan, McQueen y Neidig, 2003). Las formas de archivar o los modelos de archivo varían dentro de las ciencias sociales, en un mismo territorio, grupo de investigación o investigador a lo largo del tiempo. No se aboga por un único modelo, patrón o estándar de archivo, sino por conocer cuáles son las diversas prácticas de investigación social cualitativa en relación a su preservación, reuso, transferibilidad.

La denominada *sensibilidad investigadora de archivo y biográfica-longitudinal* (Valles, 2011) está relacionada con una postura a favor de la *trastienda* (histórico-biográfica) de la investigación, de quien investiga (Wainerman y Sautu, 1997; Valles, 2009b, 2011, 2014); y ello a su vez con las cuestiones de fondo de la calidad de la investigación cualitativa y su concepción patrimonial (Glaser y Strauss, 1967; Silverman, 2005; Valles, 2005). Aunque no se hayan consolidado en España aún archivos institucionales de investigación sociológica cualitativa como *Qualidata* en Reino Unido, se están dando algunos pasos. Además, ha habido otras iniciativas más o menos visibles, de carácter biográfico o autobiográfico, que habrá que reunir e interconectar para contribuir a un *archivo integral* donde las diversas prácticas investigadoras, las obras o estudios, se acompañen de testimonios o documentos inéditos de los autores, grupos o escuelas. El proyecto *Pioneros* dentro de *Qualidata* puede ser un referente. Pero hay también otras aportaciones o iniciativas que han ido viendo la luz en distintas revistas u otras ediciones. Me refiero, por ejemplo, dentro de *FQS*, a la difusión de transcripciones y audios de entrevistas con varios autores (Strauss, Cicourel, entre otros). O a la publicación de (auto)biografías intelectuales en revistas españolas: *Anthropos* (Ibáñez), *RES* (Ortí, Giner), *Política y Sociedad* (Zárraga, De Miguel, Gil Calvo, García, etc.). Los testimonios de autores o colaboradores sobre el hacerse investigador, o sobre cómo se concibió y desarrolló tal o cual estudio o línea investigadora son tareas que se vienen

haciendo desde diversas autorías o instancias, y que convendrá reunir o interconectar en la etapa de archivo virtual, digital, en la que estamos. Aquí nos centraremos en el caso del archivo de estudios cualitativos del CIS, y en menor medida en el proyecto de archivo sonoro del Colectivo IOÉ. Pero el propósito que subyace es la invitación a investigadores de cualquier edad al *autoarchivo* de sus materiales de *trastienda* investigadora, con el fin de preservarlo y compartirlo de alguna forma: en red, fuera de red, en abierto, en restringido. Las generaciones que empezaron su carrera investigadora antes de disponer de recursos informáticos cuentan, en una parte importante de su archivo, con materiales (como cintas magnetofónicas) que habría que digitalizar. Donarlos antes que destruirlos sería el mensaje. Pero no se trata solo de lo material, sino lo inmaterial también. En ello, la referencia conceptual puede ser la consabida sigla BIC (Bien de Interés Cultural), a la que se añadiese una segunda I (Inmaterial) para resultar en el acrónimo BICI. Las propuestas de *comparación constante* y *distante* sugeridas desde la metodología de la *grounded theory* (Glaser y Strauss, 1967: 101-116; Strauss y Corbin, 1990: 84-93; Glaser, 1992: 58-59) pueden ser una ayuda para tal desarrollo conceptual.

LA INICIATIVA DEL CIS: UNA PRÁCTICA PROMETEDORA DE ARCHIVO (PIONERA, INSTITUCIONAL, VISIBLE) DE ESTUDIOS CUALITATIVOS

La *Memoria de actividades 2011* del CIS⁵ deja constancia de una «nueva página web del Centro de Investigaciones Sociológicas», donde se hace referencia al comienzo de la publicación en red de las transcripciones de estudios cualitativos. En la página 35 puede leerse esta anotación:

⁵ http://www.cis.es/cis/export/sites/default/-Archivos/Memorias/Memoria_CIS_2011.pdf

Publicación de las transcripciones de estudios cualitativos

En el cuarto trimestre de 2011 se ha procedido a publicar las transcripciones anonimadas de los estudios cualitativos. Se irá realizando una publicación retrospectiva de estas transcripciones. El sistema de descarga es equivalente al de las matrices de microdatos.

Hasta entonces el acceso a estudios cualitativos también era posible, pero a través de la sede del CIS (dirigiendo la petición de información mediante correo postal, electrónico o vía teléfono). La disponibilidad en la red de los estudios de encuesta ha ido por delante. Desde 2007 las solicitudes de distribuciones de frecuencias podían descargarse de la página web. Y a partir de enero de 2009 se pone en marcha un nuevo servicio de descarga de ficheros de microdatos de las encuestas vía página web (según se afirma en la *Memoria de actividades 2009*). Lo que supuso un récord de descargas gratuitas⁶ (véanse los detalles en la memoria mencionada, disponible en la red); y está suponiendo un trabajo extraordinario de «incorporación progresiva de las matrices de microdatos de estudios realizados anteriormente».

En el caso de los estudios cualitativos, y a fecha noviembre de 2013, la pestaña «otros estudios» conduce a una serie de listados de estudios cualitativos, 83 en total⁷. De los casi 2.000 estudios de todo tipo (encuestas, cualitativos) catalogados en el Banco de Datos

del CIS, alrededor del 4% son cualitativos. De ellos, 32 cuentan con fichas técnicas, transcripciones y algunos también con notas de investigación complementarias en ficheros listos para descargarse directamente desde la web. De esos 32 estudios, 27 pertenecen al período 2000-2012⁸. Por analogía con los microdatos de encuesta se entiende que irán apareciendo paulatinamente los materiales de diseño y campo señalados (fichas y transcripciones) para el resto. En todo caso, puede solicitarse al Departamento de Banco de Datos la información disponible del estudio.

La consulta de la *Memoria de actividades 2012*, la última disponible en abril de 2013, aporta una huella documental sobre algunos planes del CIS en relación al archivo de estudios, sin que se registre referencia explícita a los estudios cualitativos. Se menciona el «Proyecto de Archivo de Estudios Sociales» para señalar que la iniciativa puesta en marcha en 1999⁹, conocida por el acrónimo ARCES (Archivo de Estudios Sociales), ha estado en un segundo plano y se está en proceso de revitalizarla. El siguiente extracto especifica algunas fechas y líneas maestras de lo proyectado:

En el Centro de Investigaciones Sociológicas se puso en marcha en 1999 el Archivo de Estudios

⁶ No se aporta información en estas Memorias de actividades anuales sobre las descargas de estudios cualitativos (fichas técnicas y transcripciones). En la Memoria de 2012 se lee: «La publicación durante 2011 y parte de 2012 de las transcripciones disponibles de los estudios cualitativos ha tenido como reflejo la práctica inexistencia de peticiones de este tipo de producto» (se refiere a peticiones por vía tradicional).

⁷ http://www.cis.es/cis/opencm/ES/1_encuestas/OtrosEstudios/estudioscualitativos.jsp. No se resalta, con una denominación alternativa posible, como *Archivo de estudios cualitativos*, para esta parte importante (aunque numéricamente minoritaria) del portal del CIS.

⁸ De los años sesenta (desde 1965 a 1967) son 5 estudios cualitativos; en los setenta fueron 6 (concentrados en 1978 y 1979); en los ochenta subieron a 31 (de 1980-1988). Y en los noventa (1992-1997) bajaron a 14.

⁹ El 9 de marzo de ese año 1999, el CIS hace pública en el BOE la adjudicación de «ayudas dedicadas a la explotación del banco de datos». Una de ellas la obtiene Bernabé Sarabia, por el proyecto de investigación «Datos cualitativos en el banco de datos del CIS: Propuesta de optimización de su gestión y explotación». En octubre de dicho año se entrega el «Informe del proyecto para el ordenamiento, mejora y gestión del banco de datos cualitativos del CIS», firmado también por Juan Zarco. Se fichan 53 estudios (el último, el 2251, del año 1997), sirviendo de inventario o catalogación de los materiales disponibles en cada estudio, con especificación de sus características técnicas.

Sociales (ARCES) que planteaba una solución propia a este problema. Diversos avatares hicieron que ARCES quedara relegado a un segundo plano.

En 2011 se realizaron algunos estudios para su revitalización al amparo de las iniciativas internacionales y en 2012, ya con el impulso del Ministerio de la Presidencia, se dieron los primeros pasos y se definieron las líneas principales de un proyecto que se espera poner en marcha en 2013. El Archivo de Estudios Sociales responderá al formato de Repositorio Institucional y atenderá a los estándares nacionales e internacionales sobre conservación y difusión de datos de investigación.

Dependerá inicialmente del Centro de Investigaciones Sociológicas y contendrá los datos de los estudios que depositen los equipos de investigación cuyos proyectos hayan sido financiados con fondos públicos o bien los metadatos y los enlaces con los datos en el caso de tratarse de organismos e instituciones con sus propios bancos de datos y capacidad para la difusión directa de estos¹⁰.

Por nuestra parte, en este artículo tratamos de contextualizar y subrayar la relevancia metodológica de este caso, con el propósito de que pueda servir de apoyo para una revitalización que incluya también a la parte cualitativa del archivo re proyectado por el CIS. Empezaremos con una mirada rápida al espejo británico.

El espejo *Qualidata* (UK DATA ARCHIVE), para un *ArCIS-Cual* (dentro de *ARCES*)

Después de varios años fundacionales y de consolidación, *ESDS Qualidata* se ha integrado en el *UK Data Archive* y sigue abriendo horizontes («digital futures»; Corti, 2012). Basta navegar por los diversos enlaces de su página web para comprobarlo personalmente. Aquí sintetizamos algunas de las pesquisas realizadas en las varias incursiones inter-

néticas por su portal anterior, que ya redirige al nuevo¹¹. El reuso o reutilización de datos cualitativos ha sido y sigue siendo su norte. Y no solo ofrece una admirable forma de poner en el ciberespacio materiales de estudios clásicos o actuales, sino que integra recursos de todo tipo (pensando en investigadores, docentes u otros usuarios). Constituye, sin duda, un espejo en el que contrastar cualquier proyecto actual de archivo de estudios sociales.

Una guía rápida a este archivo, de referencia internacional, aparece en su página de inicio en forma de decálogo, y a modo de autorretrato. Merece traducirse aquí para esbozar las características que lo estructuran (y apreciar la integración de lo cualitativo en el punto segundo, donde se resalta además el doble propósito investigador y docente en ciencias sociales).

1. Proporcionamos acceso continuo a la colección más grande del Reino Unido de datos digitales de investigación en las ciencias sociales.
2. Guardamos miles de colecciones de datos para la investigación en ciencias sociales y la docencia, cuantitativas y cualitativas.
3. Cada una de nuestras colecciones de datos tiene un identificador único y persistente (DOI) que facilita su búsqueda y cita.
4. Guardamos la única copia de muchas de las grandes encuestas nacionales del Reino Unido que abarcan la investigación social de décadas pasadas.
5. Tenemos la certificación ISO 27001, el estándar de seguridad de la información,

¹¹ En uno (<http://www.esds.ac.uk/qualidata/support/reuse.asp>) y otro (<http://www.data-archive.ac.uk/home>) se encuentra la doble invitación a buscar y reanalizar datos de todo tipo; así como a contribuir a su depósito o archivo sin escatimar recursos de apoyo en todo el proceso.

¹⁰ http://www.cis.es/cis/export/sites/default/-Archivos/Memorias/Memoria_CIS_2012.pdf

y ayudamos a desarrollar el Sello de Aprobación de Datos.

6. Somos una organización colaboradora que apoyamos a creadores emergentes y existentes e usuarios de datos.
7. Proporcionamos guía de buenas prácticas y formación en gestión y compartición de datos de investigación.
8. No podrá encontrar sus archivos familiares en nuestro sitio web. Debería visitar un sitio web genealógico.
9. No proporcionamos estadísticas elaboradas, pero usando Nesstar puede ver las frecuencias de las encuestas populares.

Una de las muchas guías o materiales de apoyo que se hallan en este sitio web (en lugar preferente del escaparate virtual del *UK Data Archive*) es el documento, descargable en pdf, titulado *Managing and Sharing Data. Gestión y compartición*¹² son las dos palabras clave elegidas para un compendio de detalles metodológicos y técnicos de «buena práctica para investigadores». Se edita por la Universidad de Essex, en cuyo campus se aloja el *UK Data Archive*. Y en su coautoría figuran, entre otros nombres, dos de las firmas que vienen destacando en materia de archivo cualitativo (Louise Corti, Libby Bishop) desde una formación y enfoque de investigación en ciencias sociales. Un documento de cuarenta páginas, en su tercera y revisada edición, donde se aborda toda una cadena de aspectos: el porqué y el cómo de la compartición, la planificación de la gestión de datos para ahorrar costes de archivo, la documentación, formato y almacenaje seguro de datos; hasta los aspectos legales y éticos

¹² Según la edición en red del *Diccionario de la Lengua Española-Vigésima segunda edición*, de la Real Academia Española, la palabra *compartición* figura como «Artículo nuevo. Avance de la vigésima tercera edición»; y se define como «Acción y efecto de compartir». Consulta hecha en abril de 2013.

(Van den Eynden, Corti, Woollard, Bishop y Horton, 2011).

Merece resaltarse aquí el énfasis puesto por este archivo en la contextualización de los estudios cualitativos o mixtos¹³; así como en el reuso de estos para la investigación y la docencia¹⁴. Compruébese en la colección *The Edwardians*¹⁵, la más completa de las expuestas en la red dentro del sistema *ESDS Qualidata Online*. El potencial usuario puede acceder con facilidad a una descripción de la metodología del proyecto original, al guión y anotaciones explicativas para las entrevistas, los códigos o temas para explorar y analizar; pero también las publicaciones derivadas del estudio hechas por el investigador principal (IP) o por otros analistas o usuarios secundarios. En este caso, el IP fue Paul Thompson, principal impulsor de este archivo. Se acompaña una reseña biográfica de su perfil intelectual y en relación a esta colección; y se integra en el mismo sitio la entrevista de relato de vida que se le hiciese en 1996, a la que se puede acceder en formato word y pdf. También hay otros enlaces como materiales multimedia o noticias de prensa. Hay, en suma, sitio web para *clásicos y modernos*, para el reconocimiento y la celebración de sus aportaciones en la formación de las distintas generaciones de investigadores sociales, avanzar el conocimiento e informar a las políticas (Thompson y Corti, 2004; Castillo, 2012).

Sin duda, una de las cuestiones más delicadas para quien deposita o quiere donar, y

¹³ Explórese en: <http://ukdataservice.ac.uk/get-data/key-data.aspx#/tab-qualitative-mixed-methods>

¹⁴ Elijase entre la veintena de estudios de caso para la docencia de métodos. Nuestra sugerencia se entiende en el contexto de un mayor interés en la metodología cualitativa, y su docencia en la formación de sociólogos: <http://ukdataservice.ac.uk/use-data/data-in-use/case-study/?id=107>

¹⁵ <http://www.esds.ac.uk/qualidata/online/data/edwardians/biography.asp>. Esta colección se usa además para ejemplificar una guía de utilización del archivo cualitativo, que puede consultarse en el enlace <http://www.esds.ac.uk/qualidata/support/Q1.asp>

para las personas e instituciones concernidas en las iniciativas de archivo, tiene que ver con los niveles de acceso de los distintos materiales, su anonimización. Parafraseando la expresión de Lejeune sobre su *pacto biográfico*, habría que hablar del *pacto del archivo*. Por fortuna, se cuenta en la página de *Qualidata* con guías al respecto y ejemplos de investigadores que han logrado con éxito compartir materiales de *trastienda* correspondientes a casos delicados. Mediante una dirección precisa¹⁶ se accede al enlace de Henderson y otros sobre su práctica de archivo relacionada con el proyecto *Inventing Adulthood*. Entre los muchos hipervínculos visitables, llamamos la atención sobre el lugar exacto donde se esquematiza la solución alcanzada sobre los niveles de acceso¹⁷. De este modo se conjuga el acceso abierto con los estándares éticos y legales. Un asunto metodológico con muchas aristas (Bishop, 2009; Grinyer, 2009).

Por razones de espacio no abordamos aquí la incursión en otros archivos, a algunos de los cuales nos hemos referido en la Introducción, al referirnos al reflejo editorial en la revista *FQS* de los sucesivos números monográficos sobre archivos cualitativos. En el sitio web del *UK Data Archive* se dispone de un mapa bastante completo y útil sobre archivos de diversas partes del mundo (<http://data-archive.ac.uk/find/international-archives>).

Una indagación metodológica por los estudios cualitativos más accesibles del CIS

A pesar de la austera y secundaria presentación de los estudios cualitativos en el portal del CIS, los materiales de diseño y campo que se difunden (fichas técnicas y transcripciones) son más fácilmente accesibles que en el *UK Data Archive*. Sobre todo por lo que respec-

ta a las transcripciones de estudios recientes¹⁸. Esto, sin duda, anima su utilización en la investigación y en la docencia (y ayuda a visibilizar este legado patrimonial de la investigación social hecha en este lugar del planeta). Sobre dicho uso damos testimonio escrito aquí, que podrán corroborar las últimas cohortes de estudiantes de Grado y Postgrado de la UCM en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología. También se ha difundido en conferencias y cursos a los que se ha asistido como invitado a lo largo de 2012 y 2013 en diversas universidades españolas y latinoamericanas; además de en los foros congresuales señalados al principio.

De la treintena de estudios cualitativos cuyas transcripciones y fichas técnicas están accesibles en el sitio web del CIS, hemos dedicado una atención especial a diez de ellos para apreciar mejor la diversidad de materiales disponibles y de prácticas de investigación. Más concretamente, nos han interesado en especial las llamadas *prácticas de transcripción* (en algunos casos, de un mismo grupo de investigación o firma empresarial) a lo largo del tiempo. Además de explorar las fichas técnicas de la treintena de estudios más accesibles, se han consultado las transcripciones de una decena de proyectos¹⁹. Incluyen autores y empresas de reconocido prestigio (en dos momentos histórico-tecnológicos y de las trayectorias intelectuales y profesionales). Hay un seguimiento deliberado, de *muestreo ilustrado* cabría decir, de casos emblemáticos como sucede con el Colectivo IOÉ, Zárraga, Conde (CIMOP), entre otros. Piénsese que se está ante casos con una gran capacidad de influir en otros colegas o estudiantes. Al igual que la marca CIS, en tanto sello de calidad en la investigación social en España, influye igual-

¹⁶ <http://www.esds.ac.uk/qualidata/create/prepare.asp>

¹⁷ <http://www.restore.ac.uk/inventingadulthoods/overview/index.shtml>

¹⁸ Aunque la búsqueda asistida sea mejorable (http://www.cis.es/cis/open/cm/ES/1_encuestas/estudios/busqueda.jsp)

¹⁹ E2119, E2155, E2158, E2748, E2786, E2792, E2814, E2865, E2926, E2921.

mente. De ahí que la muestra tenga carácter de *tipicidad excelente* (como hiciese Teresa Bazo en su estudio cualitativo de principios de los noventa sobre gerontología, citado por Valles, 1997). Aunque hay excepciones: estudios cuya ficha técnica promete, pero los materiales archivados sorprenden.

Creemos que de esta forma nos acercamos a los modos reales de investigar, más o menos rutinarios y cambiantes, en la España de finales del siglo XX y primer decenio del XXI. El contraste de los primeros años noventa de la centuria pasada (época pre-digital) con la etapa de eclosión y desarrollo digital de los últimos quince años permite apreciar algunas *trastiendas* o *talleres* de investigación apenas conocidos, menos aún por las generaciones más jóvenes de investigadores.

Tratamos de comprobar si algunos de los resultados obtenidos por otros investigadores, a partir de sus indagaciones en el *Qualidata Archive* del Reino Unido (Lampropoulou y Myers, 2013), aparecen en nuestra cala de los estudios cualitativos archivados por el CIS español. En el caso de los autores citados se aportan razones de marco teórico también (de definición conceptual de la entrevista como *interacción social*), para sugerir la mejora de la presentación de las transcripciones depositadas en el archivo. Por nuestra parte, abogamos por la ideación de fichas técnicas integrables en la transcripción de cada entrevista cualitativa o grupo de discusión, basándonos en la experiencia adquirida en los trabajos de campo hechos con la colaboración de becarios y estudiantes de Grado y Máster en varios proyectos de investigación²⁰. Los detalles de los estu-

dios archivados y difundidos por el CIS pueden consultarse en su página web.

La importancia de lograr transcripciones en las que estas se fundamenten teórica y metodológicamente, además de dejar rastros contextuales de la interacción conversacional habida, ha sido señalada por una amplia literatura especializada (Skukauskaite, 2012; Mero-Jaffe, 2011; Davidson, 2009; Oliver, Serovich y Mason, 2005; McLellan, McQueen y Neidig, 2003; Lapadat, 2000; entre otros). La revisión hecha por Davidson arranca del estudio de Ochs en 1979 y llega hasta la fecha reciente de 2009. Concluye que la transcripción ha sido bastante soslayada en la investigación cualitativa. Y aboga por la necesidad de más estudios empíricos donde se aborde cómo se entiende la transcripción, cómo se lleva a cabo y cómo se presenta en los informes o publicaciones. De ahí nuestro interés por la indagación metodológica señalada, a partir de los materiales de *trastienda* proporcionados por el CIS, sobre las prácticas de transcripción en la investigación sociológica cualitativa hecha en España en varias fechas. Nuestra postura no aboga por una estandarización o uniformización de las transcripciones, sino por una mejora de la calidad de las mismas, pensando en su reuso o reanálisis. A este respecto, partimos de algunos de los hallazgos señalados por Lampropoulou y Myers (2013) acerca del archivo *Qualidata*, que contrastamos con nuestra indagación en varios estudios del CIS. A saber:

- 1) *Escaso «detalle contextual»*. A título de ejemplo, información «sobre el entrevistador o la situación de la entrevista». En los estudios cualitativos del CIS, mayoritariamente con grupos de discusión, no siempre se cuenta con información sobre quién modera; o escasea la especificación del lugar (suele señalarse el municipio) donde se celebran las reuniones

²⁰ Estudios cualitativos dentro de los proyectos MEXEES I (2006-2007) y MEXEES II (2010-2011) y MEDIM (2013-2015), aprobados en las convocatorias públicas de proyectos I+D del Ministerio de Educación y Ciencias en España (SEJ2005-00568 y CSO2009-07295 y CSO2012-36127, respectivamente). IP: Cea D'Ancona. Responsable de la metodología cualitativa: Valles Martínez.

o entrevistas²¹. Por otro lado, mientras en algunos estudios se documenta el procedimiento seguido en la captación o contactación de los participantes, en la mayoría apenas se hace referencia.

- 2) *Asistematicidad en el «detalle temporal y paralingüístico»*. Se refieren los autores citados (ubicados en el terreno de la sociolingüística) a que los transcripores no siempre registran pausas, solapes, entonación; u otras indicaciones, particularmente las relacionadas con los llamados *turnos de palabra*. En el terreno sociológico y politológico, predominante en los estudios cualitativos del CIS y de *Qualidata*, no cabe esperar el detalle paralingüístico característico de los *analistas de la conversación* (Ashmore y Reed, 2000) o de los *etnometodólogos* (por mencionar una rama de especialización con raíces sociológicas). Lampropoulou y Myers son sabedores de que están ante «typical social science research transcripts» y no precisamente «specially retranscribed interviews». Pero su apreciación nos sirve para advertir, en la cala hecha en el archivo español, una cierta asistematicidad con enjundia metodológica. Léase, la práctica de transcribir, en algunos estudios, indicando únicamente si quien toma la palabra es hombre o mujer; mientras que lo que ha ido ganando hábito es la especificación de cada hombre o mujer que interviene a lo largo del grupo de discusión, añadiendo una numeración a las H y las M. En la mues-

tra cualitativa levantada ha sido recurrente la variedad encontrada de *prácticas de transcripción*²². Nuestro punto de vista al respecto es favorable a que se registren en la transcripción esas y otras especificaciones (a modo de ficha técnica de cada transcripción). Lo cual se hace más necesario pensando en el archivo y re-análisis de tales materiales de *trastienda*. Mientras que en las entrevistas individuales la disponibilidad del audio resuelve parte de los problemas, en los grupos de discusión se agradece disponer del audiovisual. Se entiende que el moderador, en circunstancias de pocos grupos, pueda recordar lo presenciado durante un tiempo. Pero desde un enfoque de *sensibilidad investigadora de archivo* la recomendación es clara: mayor detalle en la transcripción y abogar para que las iniciativas de archivo hagan accesibles (con garantías ético-legales) los materiales sonoros u otros.

- 3) *Simplificación e inexactitud*. Compendiamos en un solo punto dos cuestiones críticas («transcription issues» en el archivo *Qualidata*, según los mencionados autores) que en parte también se detectan en la muestra de estudios cualitativos del CIS. No se ha hecho una comprobación sistemática, al no disponer de los documentos sonoros de las transcripciones. Pero se ha hecho con algunos de los estudios que corresponden al archivo sonoro del Colectivo IOÉ y con audios de nuestro archivo sonoro. A partir de las transcripciones se deduce la simplificación e inexactitud advertidas por Lampropoulou y Myers (2013), o antes por Poland (2002, 1995). Esto es, la

²¹ Resulta grato descubrir que en el E2748 (IOE 2007-08) se incorpora en la transcripción el croquis de la mesa (con la ubicación de los participantes), en todos los GDs menos en el 22. Lo que cabe enlazar con los procesos artesanales reales (poco visibles) en las prácticas investigadoras con GDs que refieren Gutiérrez Brito (2008: 124ss) y Conde (2009: 81ss). Y que sintoniza con lo vivido por nosotros en los años ochenta en la empresa privada, luego llevado a las aulas universitarias, sobre el uso de gráficos de situación para los *informes ejecutivos*. La comparación con la práctica de transcripción del E2119 (IOE 1994) revela otros cambios.

²² Avanzamos una propuesta de adjetivación para una tipología de *prácticas de transcripción* (PTs): innovadoras o renovadas, sistemáticas vs. asistemáticas, artesanales o de autor vs. de empresa o en la ola de los estudios de mercados. Otro tanto cabe decir de los estilos de moderación.

tendencia a eliminar las repeticiones típicas del lenguaje oral; la construcción de frases sin apenas puntuación o con un uso de comas y puntos a veces inadecuado; o la transcripción errónea de algunas palabras. McLellan, McQueen y Neidig (2003) presentan un protocolo, ensayado en el campo de la investigación en salud, de gran interés para investigadores que quieran mejorar sus *prácticas de transcripción*; o también para instituciones que financien y supervisen el trabajo hecho por empresas del sector de la investigación social aplicada. Concretamente, para lo relativo al control de la exactitud de las transcripciones («reviewing for accuracy»), se marca un listón alto consistente en que cada audio «se escuche tres veces contra la transcripción antes de entregarse» (transcriptor, revisor y entrevistador o responsable del estudio). Esta práctica parece tener más sentido en un contexto, como el de la investigación sociosanitaria, donde se plantea sin ambages la destrucción de los audios. En la investigación sociológica alojada en el CIS o practicada por otros investigadores sociales, la práctica se acerca más al testimonio de Ángel de Lucas narrado al principio de este artículo; similar al publicado por Weiss (1994: 191-199) en su monografía metodológica sobre las entrevistas cualitativas. Entre otros muchos, baste citar a otro reputado metodólogo (Silverman, 2005: 184), con el que compartimos su argumentada defensa del análisis con audios y transcripciones²³.

²³ En palabras de Silverman (2005: 184): «they are a public record, available to the scientific community in a way that field notes are not. Second, they can be replayed and transcriptions can be improved and analyses take off on a different tack unlimited by the original transcript». Lo cual parece estar en sintonía con la apuesta de Lampropoulou y Myers (2013: 20) a favor de aprovechar las transcripciones, aunque estén descontextualizadas, simplificadas o con inexactitudes.

Concluyendo, de la mano de Silverman y los demás autores mencionados, las transcripciones y los audios son materiales (de *trastienda* o del *taller* del investigador) que hay que preservar y poner a disposición de la comunidad científica. Conviene animar a que se generen originalmente con mayor calidad de diverso tipo (sonora, contextual, de escritura adecuada y revisada). Pero el desiderátum clave está en su archivo y reuso; bien por parte de quien investiga o por quien financia. O por ambas partes. Algo más fácil de practicar en la época digital que vivimos. Lo no recomendable ni deseable es la destrucción de esos materiales primarios. Antes anonimizarlos o establecer niveles de acceso, como los señalados por Henderson en el ejemplo referido al presentar por nuestra parte el *espejo Qualidata*.

EL ARCHIVO SONORO DEL COLECTIVO IOÉ: UNA INICIATIVA DE ARCHIVO (PIONERA, NO INSTITUCIONAL), EN PROCESO DE HACERSE VISIBLE

Hacemos una breve constancia aquí de lo ocurrido a mediados de 2012. A saber, el ofrecimiento hecho por el Colectivo IOÉ de su archivo sonoro, al Departamento de Sociología IV de la UCM, con el fin de que se preserve, se digitalice y virtualice en la medida de lo posible; e invite a otros investigadores o grupos de investigación a seguir su estela. Se trata de un proyecto pendiente de materializarse. En principio se ha procedido a realizar una suerte de inventario, de manera artesanal, de los originales contenidos en las cajas. Los materiales recibidos incluyen sobre todo cintas magnetofónicas de

Todo ello tiene que ver en parte con los objetivos y otras circunstancias de la investigación. No siempre se requieren transcripciones detalladas, o los costes no siempre son asumibles («But that does not make the transcripts unusable»).

dos tamaños (normal y microcassette); pero también algunos disquetes de 5^{1/4} y CDs; e incluso algunas grabadoras. Esto es, permite apreciar cuáles han sido los soportes de grabación sonora a lo largo de un intervalo temporal que arranca en los años setenta del pasado siglo y llega al primer decenio del XXI. Más aún, cabe hacer una aproximación documentada de formas de trabajo intelectual en las que hay una *sensibilidad investigadora de archivo*. A primera vista, el etiquetado de las cintas magnetofónicas (salvo excepciones) y de sus cajas, unas a mano y otras a máquina incluso, revela ya un grado de profesionalización, de oficio, a valorar. Además, la audición de lo grabado (una parte en el momento de la escritura de este artículo) lo reafirma, al descubrir algunas prácticas indicativas de etiquetado sonoro o identificación de fechas, estudio, etc. Ciertamente, esto no siempre es así; y cuando las cintas no están etiquetadas se corre el riesgo de desconocer (si se colocó en la caja equivocada) o perder su identificación (por accidente o descuido en su manipulación ahora). En general, el material sonoro referido corresponde a estudios sociológicos realizados mediante grupos de discusión y entrevistas abiertas. Pero también hay algunas grabaciones de jornadas, programas radiofónicos o televisivos, cursos o conferencias.

La disponibilidad de estos documentos sonoros resuelve algunas de las deficiencias señaladas sobre las transcripciones archivadas, y por ello se justifica su elección aquí (como ejemplo de material primario, de *trastienda*, cuya conservación es clave). Abre además todo un mundo de descubrimientos para metodólogos y otros estudiosos de la investigación social. Transmite a las nuevas generaciones investigadoras toda una riqueza y diversidad de legados: una perspectiva histórico-biográfica de los estudios cualitativos, conceptualizados, practicados y donados de un modo determinado; otras muchas enseñanzas o aprendizajes posibles alrede-

dor de los métodos cualitativos, su aplicación y profesionalización, su archivo.

CONCLUSIONES: LAS LECCIONES DEL ARCHIVO

Antes fueron los denominados *archivos parroquiales* que los *civiles*. Las operaciones censales, por su parte, han marcado el grado de modernización de las estadísticas y de los Estados en las sociedades humanas. El archivo sistemático y masivo de datos de encuesta, su reanálisis, ha solido preceder al archivo y reuso de su equivalente análogo en los estudios cualitativos. Estos tienen características propias que dificultan su preservación, transferencia y reutilización (que han sido objeto de debate metodológico en la literatura referida en los epígrafes precedentes). Al mismo tiempo se viene prestando especial atención conceptual y técnica alrededor de materiales y prácticas concretas como las transcripciones (Skukauskaite, 2012; Mero-Jaffe, 2011; Hammersley, 2010b). Pero las dificultades no son insalvables, como nos muestran las nuevas iniciativas de archivo virtual y accesible en distintos países (Corti, 2011, 2012; Valles, Corti, Tamboukou y Baer, 2011); o algunos ejemplos recientes de reutilización de tales archivos (Lampropoulou y Myers, 2013; Irwin y Winterton, 2012, 2011). En España se están dando pasos también en esa dirección, si bien (como se ha señalado aquí) la cultura de archivar materiales de *trastienda* ha venido siendo practicada asimismo por personas e instituciones diversas en épocas preinformáticas. Los casos de Á. de Lucas, J. J. Linz y del Colectivo IOÉ constituyen una muestra estratégica de prácticas pioneras de archivo cualitativo, que sirven de contraste y complemento al caso más destacado en este artículo centrado sobre todo en el archivo del CIS.

Todo ello trae consigo aires renovados de reflexión y acción metodológica. Está en juego la preservación o la pérdida de conoci-

miento acumulado por practicantes de la investigación sociológica en el último lapso generacional. La promoción de archivos cualitativos puede (y debiera) ser cosa de todos. Puede practicarse con los estudios propios (autoarchivo) y ajenos. Las *lecciones del archivo* no son solo metodológicas, tampoco solo sociológicas. Para quien investiga abre nuevas posibilidades de ampliar y comparar sus indagaciones; para docentes o estudiantes se abren también nuevos recursos (como se ha querido ilustrar en los casos aquí presentados). Se gana en visibilidad, en transparencia y sus efectos asociados sobre la mejora en la calidad de las actividades investigadoras y docentes; así como en la imagen de un oficio y sus oficiantes o practicantes que se remiran desde una perspectiva histórico-biográfica.

BIBLIOGRAFÍA

- Akerström, Malin; Jacobsson, Katarina y Wästerfors, David (2004). «Reanalysis of Previously Collected Material». En: C Seale, C.; Gobo, G.; Gubrium, J. F. y Silverman, D. (eds.). *Handbook of Qualitative Research Practice*. London: Sage.
- Ashmore, Malcolm y Reed, Darren (2000). «Innocence and Nostalgia in Conversation Analysis: The Dynamic Relations of Tape and Transcript». *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research*, 1 (3), art. 3, (revista en línea). <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0114-fqs000335>, último acceso 8 de noviembre de 2013.
- Baer, Alejandro (2005). *El testimonio audiovisual. Imagen y memoria del Holocausto*. Madrid: CIS.
- Bishop, Libby (2007). «A Reflexive Account of Reusing Qualitative Data: Beyond Primary/Secondary Dualism». *Sociological Research Online*, 12 (3), (revista en línea). <http://www.socresonline.org.uk/12/3/2.html>, último acceso 8 de noviembre de 2013.
- Bishop, Libby (2009). «Ethical Sharing and Re-Use of Qualitative Data». *Australian Journal of Social Issues*, 44 (3): 255-272 (revista en línea). <http://www.data-archive.ac.uk/media/249157/ajsi-44bishop.pdf>, último acceso 14 de enero de 2014.
- Bornat, Joanna (2003). «A Second Take: Revisiting Interviews with a Different Purpose». *Oral History*, primavera: 47-53.
- Bornat, Joanna (2005). «Recycling the Evidence: Different Approaches to the Reanalysis of Gerontological Data». *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research*, 6 (1), art. 42, (revista en línea). <http://www.qualitative-research.net/fqs-texte/1-05/05-1-42-e.htm>, último acceso 14 de enero de 2014.
- Castillo, Juan José (2011). «The Memory of Work and the Future of Industrial Heritage: New Issues Five Years Later». *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research*, 12 (3), art. 3, (revista en línea). <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0114-fqs110333>, último acceso 8 de noviembre de 2013.
- Castillo, Juan José (ed.) (2012). *Cásicos y modernos en Sociología del Trabajo*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Castillo, Juan José; Valles, Miguel S. y Wainerman, Catalina (eds.) (2009). «La trastienda de la investigación social. Teoría e investigación concreta en primera persona». *Revista Política y Sociedad*, 46 (3): 7-12.
- Conde, Fernando (2009). *Análisis sociológico del sistema de discursos*. Madrid: CIS.
- Corti, Louise (2011). «The European Landscape of Qualitative Social Research Archives: Methodological and Practical Issues». *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research*, 12 (3), art. 11, (revista en línea). <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0114-fqs1103117>, último acceso 8 de noviembre de 2013.
- Corti, Louise (2012). «Recent Developments in Archiving Social Research». *International Journal of Social Research Methodology*, 15(4): 281-290.
- Corti, Louise; Kluge, Susann; Mruck, Katja y Opitz, Diane (Eds.) (2000). «About this issue». *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research*, 1(3), (revista en línea). <http://www.qualitative-research.net/index.php/fqs/issue/view/27>, último acceso 23 de febrero de 2015.
- Corti, Louise; Witzel, Andreas y Bishop, Libby (2005). «On the Potentials and Problems of Secondary Analysis. An Introduction to the FQS Special Issue on Secondary Analysis of Qualitative Data». *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research*, 6 (1), art. 49, (revista en

- línea). <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0114-fqs0501495>, último acceso 8 de noviembre de 2013.
- Davidson, Christina (2009). «Transcription: Imperatives for Qualitative Research». *International Journal of Qualitative Methods* 2009, 8(2), (revista en línea). <http://ejournals.library.ualberta.ca/index.php/IJQM/article/view/4205>, último acceso 23 de febrero de 2015.
- Departamento de Estadística (1992). *Actitudes y representaciones sociales en torno a los Censos de 1991: 2. Transcripciones de los Grupos de Discusión*. Madrid: Consejería de Economía de la Comunidad de Madrid (Colección Documentos de Trabajo).
- Escobar, Modesto (2009). «Redes semánticas en textos periodísticos: propuestas técnicas para su representación». *Empiria*, 17, enero-junio: 13-39.
- Glaser, Barney G. y Strauss, Anselm L. (1967). *The Discovery of Grounded Theory*. Chicago: Aldine.
- Grinyer, Anne (2009). *The Ethics of the Secondary Analysis and Further Use of Qualitative Data* (en línea). <http://sru.soc.surrey.ac.uk/SRU56.pdf>, último acceso 8 de noviembre de 2013.
- Grundy, Annabelle L.; Pollon, Dawn E. y McGinn, Michelle K. (2003). «The Participant as Transcriptionist: Methodological Advantages of a Collaborative and Inclusive Research Practice». *International Journal of Qualitative Methods*, 2 (2): 23-32, (revista en línea). <http://ejournals.library.ualberta.ca/index.php/IJQM/article/view/4523>, último acceso 14 de enero de 2014.
- Gutiérrez Brito, Jesús (2008). *Dinámica del grupo de discusión*. Madrid: CIS.
- Hammersley, Martin (2010a). «Can we re-use Qualitative Data via Secondary Analysis? Notes on some Terminological and Substantive Issues». *Sociological Research Online*, 15 (1), (revista en línea). <http://www.socresonline.org.uk/15/1/5.html>, último acceso 13 de abril de 2013.
- Hammersley, Martin (2010b). «Reproducing or Constructing? Some Questions about Transcription in Social Research». *Qualitative Research*, 10 (5): 553-569.
- Holland, Janet (2011). «Timescapes: Living a Qualitative Longitudinal Study». *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research*, 12 (3), art. 9, (revista en línea). <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0114-fqs110392>, último acceso 8 de noviembre de 2013.
- Irwin, Sarah y Winterton, Mandy (2011). *Debates in Qualitative Secondary Analysis: Critical Reflections*, Timescapes Working Paper Series, 4 (en línea). <http://www.timescapes.leeds.ac.uk/assets/files/WP4-March-2011.pdf>, último acceso 9 de noviembre de 2013.
- Irwin, Sarah y Winterton, Mandy (2012). «Qualitative Secondary Analysis and Social Explanation». *Sociological Research Online*, 17 (2), (revista en línea). <http://www.socresonline.org.uk/17/2/4.html>, último acceso 13 de abril de 2013.
- Knecht, Almudena; Peach, Martha y Fernández, Paz (2006). «El Archivo hemerográfico del profesor Juan J. Linz: la transición española en la prensa». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 114 (06): 37-65.
- Lampropoulou, Sofia y Myers, Greg (2013). «Stance-taking in Interviews from the Qualidata Archive». *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research*, 14 (1), art. 12, (revista en línea). <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0114-fqs1301123>, último acceso 14 de enero de 2014.
- Lapadat, Judith C. (2000). «Problematising Transcription: Purpose, Paradigm and Quality». *Social Research Methodology*, 3(3): 203-219.
- Lejeune, Philippe (2011). «The Story of a French Life-Writing Archive: "Association pour l'Autobiographie et le Patrimoine Autobiographique"». *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research*, 12 (3), art. 7, (revista en línea). <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0114-fqs110371>, último acceso 9 de noviembre de 2013.
- Lucas, Ángel de (1992). *Actitudes y representaciones sociales de la población de la Comunidad de Madrid en relación con los Censos de Población y Vivienda de 1991*, Madrid, Departamento de Estadística, Consejería de Economía (Colección Estudios y Análisis).
- Marsal, Juan F. (1969): *Hacer la América. Autobiografía de un inmigrante español en la Argentina*, Buenos Aires: Editorial del Instituto Torcuato Di Tella.
- Marsal, Juan F. (1979): *Pensar bajo el franquismo. Intelectuales y política en la generación de los años cincuenta*, Barcelona: Península.
- McLellan, Eleanor; MacQueen, Kathleen, M. y Neidig, Judith L. (2003). «Beyond the Qualitative Interview: Data Preparation and Transcription». *Field Methods*, 15(1): 63-84.
- Medjedović, Irena (2011). «Secondary Analysis of Qualitative Interview Data: Objections and Expe-

- riences. Results of a German Feasibility Study». *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research*, 12 (3), art. 10, (revista en línea). <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0114-fqs1103104>, último acceso 9 de noviembre de 2013.
- Mero-Jaffe, Irit (2011). «'Is that what I said?' Interview Transcript Approval by Participants: An Aspect of Ethics in Qualitative Research». *International Journal of Qualitative Methods*, 10(3), (revista en línea). <http://ejournals.library.ualberta.ca/index.php/IJQM/article/view/8449>, último acceso 23 de febrero de 2015.
- Munté, Rosa-Auria (2011). «The Convergence of Historical Facts and Literary Fiction: Jorge Semprún's Autofiction on the Holocaust». *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research*, 12 (3), art. 14, (revista en línea). <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0114-fqs1103144>, último acceso 9 de noviembre de 2013.
- Nacach, Pablo (2003). *A través del espejo. Individuo y sociedad en la obra de Jesús Ibáñez*. Madrid: CIS.
- Oliver, Daniel G.; Serovich, Julianne M. y Mason, Tina L. (2005). «Constraints and Opportunities with Interview Transcription: Towards Reflection in Qualitative Research». *Social Forces*, 84(2): 1273-1289.
- Oltra, Benjamín (1976). *Pensar en Madrid. Análisis sociológico de los intelectuales políticos en la España franquista*. Barcelona: Editorial Euros.
- Poland, Blake (1995). «Transcript Quality as an Aspect of Rigor in Qualitative Research». *Qualitative Inquiry*, 1: 290-310.
- Poland, Blake (2002). «Transcription Quality». En: Gubrium, J. F. y Holstein, J. F. (eds.). *Handbook of Interview Research*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Sánchez-Carretero, Cristina et al. (2011). «On Blurred Borders and Interdisciplinary Research Teams: The Case of the "Archive of Mourning"». *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research*, 12 (3), art. 12, (revista en línea). <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0114-fqs1103124>, último acceso 8 de noviembre de 2013.
- Schubotz, Dirk; Melaugh, Martin y McLoughlin, Peter (2011). «Archiving Qualitative Data in the Context of a Society Coming out of Conflict: Some Lessons from Northern Ireland». *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research*, 12 (3), art. 13, (revista en línea). <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0114-fqs1103133>, último acceso 8 de noviembre de 2013.
- Silverman, David (2005). *Doing Qualitative Research*. London: Sage.
- Skukauskaite, Audra (2012). «Transparency in Transcribing: Making Visible Theoretical Bases Impacting Knowledge Construction from Open-Ended Interview Records». *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research*, 13 (1), art. 14, (revista en línea). <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0114-fqs1201146>, último acceso 8 de noviembre de 2013.
- Smioski, Andrea (2011). «Archiving Qualitative Data: Infrastructure, Acquisition, Documentation, Distribution. Experiences from WISDOM, the Austrian Data Archive». *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research*, 12 (3), art. 18, (revista en línea). <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0114-fqs1103181>, último acceso 8 de noviembre de 2013.
- Strauss, Anselm y Corbin, Julie (1990). *Basics of Qualitative Research: Grounded Theory Procedures and Techniques*. London: Sage.
- Tamboukou, Maria (2011). «Archive Pleasures or Whose Time Is It?». *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research*, 12 (3), art. 1, (revista en línea). <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0114-fqs110317>, último acceso 8 de noviembre de 2013.
- Thompson, Paul y Corti, Louise (eds.) (2004). «Celebrating Classic Sociology: Pioneers of Contemporary British Qualitative Research». *International Journal of Social Research Methodology*, 7(1): 5-10.
- Valles, Miguel S. (1997). *Técnicas cualitativas de investigación social: Reflexión metodológica y práctica profesional*. Madrid: Síntesis.
- Valles, Miguel S. (2000). «Historia oral de la I Encuesta Nacional de Juventud. La peripecia humana y política». En: De Miguel, A. *Dos generaciones de jóvenes 1958-1998*. Madrid: Instituto de la Juventud.
- Valles, Miguel S. (2005). «El reto de la calidad en la investigación social cualitativa: de la retórica a los planteamientos de fondo y las propuestas técnicas». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 110: 91-114.
- Valles, Miguel S. (2007). «Metodología biográfica y experiencia migratoria: el método de los testimonios anónimos y de autor en el legado de Juan F. Marsal». Ponencia presentada en el IX Congreso

- so Español de Sociología. (Grupo de Trabajo 1: Metodología. Sesión 1: Metodología etno-histórico-biográfica). Barcelona, 13-15 septiembre.
- Valles, Miguel S. (2009a). «Metodología biográfica y experiencia migratoria: actualidad del enfoque de los testimonios anónimos y de autor en el legado de Juan F. Marsal». *Papers*, 91 (1): 103-125.
- Valles, Miguel S. (2009b). «Hacerse investigador social: testimonios del oficio y artesanía intelectual del sociólogo». *Política y Sociedad*, 46 (3): 13-36.
- Valles, Miguel S. (2011). *Archival and Biographical Research Sensitivity: A European Perspective from Spain* (en línea). <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0114-fqs110327>, último acceso 8 de noviembre de 2013.
- Valles, Miguel S. (2014). Entrevistas Cualitativas. Madrid: CIS (Colección «Cuadernos Metodológicos», n° 32, 2ª ed. revisada y ampliada).
- Valles, Miguel S.; Corti, Louise; Tamboukou, Maria y Baer, Alejandro (2011). «Qualitative Archives and Biographical Research Methods. An Introduction to the FQS Special Issue». *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research*, 12 (3), art. 8, (revista en línea). <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0114-fqs110381>, último acceso 8 de noviembre de 2013.
- Van den Berg, Harry (2005). «Reanalyzing Qualitative Interviews from Different Angles: The Risk of De-contextualization and other Problems of Sharing Qualitative Data». *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research*, 6 (1), art. 30, (revista en línea). <http://www.qualitative-research.net/index.php/fqs/article/viewArticle/499/1074>, último acceso 8 de noviembre de 2013.
- Van den Eynden, Veerle; Corti, Louise; Woollard, Matthew; Bishop, Libby y Horton, Laurence (2011). *Managing and Sharing Data* (en línea). <http://www.data-archive.ac.uk/media/2894/managingsharing.pdf>, último acceso 9 de noviembre de 2013.
- Verd, Joan Miquel y López, Martí (2011). «The Rewards of a Qualitative Approach to Life-Course Research. The Example of the Effects of Social Protection Policies on Career Paths». *Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research*, 12 (3), art. 15, (revista en línea). <http://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0114-fqs1103152>, último acceso 9 de noviembre de 2013.
- Wainerman, Catalina y Sautu, Ruth (comp.) (1997). *La trastienda de la investigación social*. Buenos Aires: Editorial de Belgrano.
- Weiss, Robert S. (1994). *Learning from Strangers. The Art and Method of Qualitative Interview Studies*. New York: The Free Press.

RECEPCIÓN: 11/11/2013

REVISIÓN: 20/01/2014

APROBACIÓN: 27/01/2014

Mi trabajo es mi vida. La incrustación de los mundos de la vida y del trabajo en empresas españolas

My Job is my Life. Overlap between Life and Work in Spanish Companies

Hugo Valenzuela, Luis Reygadas y Francisco Cruces

Palabras clave

- Actitud en el trabajo
- Cambio organizativo
- Etnografía
- Satisfacción en el trabajo
- Tiempo de trabajo
- Vida cotidiana

Key words

- Job Attitude
- Organizational Change
- Ethnography
- Job Satisfaction
- Working Time
- Daily Life

Resumen

En base a 20 etnografías realizadas en empresas españolas, este texto analiza formas emergentes de imbricación entre los mundos del trabajo y la vida. Si a partir de la Revolución Industrial se da una tendencia a la autonomía del proceso de trabajo con respecto a los entornos vitales de los trabajadores, actualmente se observa una tendencia inversa en ciertas empresas. Esta rearticulación se produce en varios sentidos: a) en el desvanecimiento de la frontera que separa el trabajo de la vida cotidiana; b) en la reinserción de dimensiones afectivas en los procesos laborales; c) en el fomento de la reciprocidad y la sociabilidad en el ámbito económico; y d) en la producción de experiencias significativas en el trabajo. ¿Nos hallamos ante una reconciliación emancipadora de la vida y el trabajo? O, por el contrario, ¿se trata de una colonización del mundo de la vida por el mundo productivo? Proponemos explorar una tercera vía de análisis, la de la modernidad reflexiva.

Abstract

This paper analyses emerging forms in which life and work are interwoven, based on 20 ethnographic studies conducted in enterprises in Spain. Whereas after the Industrial Revolution work processes tended to be autonomous from the living environments of production agents, in recent decades a trend in the opposite direction has been observed in some companies. This re-articulation takes place at several levels: a) through the blurring of the boundaries that separate work and everyday life, b) through the reintegration of affective dimensions into work processes, c) in promoting reciprocity and sociability in the economic sphere and d) in the production of meaningful experiences at work. Are we witnessing an emancipating balance between life and work? Or, on the contrary, is private life being colonized by the sphere of production? In this paper we seek to explore a third form of analysis, that of reflexive modernity.

Cómo citar

Valenzuela, Hugo; Reygadas, Luis y Cruces, Francisco (2015). «*Mi trabajo es mi vida.* La incrustación de los mundos de la vida y del trabajo en empresas españolas». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 150: 191-210. (<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.150.191>)

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

Hugo Valenzuela: Universidad Autónoma de Barcelona | hugo.valenzuela@uab.es

Luis Reygadas: Universidad Autónoma Metropolitana (México) | lrrg@xanum.uam.mx

Francisco Cruces: Universidad Nacional de Educación a Distancia | fcruces@fsf.uned.es

RECOMPONRIENDO LAS RELACIONES ENTRE VIDA Y TRABAJO¹

La preocupación por la fractura entre las esferas de la vida y el trabajo es tan antigua como la Revolución Industrial misma. En 1815 Robert Owen postuló que el genuino interés por los trabajadores (a los que denomina *máquinas vitales*) redundaba en un incremento del beneficio empresarial (Donnachie, 2000). Similar preocupación se halla en Marx, cuando aborda el carácter alienante del trabajo industrial; o en Durkheim, cuando advierte la erosión de los lazos sociales causada por la moderna división del trabajo.

A principios del siglo XX la distancia entre el trabajo y la vida familiar se agudiza visiblemente. El taylorismo incrementó notablemente la productividad, llevando al extremo la descomposición de tareas (Coriat, 1991). El rígido sistema de *tiempos y movimientos* se tradujo en un trabajo rutinario y carente de sentido para el obrero. El fordismo, posteriormente, exacerbó la tendencia deshumanizadora del trabajo, dado que el operario, condenado a realizar repetitivamente movimientos simples, vio aniquilada toda vía de creatividad y potenciación de sus capacidades. El brazo y la mente se disociaron radicalmente y, con esta escisión, también se distanciaron el trabajo y la vida cotidiana. Esta tendencia no varió siquiera con el auge económico de posguerra, cuando las duras condiciones del trabajador trataron de paliarse con aumentos de salario y otros incentivos laborales. En este contexto, las organi-

zaciones preocupadas por mejorar el clima laboral eran la excepción.

A finales del siglo XX se produjo un giro significativo hacia una conciliación de ambas esferas, animada por varios factores interconectados. Primero, debido a la crisis del paradigma fordista, que empieza a mostrarse excesivamente rígido en el contexto de un mercado mundial cada vez más competitivo y centrado en la calidad y la diversificación (Boyer, 1991). Segundo, debido a la creciente incorporación de la mujer al empleo y los consiguientes desafíos a la conciliación entre la esfera doméstica y laboral (Pleck, Staines y Lang, 1980; Hochschild, 1997, 2012). Tercero, porque en la naciente *economía del conocimiento* (Machlup, 1962; Drucker, 1968) empieza a evidenciarse que los procesos de creación e innovación, como recursos estratégicos, requieren de una reconfiguración de los modelos productivos y de ambientes de trabajo flexibles, comunicativos y experimentales en los que los trabajadores *se sientan como en casa* para poder expresar su subjetividad (Lloveras *et al.*, 2009). Para crear valor, las cadenas de colaboración entre consumidores, usuarios y trabajadores, los sistemas expertos que fusionan lo humano y lo tecnológico (Cruces *et al.*, 2002; Latour, 2008), y la información sobre los mundos cotidianos de las nuevas generaciones de consumidores constituyen campos estratégicos.

A partir de 1960, la centralidad del conocimiento en el proceso productivo marca una profunda transición desde una sociedad basada en ocupaciones predeterminadas a otra basada en la elección ocupacional (Drucker, 1968)². A principios de este siglo, y contrariamente al proceso industrial, el *cerebro* y las relaciones sociales adquieren un papel más relevante que la máquina (Bell, 1973: 20; Overell, 2008: 28; Castells, 1996:

¹ Para una etnografía colectiva de las 20 empresas véase Reygadas, Luís; Francisco Cruces, Hugo Valenzuela *et al.* (2012). Estamos en deuda con los colegas que colaboraron en esa obra (Humberto Matas, Nancy A. Konvalinka, Irene Estrada, Diego Herranz, Sandra Fernández, Montserrat Cañedo y Carlos Montes), así como con las 20 organizaciones que nos abrieron sus puertas para realizar el estudio. La investigación formó parte del programa *Sectores de la Nueva Economía 20+20* de la Escuela de Organización Industrial (EOI), así como de los proyectos CS02009-10780 y CS02012-33949 del Plan Nacional de I+D+i del MINECO.

² Como lo expresa Clifton, si en la era industrial «la gente busca trabajo», en la sociedad post-industrial «los trabajos buscan a la gente» (2008: 63).

476). Por una parte, la ubicuidad tecnológica incrementa la necesidad de trabajadores cualificados capaces de aplicar su saber reflexivo, creativo y tácito al proceso de creación de valor. Por otra, la conexión entre tecnologías de la información, trabajo cooperativo y capital social pone de manifiesto una revalorización de la dimensión humana en los procesos productivos (Lin, 2002; Benkler, 2006; Botsman y Rogers, 2010; Girard, 2009; Leadbeater, 2008; Tapscott y Williams, 2009).

Este conjunto de transformaciones promueve que, para ciertos sectores de actividad, el trabajo se convierta en una parte consustancial del proyecto personal (Overell, 2008: 31). Este *trabajo significativo* es producto de la extensión de la formación académica y profesional (Martin, 2000), así como de la búsqueda de motivaciones post o extramaterialistas más allá de la maximización de los ingresos. Estas motivaciones (autorrealización, reconocimiento y expresión de la subjetividad), junto a la creciente relevancia de disposiciones y habilidades empáticas, emocionales y sociales (Pine y Gilmore, 1999; Scace, 2002: 86-87), confieren al trabajo una novedosa centralidad en la construcción de la identidad del individuo moderno, que a su vez influye de modo profundo en el balance entre los mundos del trabajo y la vida.

¿ENRIQUECIMIENTO VITAL DEL TRABAJO O COLONIZACIÓN DEL MUNDO DE LA VIDA?

A pesar de un relativo consenso sobre la difuminación de esas fronteras, existen discrepancias sobre su alcance y consecuencias. Hallamos a este respecto tres amplias interpretaciones: a) la del enriquecimiento vital del trabajo; b) la de la colonización del mundo de la vida por el mundo del trabajo y c) la de las contradicciones inherentes a las subjetividades laborales en la modernización reflexiva. Pasemos a analizarlas con más detalle.

Muchos agentes relacionados con la economía del conocimiento celebran la erosión de las viejas barreras entre vida y trabajo y mantienen un discurso normativo sobre las virtudes de un tipo de trabajo que posibilita mayor significado, interés, libertad e igualdad (Scace, 2002). Richard Florida (2010) y su *clase creativa* sería un claro exponente de la tesis del enriquecimiento vital del trabajo. Para Florida la difuminación de la frontera entre vida y trabajo posibilita que los trabajadores desplieguen su ingenio en una actividad significativa y, por lo tanto, se hace prescindible el modelo de gestión tradicional, vertical y jerárquico, a favor de la autodisciplina y la presión de los pares. Ejemplos clásicos de estas nuevas realidades laborales son empresas punteras como Google o Apple (Girard, 2009; Hamel, 2007).

Con frecuencia este enriquecimiento vital del trabajo se atribuye a las nuevas tecnologías. Se afirma que los ordenadores e Internet, a diferencia de la antigua línea de ensamblaje, favorecen el trabajo colaborativo y la circulación de información (Benkler, 2003, 2011). Esta nueva cultura laboral, lúdica y desenfadada, se asocia con la contracultura y la ética *hacker* (Brooks, 2000; Turner, 2006; Himmanen, 2002) y, aunque no excluye el trabajo duro, se aleja de la ética protestante por la cual el trabajo se consideraba una obligación carente de placer. Al contrario, un trabajo apasionante y divertido se traduce en largas jornadas que trascienden el horario y el espacio de oficina, extendiéndose sobre el tiempo libre, las vacaciones y los fines de semana. Sería ese «tipo de trabajo que me mantiene pegado al ordenador hasta altas horas de la madrugada, sin que apenas me dé cuenta que ha pasado la hora de irse a dormir» (Florida, 2010: 146).

Una segunda perspectiva señala, por el contrario, que lo que presenciamos es un proceso de colonización de la vida cotidiana por parte del trabajo. El trabajo cognitivo seguiría siendo, fundamentalmente, una actividad subordinada a la lógica extractiva del

capitalismo: estresante, sometida a vigilancia y alienante, a pesar de que sean los mismos trabajadores, o sus pares, quienes garanticen la intensidad de la actividad productiva (Ross, 2003). Bajo esta perspectiva, los frutos del ingenio (la información, la creatividad y las ideas producidas dentro y fuera de la jornada laboral), como el tiempo libre o las emociones de los trabajadores, son reapropiados por empresas que facturan enormes beneficios (Fumagalli, 2010). La empresa acaba definiendo la vida del trabajador y desdibujando la diferencia entre la creatividad laboral y personal (Ross, 2003). En este contexto, solo una minoría tiene margen para decidir el ritmo y la forma de su trabajo, puesto que la mayoría está sometida a presiones, plazos de entrega exigentes e inestabilidad (Ross, 2003: 79). El empleado, para paliar esta incertidumbre, opta por incrementar su visibilidad extendiendo su jornada (Scace, 2002: 110) y por someterse a estresantes procesos de aprendizaje constante (Benner, 2002: 203).

En un análisis sobre los mandos intermedios de empresas norteamericanas, Jill Fraser (2002) muestra cómo los trabajadores de «cuello blanco» han visto reducido su tiempo libre, en buena parte debido a las computadoras personales, los teléfonos móviles o los *beepers*; cómo se ha exacerbado el estrés a través de una vigilancia al estilo *Big Brother* ejercida mediante el monitoreo de sus llamadas telefónicas, su correo electrónico o sus computadoras; y cómo ha mermado la privacidad al establecer oficinas con cubículos abiertos. Por esas razones, Fraser (2002) no vacila en calificar a estas corporaciones de *white collar sweatshops*. Los *call centers* y los programadores del software abonan esta tesis. Muchos de sus empleados realizan tareas no manuales, pero tan rutinarias y repetitivas que no ofrecen reto intelectual alguno (Bain y Taylor, 2000; Castillo, 2007; Cousin, 2002; Moss, Salzman y Tilly, 2008; Micheli, 2007). Las consecuencias de externalizar ese trabajo menos creativo han contribuido

a la aparición de una forma de *fordismo cognitivo periférico* (MacCall, 2001: xi) y a la emergencia de una nueva *infraclase* (Hodgson, 1999) notablemente feminizada y *etnificada* (Robinson, 2003; Morini, 2007). En este contexto, hallamos por ejemplo a adolescentes chinos pegados a sus pantallas testeando videojuegos en turnos rotativos de 12 horas durante 7 días a la semana (que a su vez subcontratan informalmente a otros menores para que superen los primeros niveles de dificultad) (Barboza, 2005, en Toscano, 2007: 10); o a jóvenes secretarías en Barbados que realizan a destajo tareas ofimáticas bajo un incesante monitoreo del número de pulsaciones mecanográficas por las cuales se estipula su salario (Salzinger, 2003).

Incluso en el trabajo más creativo, se aduce, se ha internalizado la vigilancia que antaño ejercían patrones y supervisores. Se trata de un control normativo, intrínseco o «blando», pero control al fin y al cabo (Kunda, 1992; Florida, 2010). Las empresas proyectan una seductora ética de la persona, una versión de las *tecnologías del yo* mediante un *management* personal y políticas del cuerpo que reflejan la internalización de la lógica capitalista (Rose, 1999; Donzelot, 1991, en Rowan, 2010: 69). Este fenómeno es propio del paso de sociedades disciplinarias a sociedades de control, en las que adquieren mayor relevancia los dispositivos de vigilancia abiertos, continuos, en las que el panóptico es interiorizado por los sujetos (Deleuze, 2005). Mediante la autogestión, el empleado deviene su propio patrón, quizás el más exigente, que se autoimpone control laboral tanto en su casa como en su tiempo libre, descuidando su vida personal y familiar (McGuigan, 2009) y dando lugar a problemas de salud, abuso de sustancias nocivas, colapso mental o suicidio (Kunda, 1992). Mediante estos procesos presenciamos, en palabras de Lukács, la colonización empresarial del último bastión de la personalidad: los sentimientos e ideas del trabajador (en Sievers, 1994: 4), dando lugar a empleados

TABLA 1. *Empresas analizadas y rasgos fundamentales*

Organización	Actividad	Lugar	Tamaño	Clave
Designit Madrid	Consultoría, diseño e innovación	Madrid	Mediana	Sofisticado sistema de aprendizaje interno.
<i>CuldeSac</i>	Diseño	Valencia	Mediana	Polinización cruzada del conocimiento, creación comunitaria.
<i>The Hub Madrid</i>	Innovación social	Madrid	Mediana	Recreación de «ambientes» en torno a ideas de bienestar.
<i>Vizzuality</i>	Consultoría informática	Madrid	Mediana	Producen la esfera visual como conocimiento comunicable a otros.
<i>Agencia de Arquitectura ELII</i>	Arquitectura	Madrid	Micro	Reformulación (postdemiúrgica) del rol del arquitecto.
<i>Investic</i>	Desarrollo de software libre	Pamplona	Pequeña	Relación simbiótica con redes abiertas, conjuga trabajo y amistad.
<i>CC60</i>	Arquitectura	Madrid	Pequeña	Flexibilidad y adaptación al desarrollo personal.
<i>peSeta</i>	Diseño	Madrid	Pequeña	Satisfacción artesana y significación de lo producido.
<i>Funky Projects</i>	Consultoría e innovación	Bilbao	Pequeña	Agitación para la innovación centrada en las personas.
<i>Conexiones improbables</i>	Vinculan empresas, artes y humanidades	Bilbao	Micro	Imaginación narrativa: relatos que convocan a actores dispares bajo condiciones inciertas.
<i>e-cultura</i>	Intervención cultural para el desarrollo local	Mérida	Mediana	Holismo, círculos virtuosos de satisfacción-productividad.
<i>Monvinic</i>	Restauración y vinotecas	Barcelona	Mediana	Pasión y experiencia como nexo entre proveedores y clientes.
<i>Aceite Las Valdesas</i>	Producción de aceite de oliva	Córdoba	Mediana	Trazabilidad y empoderamiento de productores y consumidores.
<i>Milhulloa</i>	Deshidratación de productos agrícolas.	Lugo	Pequeña	Control ecológico, experimental y artesanal del proceso agrícola.
<i>Terra Madre</i>	Distribución de alimentos ecológicos	Madrid	Pequeña	Trabajo reflexivo y creación de nuevos tipos de relación entre productores y consumidores.
<i>Espinoso Rural</i>	Turismo alternativo	León	Pequeña	Proyecto identitario y sostenibilidad local.
<i>Comunitae</i>	Financiamiento	Madrid	Pequeña	Desintermediación: liberalizar decisiones de préstamo.
<i>Verkami</i>	Crowdfunding	Barcelona	Pequeña	Micromecenazgo y reciprocidad artística.
<i>Aula Coeducativa</i>	Educación lúdica	Cáceres	Micro	Ludoteca y redes comunitarias.
<i>Instituto Madrileño de Fertilidad</i>	Centro de reproducción asistida	Madrid	Mediana	Humanización en el tratamiento médico.

«emocional y físicamente lisiados porque dan demasiado en sus puestos de trabajo» (Fraser, 2002: 158).

Una tercera perspectiva considera que los cambios contemporáneos en las fronteras del trabajo y la vida expresan las contradicciones propias de la modernización reflexiva (Bauman, 2005; Giddens, Beck y Lash, 1994; Beck, Bonss y Lau, 2003). En esa medida, no serían *per se* positivos ni negativos; responden de manera ambivalente a un proceso de modernización que conduce al cuestionamiento crítico de algunos de sus fundamentos e instituciones originales (como la familia tradicional, las organizaciones burocráticas o los sindicatos). Por un lado, los sujetos son invitados a elegir y prefigurar su destino al margen de los constreñimientos heredados de clase, género o etnicidad (Beck, 1992: 135; Charles y Harris, 2007: 278). Un buen ejemplo sería el de la «familia negociada» en la que los roles y las tareas domésticas se revisan cotidianamente (Beck y Beck-Gernsheim, 2002: xxii). Sin embargo, al mismo tiempo, esta creciente autonomía del individuo conlleva una mayor vulnerabilidad y dependencia institucional.

Hasta recientemente los mundos del trabajo y de la vida quedaban definidos por su contrario: el mundo de la vida solía ser todo aquello que quedaba fuera de los espacios y tiempos propios del trabajo. Hoy en día la misma dualidad trabajo/vida se ve sacudida por los procesos de individuación y universalización tardo-modernos. Por una parte, las nuevas tecnologías y el trabajo flexible posibilitan extender las fronteras del tiempo y el espacio en el trabajo asalariado, permitiendo potencialmente a más gente —en especial a aquellos con responsabilidades de cuidado— liderar una reducción de la desigualdad de género (Reynolds, 2005: 1313). De acuerdo con Reeves (2000), a menudo son los trabajadores los que *eligen* ejercer una labor interesante en lugar de ver «programas basura» en televisión, realizar tareas domésticas o cuidar de los niños (en Pe-

rrons, 2003: 70). Aquellos empleados comprometidos que desarrollan su trabajo en contextos amables, a pesar de extender su jornada, no solo tienden a percibir positivamente las políticas de conciliación de la esfera laboral y doméstica de sus empresas (Berg *et al.*, 2003; Perrons, 2003: 81-82), sino que presentan mejor salud física y psicológica que otros trabajadores (Mirowsky y Ross, 2007). Sin embargo, al mismo tiempo surgen procesos preocupantes, como el estrés, jornadas excesivas o la expropiación de valores cognitivos y emocionales. Según Castells, «nunca antes fue el trabajo tan central en el proceso de creación de valor. Pero nunca fueron los trabajadores, a pesar de sus destrezas, más vulnerables a la organización al convertirse en individuos insertos en redes flexibles cuyo paradero es incierto incluso para la red misma» (1996: 278-279). El mundo del trabajo se expone a mayores riesgos, estrés (Beck y Beck-Gernsheim, 2002; McGuigan, 1999, 2009), velocidad y cambio (Thrift, 2000). Según Sennett, el mantra del capitalismo tardío —*nada a largo plazo*— acaba corroyendo la confianza, la lealtad y el compromiso propio de la empresa tradicional. Llevado al plano doméstico, se cuestiona, ¿cómo es posible proteger las relaciones familiares para que no sucumban a los comportamientos a corto plazo, al pensamiento inmediato y a la ausencia de lealtad y compromiso propios del moderno puesto de trabajo? (Sennett, 1988: 25).

En definitiva, la creciente permeabilidad entre las esferas del trabajo y de la vida, en comparación con la era industrial (Walkerdine, 2006; Castillo, 2007), genera nuevas ambivalencias. Nippert-Eng (1996a, 1996b), retomando la aproximación simbólica de Mary Douglas y su dualidad pureza/contaminación, muestra cómo las categorías aparentemente estables de «hogar» y «trabajo» responden a construcciones artificiales surgidas de decisiones cotidianas. Mientras que en el trabajo industrial una esfera definía a su contraria (empresa/hogar, trabajo/ocio, etc.) y

los artefactos propios de cada esfera estaban claramente establecidos —desde el uniforme, las tecnologías empleadas, el espacio de trabajo o los horarios—, en el trabajo significativo se intercambian y se con(funden) continuamente. Ahora bien, mientras menos exclusivas son las categorías, menos «desorden» (contaminación, conflicto) genera la mezcla de artefactos propios del hogar o del trabajo (1996: 580).

¿Qué contradicciones y retos, y para quién, generan estas rearticulaciones? ¿Cómo se resuelven? Nuestro objetivo es explorar esas cuestiones a la luz de datos etnográficos de veinte empresas y retomando los planteamientos teóricos propios de los sociólogos de la modernidad reflexiva. Consideramos que esta tercera vía resulta más prudente, pero también más fructífera, que el optimismo del «enriquecimiento del trabajo» o el pesimismo de la «colonización de la vida».

METODOLOGÍA. EXPERIENCIAS RECIENTES EN EMPRESAS ESPAÑOLAS

Durante los años 2011 y 2012 un equipo de diez antropólogos/as desarrolló un proyecto con el objetivo de analizar etnográficamente estos procesos (Reygadas *et al.*, 2012). La muestra incluyó una selección de 20 PYMES españolas en base a uno o varios de los siguientes criterios:

1. Reclutamiento de profesionales que incorporen los mundos vitales al proceso de generación de valor (artistas, diseñadores, antropólogos, filósofos, etc.).
2. Desarrollo de procesos de mejora en las relaciones laborales internas (horizontalidad, métodos participativos, trabajo en equipo, etc.).
3. Potenciación del capital social (redes entre trabajadores, usuarios, clientes, etc.) para generar entornos colaborativos.

4. Sensibilidad por los mundos vitales de los trabajadores en la adecuación o el diseño del producto, los espacios, la tecnología o los procesos de trabajo.
5. Fomento de la autonomía, la responsabilidad y la libertad en el ejercicio laboral.

La Tabla 1 resume las características principales de las empresas estudiadas, incluyendo una descripción sucinta de alguno de sus rasgos e idiosincrasias claves.

Las empresas se inscriben en el sector de la economía del conocimiento, diseño, cultura, formas alternativas de consumo o financiación, y cuidados o servicios personales. En la selección existe un sesgo hacia empresas pequeñas, del sector de los servicios avanzados (consultoría, innovación y tecnología) y hacia empresas de reciente creación en las que se percibe la influencia de modelos de vanguardia como IDEO, Apple o Google. A pesar de que no hay un consenso general sobre su definición exacta, podríamos afirmar que estas empresas se amparan bajo el paraguas de la Nueva Economía (Perrons *et al.*, 2005).

Tras seleccionar la muestra se realizó un primer contacto con las empresas a fin de explicitar la naturaleza de la investigación y sus objetivos. Esto permitió sustituir algunas empresas que no se ajustaban a los criterios de la muestra y minimizar las limitaciones en el acceso a los trabajadores y a sus espacios de trabajo. El muestreo de los individuos entrevistados priorizó la diversidad en términos de sexo, edad, antigüedad, rango y experiencia. En la mayoría de las empresas pequeñas fue posible observar y entrevistar a todos los sujetos que trabajaban en las empresas.

Teniendo en cuenta que se trata de una investigación prospectiva, los datos proceden de la observación participante efectuada en las empresas (por uno o dos etnógrafos/as al menos durante tres jornadas laborales); de datos secundarios (informes de RRHH,

estadística, plan de empresa, balances...); y de un total de 67 entrevistas en profundidad con fundadores, empleados, responsables de RRHH y técnicos. Los etnógrafos acompañaron a los trabajadores en sus tareas laborales cotidianas dando prioridad a la diversidad de perspectivas (empleados de distinto rango, técnicos, becarios, fundadores de las empresas, etc.). En el lugar de trabajo se tuvo acceso a reuniones formales (de grupo, con clientes...), seminarios, entrevistas de trabajo; se observaron (de modo no intrusivo) tareas laborales cotidianas y extraordinarias (procesos de creación, eventos, visita de clientes), se mantuvieron conversaciones informales con usuarios, trabajadores (de distinto rango) y fundadores. La investigación no pudo analizar el ámbito doméstico de los sujetos —este es el sesgo que suele ser habitual en los análisis del balance entre el trabajo y el hogar (Perrons, 2003; Hoshchild, 2012)—. Sin embargo, los etnógrafos/as realizaron también observación participante en espacios informales (bares, reuniones, restaurantes, etc.) y la dimensión doméstica se exploró en las entrevistas. Los investigadores han mantenido posteriormente el contacto con miembros de algunas de esas empresas y se han abordado durante 2012 y 2013 cuestiones más específicas relacionadas con los mundos del trabajo y la vida.

DIFUMINACIÓN DE FRONTERAS ESPACIALES, TEMPORALES Y EMOCIONALES

Actualmente son muchas las personas que experimentan una creciente disolución de las fronteras entre el tiempo laboral y el no laboral, entre la casa y el trabajo, entre los hobbies y las obligaciones, entre la identidad profesional y otros roles. Se da una reimpregnación entre tales ámbitos que comienza por la organización misma de los espacios, muy alejados de las fábricas y oficinas de la era industrial. Ahora son diáfanos, amables y lúdicos. Favorecen la comunicación e invitan a

quedarse. A menudo da la sensación de que ahí «no se trabaja mucho», pero se está fomentando una interacción cara a cara constante para resolver problemas y generar nuevas ideas (Scace, 2002: 88). Una trabajadora de Designit señalaba, precisamente: «Recién llegada, decía: “Pero aquí no se trabaja, todo el mundo está divirtiéndose, con el chat ahí puesto, perdiendo el tiempo...”». The Hub Madrid, por ejemplo, opera en un *loft* en el que hallamos un tubo similar al de las estaciones de bomberos y taquillas creadas con cajas de fruta que recuerdan una guardería. La cocina ocupa el centro espacial y simbólico. Se diseñó así para estimular la convivencia, para compartir y para hacer que la gente se sintiese como en casa. Semanalmente elaboran una *sexy salad*, mezclando los ingredientes que lleva cada comensal. Se establece así una articulación novedosa entre la economía postindustrial, basada en la flexibilidad espacial, y la atención al espacio físico concreto, al ambiente propio de las nuevas formas de organizarse.

En *CuldeSac* todos trabajan en una gran sala diáfana en la que se encuentran, dispersos, todo tipo de estímulos creativos: una guitarra, pizarras rojas, bocetos de prototipos dibujados a carbón, etc. La pequeña cocina, como en otras empresas analizadas (Funky Projects), también desempeña aquí un papel central. Desayunan y almuerzan juntos. Existe un esfuerzo expreso por conservar esta práctica, para lo cual van rotando los responsables de hacer la compra, cocinar y poner la mesa. Esta costumbre es fundamental para integrar tanto al equipo de trabajo como a los clientes, invitados con frecuencia a comer en la empresa como una manera de iniciar una relación de negocios más relajada. Durante esas comidas, se anima a estos (a menudo gerentes o representantes de corporaciones) a que se deshagan el nudo de la corbata en un ambiente amigable y *familiar*. La comensalidad cobra aquí su sentido antropológico más profundo: *comensalium*, un ritual de comunión en torno al *hecho social total* de com-

partir la mesa, constituyendo la sustancia misma de las relaciones de parentesco (Mauss, 1966; véase también Carsten, 1997). No en vano el denominado *art of hosting* (o arte del buen anfitrión), basado en modelos de cuidado tradicionales, es una forma efectiva empleada por algunas empresas de contrarrestar el estrés derivado de procesos intensivos de innovación.

En la Agencia de Arquitectura ELII el despacho es, de facto, un espacio para-doméstico que se conecta mediante pasillos al hogar de uno de los socios. En CuldeSacTM, anexo al hangar que hace las veces de oficina, se halla un piso amueblado para albergar a visitantes que deseen realizar una estancia en la empresa.

La noción de tiempo y espacio resulta flexible y maleable y a los ambientes diáfanos e intercomunicados se añade la recurrencia del “trabajo móvil” posibilitado por las tecnologías de la información, las comunicaciones y los viajes. Puesto que se trabaja por proyectos y objetivos, con flexibilidad horaria, no es infrecuente ausentarse o trabajar desde casa. Sin embargo, no es común que se abuse de tales libertades. Al contrario, los empleados tienden a trabajar en exceso porque lo importante, más allá de cumplir con un horario, es «hacer las cosas bien». El uso del tiempo es más intensivo que extensivo, debido a un esfuerzo laboral discontinuo y fragmentario que fomenta la multitarea y conlleva picos de estrés considerables cuando los plazos son ajustados. En Vizzuality, una empresa dedicada al desarrollo de interfaces visuales para bases de datos, «procuramos no tener fechas de entrega (y) no tenemos horarios fijos de trabajo. Si a mí no me apetece tener un horario, ¿por qué lo van a tener ellos? Y ¿por qué tenerlo, si puede funcionar sin horario?». Eso no quiere decir que sean lentos: suelen trabajar hasta dar con una solución. Esta manera de (des)organizar el tiempo genera períodos de inactividad en los que se conectan a Internet para realizar algo que provea

ingresos —en la India o algún otro lugar remoto— mientras surge otro proyecto digno de absorber su tiempo. La misma idea de desorganización opera en relación con el espacio y los procesos, constituyendo una forma de filosofía anti-paradigmática (en sentido kuhniano) que resulta efectiva para los propósitos creativos.

La lógica rupturista e iconoclasta impregna desde el vestuario (casual, desenfadado) a las marcas (Funky Projects, Conexiones Improbables, CuldeSac), el diseño de las tarjetas de presentación, los estilos de liderazgo o el lenguaje cotidiano («guay», «molar» o «tío» eran expresiones habituales). Si las viejas organizaciones españolas trataban de destilar solemnidad, homogeneidad y tradición, ahora encontramos un gusto por lo bohemio y lo iconoclasta. Estilos que antes eran percibidos como las antípodas del negocio, ahora se encuentran en el corazón de la cultura organizacional, entrelazando utopías digitales y contraculturales (Brooks, 2000; Turner, 2006; Frank, 1997). En Funky Projects se vanaglorian de utilizar la agitación como método de trabajo para promover nuevas ideas, anunciando su revolucionaria consultoría empresarial con el provocador leitmotiv de «we sell smoke» (*vendemos humo*). Investic está fuertemente comprometida con los elementos *frikis*, comunitaristas y anticopyright de la ética hacker (Himmanen, 2002), promueve el código abierto y la economía solidaria. Aula Coeducativa emplea la idea del juego como parte de una utopía anticorporativa y anticapitalista. Vizzuality rehúsa aceptar proyectos que solo sirvan para aumentar las ganancias de grandes corporaciones. e-cultura suscribe la ideología contracultural y alternativa. Comunitae se desmarca de los intermediarios financieros convencionales y fomenta la conexión de personas que necesitan dinero con otras que puedan prestárselo. En Designit Madrid la divergencia supone una fase indispensable del proceso creativo y peSeta se define por estar «fuera de lo corriente y de la corriente».

Desde la literatura antropológica no es difícil ver en muchas de estas manifestaciones la marca de lo que Victor Turner llamara, en el contexto del ritual, liminalidad, antiestructura o *communitas*. Los tonos liminoides de estos gestos y prácticas remiten a formas humanas ancestrales de ritual y juego, pero sin renunciar al trabajo significativo y trascendental. La mayoría de los fundadores afirmó haber creado la empresa para realizar algo pasional y dotado de sentido. «Stories that matter» es el tipo de proyectos que asume Vizzuality. En Monvínic «hacemos lo que queremos [...] La clave en cualquier trabajo es hacer lo que a uno le gusta». Algunos lo formulan en los términos utópicos de una reconciliación entre el trabajo y las aspiraciones vitales.

Yo llego todas las mañanas, miro el arboreto donde hemos ido plantando variedades de aceituna que hemos traído de viajes de aquí y allá, y me siento como en el patio de mi casa. Imagino cómo crecerán estos árboles, igual que imagino cómo crecerán mis hijos (Las Valdesas).

PRODUCCIÓN DE EXPERIENCIAS SIGNIFICATIVAS E IMPORTANCIA DE LA DIMENSIÓN EMOCIONAL

El estilo y el ambiente de estas empresas invitan a que los trabajadores se involucren con su trabajo, al entenderlo como una actividad que brinda recompensas y posibilita la autorrealización. A pesar de que siempre existan tareas rutinarias, en algunos casos se ha logrado hacer del trabajo una actividad divertida y lúdica: «Aquí hay mucha risa» (CuldeSacTM); «[nos gusta] hacer las cosas con alegría» (Conexiones improbables); «si tú eres feliz, tus clientes son felices» (e-cultura). Según el fundador de Funky Projects, «si no innovamos, nos vamos a divertir menos, la aportación que haremos a la sociedad es menor, y el crecimiento y desarrollo intelectual será pobre». En CuldeSac, el criterio para seleccionar las innovaciones y los pro-

yectos se relaciona con su «magia» y su «capacidad para producir sonrisas». No por ello impera la irresponsabilidad. Por el contrario, en estos ambientes se alcanzan elevados niveles de productividad y responsabilidad. Contrariamente a las tesis de Daniel Bell, que preconizaba la erosión de la ética del trabajo debido al avance de la cultura hedonista (Bell, 2006), las empresas investigadas sugieren que impregnar el trabajo de connotaciones lúdicas incrementa la productividad y fortalece la ética de trabajo.

En el contexto del *trabajo significativo*, estas empresas sitúan en el centro de su filosofía el aprendizaje, tanto en el proceso de trabajo como en actividades diseñadas ex profeso para promoverlo. En Vizzuality los miembros dedican buena parte de su tiempo a la investigación. Las cinco arquitectas de CC60 se organizan para que todas puedan dedicar un determinado número de horas a investigar. «Esto es el máster más importante que puedes hacer», comentó una trabajadora de CuldeSac, donde semanalmente promueven cursos, *workshops* y charlas de invitados o empleados. Una práctica similar existe en Designit Madrid en torno a almuerzos o «refectorios». Tales actividades reflejan modelos de gestión abiertos en los que circulan conocimientos en todas direcciones, haciendo del trabajo una actividad más atractiva a través de procesos permanentes de enseñanza/aprendizaje que reportan retos y satisfacciones personales y profesionales.

La continuidad entre tiempos y espacios de vida y trabajo tiene implicaciones emocionales. No solo uno «se involucra mucho al nivel personal» (trabajadora, Funky Projects) sino que la actividad, generalmente intensa, se desarrolla en el seno de una comunidad con lazos afectivos donde la empresa es percibida como *una familia* —aunque no necesariamente al estilo del viejo paternalismo empresarial y jerárquico (Archila, 1992; García, 1996)—. En muchas empresas no existe una clara división entre colegas de trabajo y amigos: se van de cervezas (Funky Projects) o a

«tomar unos pintxos» (Investic). En CC60 las socias suelen salir con sus parejas a cenar; y en CuldeSacTM algunos trabajadores viajan juntos habitualmente. Esta integración de la dimensión emocional en las relaciones laborales genera una forma de «división emocional del trabajo». En The Hub, si alguien tiene un mal día, los demás lo suplen o ayudan; en Aula Coeducativa, Milhulloa y CC60 los aspectos personales son considerados a la hora de distribuir tareas. En CuldeSacTM «uno ayuda a otro que tenga una dificultad, porque aquí todos somos iguales, todos somos amigos». La incorporación de saberes humanísticos, destrezas comunicativas y emocionales (empatía, afabilidad, colectivismo, etc.) a la cadena de valor es, de hecho, un rasgo fundamental de estas empresas, lo cual reproduce el sentido cohesivo y cooperativo: «una empresa donde todos nos sentimos a gusto» (Investic), «la gente te llena mucho: aquí remamos todos» (CuldeSac), «buscamos personas con capacidad expresiva, empatía y escucha, percepción, comprensión y expresión propia» (Funky Projects). Según las fundadoras del estudio de arquitectura CC60, han desarrollado una gestión «doméstica», «familiar», que les permite entreverar a lo largo de los años el desarrollo personal con el de la organización: «Esta empresa nos la hemos hecho a nuestra medida [...] en función de la evolución personal y laboral. Es como un traje [...]». En la práctica, se lleva a cabo una distribución de cargas que tiene en cuenta los momentos del ciclo de vida en que se encuentra cada una de las socias. En las reuniones se acostumbra a «decirlo todo» — se habla tanto de temas de trabajo como personales.

FOMENTO DE LA RECIPROCIDAD Y LOS VÍNCULOS

Sin necesidad de abandonar el contrato mercantil que normativiza las relaciones entre clientes, proveedores y trabajadores, la mayoría de estas empresas se rodea de un entramado de vínculos fundamentales, como la

reciprocidad, la empatía o la cooperación, que sostienen un compromiso moral (o *confianza densa*, en términos de Simmel). La reciprocidad es la base del funcionamiento de Verkami (y el compromiso entre artista y mecenas), Comunitae (y sus sistema de crédito), Conexiones Improbables, Funky Projects, The Hub Madrid, Designit y CuldeSacTM (respecto a la circulación de ideas en los procesos de co-creación), Terra Madre y Monvínic (y su defensa de las redes locales y el precio justo) o Vizzuality e Investic (en el contexto de redes de software libre y código abierto). En estas empresas resulta llamativa la sospecha generalizada hacia el individualismo y, en contraposición, un ensalzamiento de valores como la humildad, la cooperación, la inteligencia emocional, el capital relacional y la confianza en el grupo: «buscamos empollones, no tiburones...» (Designit). O también: «Si queremos un estudio polifacético no tiene sentido presentarlo bajo una o dos caras. Incluso las fotos hablan de colectivo» (CuldeSacTM).

Este énfasis en la lógica de la reciprocidad se relaciona con una modernidad reflexiva que, en lugar de ser monológica, intenta entrar y salir del conocimiento experto para comunicarse con otros saberes: los de los trabajadores, los clientes, los proveedores, los consumidores y prosumidores (Cruces *et al.*, 2003). *Escuchar a los otros* es un principio fundamental. CC60 trata de comprender a quienes van a utilizar sus inmuebles; en Investic «todo se habla»; Designit Madrid busca ideas entre usuarios de dispositivos digitales; Terra Madre, Aceite Las Valdesas y Milhulloa recuperan conocimientos agrícolas locales; Monvínic indaga recetas tradicionales; CuldeSac o Funky Projects incluyen en su metodología las opiniones, pareceres y saberes de los clientes y otros agentes secundarios en el proceso creativo.

Las organizaciones estudiadas procuran promover relaciones horizontales. En Milhulloa, cooperativa agroecológica gallega formada por tres socias, todas realizan trabajo

manual, intelectual y de gestión. En Vizzuality, las relaciones entre los ocho programadores y diseñadores son igualitarias y, aunque algunos son empresarios y otros empleados, en la dinámica de trabajo los bordes se difuminan.

En el discurso el liderazgo pasa a ser una cuestión colectiva: un «pelotón de ciclismo» (e-cultura), una «banda de pájaros» (Designit) o de «remeros» (CuldeSac™). Se comparte la idea de que en el trabajo creativo la autoridad y las estructuras rígidas son más un estorbo que una ayuda. El momento creativo resulta más fructífero cuando todos pueden lanzar ideas sin sentirse cohibidos —o protegidos— por la posición que ocupan en la estructura. Un ejemplo paradigmático de esta *democracia creativa* es el proceso de diseño en CuldeSac:

Las reuniones son en plan juego de cartas, y vas viendo cómo van machacando las ideas. Al nivel creativo la jerarquía no importa, todos están al mismo nivel. [...] En CuldeSac no se decide; un proyecto tiene que oler y tienen que sonreír todos en la mesa para que vaya adelante [...] Simplemente «huele» [...] Vemos que al cliente le brillan los ojos.

La reciprocidad y el flujo del capital social requieren de activas redes sociales y de plataformas virtuales para gestionarlas. Las redes sociales, en sentido amplio, cobran aquí una centralidad excepcional puesto que las habilidades relacionales y los distintos agentes (creadores, técnicos, diseñadores, programadores *frikies*...) o *stakeholders* (desde los pequeños productores a los usuarios de móviles y gigantes de la industria, artistas o acreedores) son integrados en el proceso productivo, distributivo o creativo, mediante una suerte de *ciencia ciudadana* que une conocimientos expertos con saberes específicos. De este modo se fuerzan —aludiendo a una de las empresas— «conexiones improbables» para alumbrar productos, ideas o procesos difícilmente obtenibles a la usanza

convencional. Claros ejemplos los hallamos en Funky Projects («agitación para el cambio social») o en Monvínic, Terra Madre y Milhulloa, que generan productos alimenticios a la par que promueven alianzas con productores locales y conexiones entre productores, consumidores, comunidades y tecnólogos.

Por otra parte, el carácter generacional impuesto por la explosión de la cultura digital se traduce en una verdadera revolución en el uso y explotación de plataformas sociales virtuales. La relevancia de Internet, aquí, es su posibilidad de *desintermediación*: una participación más directa y plural que la de los intermediarios convencionales. Participar de la «riqueza de las redes» permite, en definitiva, crear huecos en las cadenas de valor posicionándolos cerca del consumidor final (Benkler, 2006). Para algunas de nuestras empresas, la promoción y gestión de redes constituye el núcleo de su modelo de negocio. Comunitae es un intermediario financiero que, valiéndose de la plataforma de Internet, conecta personas que requieren crédito con personas dispuestas a prestarlos. Verkami enlaza artistas con mecenas. Conexiones Improbables obtiene fondos públicos para financiar proyectos de articulación entre empresas y profesionales del arte y las humanidades. En los tres casos hallamos intermediarios de nuevo cuño que crean entornos propicios para la conexión y que derivan sus ingresos de cuotas de administración. En el resto de los casos, el uso de Internet y las redes sociales es consustancial a sus actividades: Investic coordina y usa redes de producción de software libre, Designit genera pequeñas redes cognoscitivas, Funky Projects recupera información de usuarios y expertos para desarrollar un trabajo de intervención disruptiva. Y The Hub Madrid, como su propio nombre indica, es un espacio de interconexión entre innovadores sociales y empresas.

La imbricación de la vida personal y laboral también se hace patente en el hecho de que muchos de estos nuevos emprendedores llevaron su pasión a la empresa, desa-

rollando —en sus propias palabras— «un proyecto de vida», «una meta personal», más que un negocio. En algunos casos esto fue posible, precisamente, por el apoyo financiero de sus parejas o familiares: «estuvimos viviendo cerca de dos años del sueldo de nuestras esposas» (fundadores de CuldeSacTM).

Pero el hecho de llevar la pasión al trabajo posee unas consecuencias más profundas y relevantes para las vidas de estas personas. En este contexto, «el ocio es trabajo y el trabajo es ocio. Las relaciones laborales son relaciones sociales y viceversa» (Scace, 2002: 113). Vida y trabajo devienen la misma cosa y el *trabajo significativo* constituye una parte central de la identidad del individuo:

Para nosotros esto no es un negocio, es nuestra vida, la vivimos y tratamos de que la vivan (todos) de igual manera. Hay que entender CuldeSac como una manera de vivir. Quien lo entienda como un trabajo está muerto.

Yo, si estoy en mi casa, es probable que esté haciendo lo mismo que estoy haciendo aquí, porque es mi hobby. Lo primero que hago cuando llego a casa es encender el ordenador (Vizzuality).

Esto nuestro es más que un trabajo; es ya un modo de vida. Yo no sé si soy empresaria o agricultora, soy Milhulloa, y eso es todo.

El trabajo es un aspecto más de ti, cuando yo llego aquí me siento haciendo lo que creo que debiera hacer (Espinoso Rural).

La compatibilidad entre el trabajo y la vida es una cuestión que preocupa en todas las empresas analizadas. La mayoría muestra un discurso *reflexivo* en este sentido: en e-cultura y Comunitae la dimensión humana está recogida en sus modelos de negocio; la filosofía del estudio de arquitectura ELII se fundamenta en su atención a los detalles de la vida; los principios constitutivos de Conexiones Improbables y The Hub Madrid señalan explícitamente su preocupación por compatibilizar el mundo de la vida y el mun-

do del trabajo, etc. Muchas empresas otorgan importancia a la *calidad de vida*, que se traduce en residir cerca del trabajo o tener disponible la familia más extensa: en Terra Madre los cinco miembros de plantilla de la empresa comparten la residencia en la misma localidad y los fundadores de CuldeSacTM deciden instalarse en Valencia porque allí tienen sus familias. Sin embargo, mientras que algunas empresas optan por aglutinar las esferas, otras optan precisamente por demarcar ambos mundos de modo claro, para evitar la «colonización del mundo de la vida por parte del trabajo».

En el primer caso, en algunas empresas resulta imposible disociar las experiencias vitales (amistad, afectividad, compañerismo, solidaridad, diversión, ocio) de las laborales porque son la misma cosa. En estos casos advertimos una hibridación difusa de elementos laborales y vitales. Es posible incluso que, en este contexto, ya no tenga sentido hablar de mundos del trabajo y de la vida como esferas autónomas, puesto que los espacios, tiempos y roles son difusos y líquidos (Bauman, 2000; Castillo, 2007). Lo emocional, lo psicológico y lo social se traen al campo del trabajo y, a la inversa, los proyectos, la producción y la autorrealización laboral se llevan al terreno doméstico y familiar, constituyendo una sola identidad indisociable.

En este caso hallamos empresas creadas por padres e hijos (Verkami), parejas (Aula Coeducativa, ELII) o amigas/os que funcionan como «un matrimonio» (CC60, CuldeSac, Espinoso Rural).

Creíamos en un principio en la posibilidad de formar como un matrimonio entre el trabajo y el ser humano, como si fuera una unidad. Digamos que esto es como un sueño de adolescente (Espinoso Rural).

Cuando haces un trabajo que te gusta y te divierte, que te absorbe, bueno que nosotras nos llevamos al hijo a la obra, con tres meses (...), no diso-

cias, no es tu vida personal y tu vida profesional, está todo metido en el mismo paquete (CC60).

En Aula Coeducativa, por ejemplo, «uno no sabe dónde está su tiempo libre y su tiempo de trabajo», los horarios son flexibles según las necesidades de compatibilizar el trabajo con las tareas domésticas, que son negociadas *ad hoc*.

Otras empresas optan deliberadamente por difuminar fronteras y homogeneizar ambos mundos. En e-cultura buscan inspiración en fórmulas de domesticidad y feminización, citando como referente una empresa holandesa (*Fresh forward*) en la que se ha incluido la figura de la *house mather*, una mujer de cierta edad que ejerce el rol de madre en la empresa, cocinando, cuidando de los clientes cuando visitan la empresa, etc. En muchos casos el ocio pasa a convertirse en una actividad significativa relacionada con el trabajo: «el trabajo también es el hobby» (Monvínic). Los viajes, los pasatiempos, las conversaciones con amigos o el consumo de cine, música o teatro se ponen al servicio de alimentar la creatividad, ya sea en el espacio laboral o extralaboral:

No hay ningún problema en que las personas combinen su trabajo con otras actividades, lúdicas o personales (mandar correos personales, comprar en línea, bromear, jugar con el ordenador, organizar actividades extralaborales, etc.) (Designit).

Sin embargo, las empresas de gestión más «tradicional» (Instituto Madrileño de Fertilidad o Monvínic) optan precisamente por lo contrario: establecer claros parámetros entre el mundo del trabajo y el de la vida, para preservar la invasión de una esfera por la otra. En Investic «no nos gusta trabajar mucho, solo de 9:00 a 3:00». Sus sueldos son modestos, anteponen el «vivir tranquilos» al exceso de trabajo. En Monvínic han decidido abandonar la costumbre de mantener los horarios salvajes en la restauración: no abre

los fines de semana y son estrictos en los horarios de cierre de la cocina.

La confusión de los límites de uno y otro espacio/tiempo —el no saber cuándo comienza uno y acaba otro (Hochschild, 1997, 2012)— es un caldo de cultivo para la proliferación de adictos al trabajo y perfeccionistas. Además, puesto que una parte importante de ese trabajo es mental (cognitivo), los límites del trabajo se tornan todavía más difusos: ¿acaso no es trabajo el hecho de reflexionar o idear un proyecto? Este sobreesfuerzo se alienta en ocasiones desde la empresa —«Buscamos personas geniales... reinvéntate en Funky Projects: experiencia mínima de 5 años, disponibilidad de viajar internacionalmente, excelente nivel de inglés, involucración 150%, aprendizaje permanente, resistencia al estrés»— pero lo más común es que sean las mismas personas las que tienden a hacerlo por decisión propia. «Aquí tú eres el que se quiere quedar hasta que esté perfecto y el jefe te dice que no» (Vizzuality). «Nadie es más exigente que uno mismo» (CuldeSac). No queda claro si esta es una decisión personal o si, por el contrario, se combina con la presión de los pares y la ideología de la organización. Asistimos tal vez a una especie de «estajanovismo» de la era de la información, como cuando —en las épocas heroicas de Apple— sus trabajadores ostentaban camisetas con la leyenda «90 horas a la semana y me encanta» (Florida, 2010: 280).

DISCUSIÓN

La mayoría de los estudios sobre las relaciones entre el trabajo y la vida en la *Nueva Economía* corresponden a monografías realizadas en Estados Unidos (Kunda, 1992; Hochschild, 1997; Brooks, 2000; Benner, 2002; Fraser, 2002; Ross, 2003; Castillo,

2007)³. Pese al riesgo de extrapolar estos resultados al sector español, existen similitudes obvias a señalar.

En primer lugar, la *tesis de la individualización* sobre la cual se sustenta el análisis de este tipo de trabajo no está exenta de sesgos de edad, clase, género o etnia (Quah, 1996; Castells, 2001; MacCall, 2001; Marwick 2013). La situación y el modo en que se negocia la interacción entre ambos mundos varían según la posición ocupada en la empresa (becario, propietario, fundador, cooperativista, etc.), la antigüedad, la experiencia y el tipo de relación contractual. Con todo, el perfil de trabajador/empresario más comúnmente hallado en este tipo de empresas responde a un individuo joven, soltero, con elevado nivel educativo y occidental (Adkins, 2002; Beck y Beck-Gernsheim 2002; Charles y Harris, 2007: 291). En estos casos, la intersección de la vida doméstica y laboral es más intensa, no solo porque el trabajo significativo que realizan y sus identidades creativas se presten a ello, sino también porque su ciclo vital y las condiciones familiares lo permiten: soltería, ausencia de cargas familiares (ancianos o hijos) o elección de formas alternativas de organización doméstica —pisos compartidos, «living apart together» o hasta casas okupas—. Los trabajadores de Espinosa Rural viven en una comunidad autosostenida; algunos trabajadores de las diversas empresas comparten piso (Roseneil y Budgeon, 2004); y los padres de familia, en el momento del estudio, eran minoritarios. En el caso de

los becarios o jóvenes trabajadores, insertarse en esas empresas representaba, hasta cierto punto, una continuidad de la vida universitaria. Los continuos viajes a los que estaban sometidos algunos trabajadores (Vizzuality, CuldeSacTM o FunkyProjects) les obligaban a adoptar durante temporadas una auténtica *organización doméstica flotante* —sostenida gracias a las tecnologías de la información: móviles, portátiles, etc.—. En algún caso (CuldeSacTM), algunos empleados llegaron a vivir durante una temporada en el piso anexo a la empresa.

No cabe duda de que tal incrustación tiene tanto efectos positivos como negativos en la vida de las personas. El desarrollo tecnológico permite extender la jornada laboral sobre el descanso y el ocio (en el hogar, de vacaciones, los fines de semana, viajando...), generando procesos de autoexplotación, estrés o conflictos familiares y de pareja. En la búsqueda del equilibrio, las fuentes de insatisfacción más comunes remiten a la limitación del tiempo dedicado al ocio, al descanso o a la familia (Perrons, 2003), o cuando el individuo percibe que es incapaz de gestionar satisfactoriamente los tiempos, espacios, tareas y roles propios de uno u otro ámbito. El conflicto emerge cuando surgen incompatibilidades entre las demandas del trabajo y del hogar (Hill *et al.*, 2004): cuando la división del trabajo doméstico no es equitativa (Beck, 2000) o cuando ambos miembros de la pareja apuestan por la carrera profesional (Scace, 2002: 110). Sin embargo, los individuos emplean estrategias diversas tanto para fusionar las esferas del trabajo y la vida como para desactivar la posible con(fusión) de esferas. En el primer caso, de acuerdo con uno de los socios de CuldeSac, «lo primero que hago al llegar a casa es encender el ordenador. Pero en casa escribo relatos, pensamientos o poesía, que luego puedo o no aplicar al trabajo». La tendencia a la multitarea es también una manera habitual de combinar labores domésticas con trabajo —por ejemplo, consultar el email

³ La idea de *Nueva Economía* surge en Estados Unidos a finales de los años noventa para definir empresas tecnológicas (*com.dot*) del estilo Apple, Google o Microsoft (Ross, 2003). El sacrificio y la vehemencia de la cultura *hacker* se puso al servicio empresarial bajo plazos de entrega extenuantes. Los billares, los espacios diáfanos y la cultura corporativa buscaron promover la creatividad y el placer. La prevalencia del sector de los servicios, la eclosión de la *economía del conocimiento*, la subsiguiente *desmaterialización* de las mercancías (Pine y Gilmore, 1999) y el desarrollo de las tecnologías de la información son algunos de los factores que han posibilitado este tipo de procesos.

mientras se desayuna en familia—. En el segundo caso, los individuos desactivan el móvil y el ordenador o practican deportes para «evadirse» del trabajo.

Con todo, en el colectivo analizado es frecuente hallar procesos de renegociación de tareas y roles domésticos (MacCall, 2001), no solo por la individualización propia de la modernidad reflexiva, sino también porque poseen el capital económico suficiente como para poder permitirse *externalizar* las tareas domésticas menos creativas. Paradójicamente, como advierte Reeves (2000), mientras que el trabajo creativo se flexibiliza, el trabajo doméstico se industrializa —con horarios rígidos, división de tareas, trabajo no especializado, etc. (en Perrons, 2003: 70)—. Y este tipo de trabajo externalizado, que también fusiona las esferas laborales y vitales (limpieza, cuidados, cuidado de ancianos, etc.), recae sobre un perfil de trabajador muy distinto, si no inverso: no cualificado, adulto, feminizado y *etnificado* (véanse Nippert-Eng, 1996; Reynolds, 2005; Hochschild, 2012). Para los *trabajadores creativos* este proceso de *outsourcing* doméstico no resulta necesariamente negativo, porque permite seleccionar las tareas más significativas (por ejemplo, atención emocional a los hijos). Sin embargo, esto invita a los sujetos a invertir cada vez más en el «trabajo como casa», desinvirtiendo proporcionalmente en «la casa como trabajo» (Hochschild, 1997). Por otro lado, persiste en estas estrategias la desigualdad de género, pues, a pesar de la renegociación cotidiana de las tareas domésticas, estas continúan recayendo con mayor frecuencia sobre las mujeres (Hochschild, 1997; Van Echtelt *et al.*, 2009: 189; Perrons, 2003: 65; Charles y Harris, 2007: 291). En el interior de nuestras empresas pudimos observar cómo este sesgo de género se refleja en la división profesional: ausencia de programadoras, escasez de técnicas y diseñadoras, y preeminencia de mujeres en las tareas de secretariado y relaciones públicas. En general, la Nueva Economía ha visibilizado ciertos aspectos del proceso productivo pre-

viamente subvalorados (creatividad, emocionalidad e inspiración colaborativa), pero sigue subvalorando otros (fundamentalmente, los relativos al cuidado y la reproducción) (Ruido y Rowan, 2007). En el fondo, se produce una minusvaloración del trabajo doméstico, que se invisibiliza en términos de transferencia de inversión de energía y tiempo.

CuldeSacTM, por ejemplo, fue inicialmente concebido por dos hombres y una mujer, la cual se vio obligada a abandonar el proyecto por «cargas familiares»:

Era un estrés, la cabeza tiene que estar armada, es una apuesta a oscuras. Pilar tenía familia... y buscaba una seguridad que no le podíamos dar. Saltó antes de ver la luz de todo eso (Socio, CuldeSacTM).

De acuerdo con una trabajadora: «Eso [largas jornadas laborales y trabajo extenuante] solo lo pueden hacer los jóvenes. Es difícil tener hijos y pagar la hipoteca».

La mayoría de las empresas analizadas eran congruentes con principios fundamentales de retribución, escala salarial y distribución de beneficios. Los principios postmaterialistas en los cuales se sustentaba su *trabajo significativo* situaban el valor instrumental del trabajo —es decir, *ganar dinero*— en segundo plano (Baldry *et al.*, 2007).

Quiero ser feliz, no rico (Investic).

No es solo vivir a gusto, claro que es ganar dinero, se trata de ganar dinero, pero es que si tú trabajas a gusto, trabajas mejor y si trabajas mejor, vendes más. Es un círculo (The Hub Madrid).

Los efectos de la crisis económica, los cambios en la escala de las empresas y el ciclo vital de algunos fundadores (tener hijos, fundamentalmente) han ocasionado que varias de estas empresas hayan virado hacia formas de gestión más tradicionales, lo que, a su vez, redundará en el retorno a una demarcación convencional de las esferas del traba-

jo y la vida. E-cultura, por efecto de la crisis económica, sufrió un proceso de reestructuración acompañado de despidos, descenso de salarios y desafección creciente. Algo similar ocurrió en Funky Projects. Ocasionalmente, ese retorno a una gestión tradicional se ve legitimado en términos de proceso de madurez, ciclo vital o experiencia:

Ahora tenemos que hacer más con menos [...] Se ha quemado gente [...] Yo no tuve vacaciones este verano [...] CuldeSac es emoción, pero cada vez somos más razón. Buscamos el equilibrio [...] tuvimos que cuantificar el producto de la creatividad [...] también es importante la productividad, racionalizar [...] quizás tiene que ver con la edad [...] ahora somos unos locos más creíbles (CuldeSac). He sacado una conclusión: hay que ir más allá del proyecto de autoempleo e imprimir una visión más económica a la empresa. Hay que obtener más valor y mejor rendimiento económico [...] *Ya no es un proyecto de «a ver qué pasa», ahora hay familia* [...] (Funky Projects) [cursivas nuestras].

El retorno a formas de gestión jerárquicas ha incidido negativamente sobre el reconocimiento del trabajo, la política salarial, las dinámicas de reflexión colectiva o la rotación laboral. El trabajo ha vuelto a adquirir mayor relevancia instrumental y, con ello, ha vuelto a concebirse como una esfera separada de la vida. En este proceso de transformación reciente, tres de las empresas analizadas han tenido que cerrar y se han observado procesos similares en diversas empresas (Funky Projects, e-cultura, Designit). El caso de CuldeSac resulta aquí paradigmático:

A veces se quejan porque me voy a mi hora (18:30). O me dicen «aquí nadie te dice nada si te vas a esa hora». ¡Faltaba que me dijeran! Sería mejor si se trabajara de 8 a 3, si quieres gente creativa, el resto del tiempo estarían viendo cosas que luego traerían para acá (trabajador).

Yo hago deporte, voy al teatro. No me puedo encerrar en un solo mundo. CuldeSac es uno de los porcentajes de mi vida (representante).

Según relata un trabajador, un empleado abandonó porque «quería más dinero»:

Al final la felicidad está en los amigos, en la familia, en el amor, y el trabajo sí que es una parte importante pero es una más ¿sabes? Y claro, si te tienes que desprender todo de la otra para dedicarte al trabajo y, además, tienes que mal vivir, pues como que no compensa ¿no? [...] Claro, estás dando tu vida a una cosa que no te reporta, te reporta poco... es que aquí hay dos niveles: o eres el trabajador o eres el jefe (becario).

Como indica Nippert-Eng (1997), las categorías aparentemente estables de *hogar* y *trabajo* responden a construcciones artificiales surgidas convencionalmente de la negociación cotidiana. A pesar de la tendencia postindustrial a reimbricar los mundos del trabajo y la vida, nuestros ejemplos muestran diversos modos y grados de segregar o fusionar esas esferas para compatibilizarlas, así como diversas maneras en que se negocian y resuelven los potenciales conflictos. Lo más relevante es que son procesos no unidireccionales, sino reversibles, relacionados con las transformaciones derivadas del contexto socioeconómico, del tipo de gestión o del ciclo vital de trabajadores y empresarios.

En este artículo hemos explorado nuevas formas de integración del mundo de la vida y del trabajo bajo la perspectiva de la modernización reflexiva. Lo que hallamos en la muestra es una colección de intentos y ensayos, de distinta magnitud y alcance, por conciliar vida y trabajo en pequeñas empresas que apuestan por criterios no ortodoxos de gestión (horizontalidad, equidad distributiva, colaboración en red) en el contexto del trabajo significativo (Overell, 2008). En estas empresas se hace evidente la tendencia a integrar ambas esferas en congruencia con el peso del trabajo significativo en la identidad individual del trabajador. Los límites dinámicos de ese balance entre vida y trabajo no pueden ya ser dados por supuestos; tienen implicaciones de gran alcance que será necesario seguir explorando.

BIBLIOGRAFÍA

- Adkins, L. (2002). *Revisions: Gender and Sexuality in Late Modernity*. Buckingham/Philadelphia: Pen University Press.
- Archila, Mauricio (1992). *Cultura e identidad obrera en Colombia. 1910-1945*. Bogotá: Cinep.
- Bain, Peter y Taylor, Phil (2000). «Entrapped by the “Electronic Panopticon”? Worker Resistance in the Call Centre». *New Technology, Work and Employment*, 15(1): 2-108.
- Baldry, Chris et al. (2007). *The Meaning of Work in the New Economy*. London: Palgrave Macmillan.
- Bauman, Zygmunt (2000). *Liquid Modernity*. Cambridge: Polity.
- Bauman, Zygmunt (2005). *Identidad*. Buenos Aires: Losada.
- Beck, Ulrich (1992). *Risk Society: Towards a New Modernity*. London: Sage.
- Beck, Ulrich (1998). *La sociedad del riesgo mundial*. Barcelona: Paidós.
- Beck, Ulrich y Beck-Gernsheim, Elisabeth (2002). *Individualization: Institutionalized Individualism and its Social and Political Consequences*. London: Sage.
- Beck, Ulrich; Bonss, Wolfgang y Lau, Christoph (2003). «The Theory of Reflexive Modernization: Problematic, Hypotheses and Research». *Theory, Culture and Society*, 20(2): 1-33.
- Bell, Daniel (1973). *The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting*. New York: Basic Books.
- Bell, Daniel (2006 [1976]). *Las contradicciones culturales del capitalismo*. Madrid: Alianza Editorial.
- Benkler, Yochai (2003). «Freedom in the commons: towards a political economy of information», *Duke Law Journal*, Vol. 52: 1245-1276.
- Benkler, Yochai (2006). *The Wealth of Networks. How Social Production Transforms Markets and Freedom*. New Haven: Yale University Press.
- Benkler, Yochai (2011). *The Penguin and the Leviathan. How Cooperation Triumphs over Self-interest*. New York: Crown Business.
- Benner, Chris (2002). *Work in the New Economy: Flexible Labor Markets in Silicon Valley*. Malden: Blackwell.
- Berg, Peter; Kalleberg, Arne L. y Applebaum, Eileen (2003). «Balancing Work and Family: The Role of High-commitment Environments». *Industrial Relations*, 42(2): 168-188.
- Botsman, Rachel y Rogers, Roo (2010). *What's Mine Is Yours. The Rise of Collaborative Consumption*. New York: Harper Collins.
- Boyer, Robert (1991). *Les alternatives au fordisme. Des années 1980 au XXIème Siècle*. Paris: GER-PISA.
- Brooks, David (2000). *Bobos in Paradise. The New Upper Class and how they Got There*. New York: Simon and Schuster.
- Carsten, Janet (1997). *The Heat of the Hearth. The Process of Kinship in a Malay Fishing Community*. Oxford: Oxford University Press.
- Castells, Manuel (1996). *The Rise of the Network Society. The Information Age: Economy, Society and Culture*. Vol. 1. Oxford: Blackwell.
- Castells, Manuel (2001). *The Internet Galaxy: Reflections on the Internet, Business and Society*. Oxford: Oxford University Press.
- Castillo, Juan José (2007). *El trabajo fluido en la sociedad de la información: organización y división del trabajo en las fábricas de software*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Charles, N. y Harris, C. (2007). «Continuities and Change in Work-life Balance Choices». *The British Journal of Sociology*, 58(2): 277-295.
- Clifton, N. (2008). «The “creative class” in the UK: an initial analysis». *Geogr. Ann. B*, 90 (1): 63-82.
- Coriat, Benjamin (1991). *El taller y el cronómetro. Ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*. México: Siglo XXI.
- Cousin, Olivier (2002). «Les ambivalences du travail. Les salariés peu qualifiés dans les centres d'appel». *Sociologie du Travail*, 44: 499-520.
- Cruces, Francisco et al. (2002). «Truth, Cosmetics or Suspicion? A Multi-sited Ethnography of the Relationship between Users and Institutions in Six Expert Systems in Spain». *Focaal, European Review of Anthropology*, 40: 35-49.
- Deleuze, Gilles (2005). «Postdata sobre las sociedades de control». En: Ferrer, C. (comp.). *El lenguaje libertario. Antología del pensamiento anarquista contemporáneo*. La Plata: Terramar.
- Donnachie, Ian (2000). *Robert Owen: Owen of New Lanark and New Harmony*. Edinburgh: Tuckwell Press.
- Drucker, Peter (1968). *The Age of Discontinuity. Guidelines for our Changing Society*. New York: Harper and Row.
- Florida, Richard (2010). *La clase creativa. La transformación de la cultura del trabajo y el ocio en el siglo XXI*. Madrid: Paidós.

- Frank, Thomas (1997). *The Conquest of Cool: Business Culture, Counterculture, and the Rise of Hip Consumerism*. Chicago: University of Chicago Press.
- Fraser, Jill (2002). *White Collar Sweatshop: The Deterioration of Work and Its Rewards in Corporate America*. New York: W. W. Norton.
- Fumagalli, Andrea (2010). *Bioeconomía y capitalismo cognitivo*. Madrid: Traficantes de sueños.
- García, José Luis (1996). *Prácticas paternalistas. Un estudio antropológico sobre los mineros asturianos*. Barcelona: Ariel.
- García Canclini, Néstor; Cruces, Francisco y Urteaga, Maritza (coords.) (2012). *Jóvenes, culturas urbanas y redes digitales. Prácticas emergentes en las artes, las editoriales y la música*. Barcelona: Ariel.
- Giddens, Anthony (1994). *The Consequences of Modernity*. Cambridge: Polity Press.
- Giddens, Anthony; Beck, Ulrik y Lash, S. (1994). *Reflexive Modernization. Politics, Tradition and Aesthetics in the Modern Social Order*. Cambridge: Cambridge Polity Publishers.
- Girard, Bernard (2009). *El modelo Google. Una revolución del management*. Barcelona: Verticales de Bolsillo.
- Hamel, Gary (2007). *The Future of Management*. Boston: Harvard Business Press.
- Hill et al. (2004). «A Cross-cultural Test of the Work-family Interface in 48 Countries». *Journal of Marriage and Family*, 66(5): 1300-1316.
- Himmanen, Pekka (2002). *La ética del hacker y el espíritu de la sociedad de la información*. Barcelona: Destino.
- Hochschild, A. Russell (1997). *The Time Bind. When Work Becomes Home and Home Becomes Work*. New York: Metropolitan Books.
- Hochschild, A. Russell (2012). *The Outsourced Self. Intimate Life in Market Times*. New York: Metropolitan Books.
- Hodgson, Geoffrey M. (1999). *Economics and Utopia: Why the Learning Economy is Not the End of History*. London/New York: Routledge.
- Kunda, Gideon (1992). *Engineering Culture. Control and Commitment in a High-tech Corporation*. Philadelphia: Temple University Press.
- Latour, Bruno (2008). *Reensamblar lo social: una introducción a la teoría del actor-red*. Buenos Aires: Manantial.
- Leadbeater, Charles (2008). *We Think: Mass Innovation, not Mass Production*. London: Profile Books.
- Lee, Martyn (1993). *Consumer Culture Reborn. The Cultural Politics of Consumption*. London: Routledge.
- Lin, Nan (2002). *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lloveras, Eli et al. (2009). *Innovación en cultura. Una aproximación crítica a la genealogía y usos del concepto*. Madrid: Traficantes de sueños.
- MacCall, Leslie (2001). *Complex Inequalities. Gender, Class, and Race in the New Economy*. London/ New York: Routledge.
- Machlup, Fritz (1962). *The Production and Distribution of Knowledge in United States*. Princeton: Princeton University Press.
- McGuigan, Jim (1999). *Modernity and Postmodern Culture*. Buckingham/ Philadelphia: Open University Press.
- McGuigan, Jim (2009). *Cultural Analysis*. London: Sage.
- Martin, Mike (2000). *Meaningful Work: Rethinking Professional Ethics*. Oxford: Oxford University Press.
- Marwick, Alice E. (2013). *Status Update: Celebrity, Publicity, and Branding in the Social Media Age*. Yale: Yale University Press.
- Mauss, Marcel (1966). *Te Gift: Forms and Functions of Exchange in Archaic Societies*. London: Cohen and West.
- Micheli, Jordi (2007). «Los call centers y los trabajos del siglo XXI». *Confines*, 3(5): 49-58.
- Mirowsky, J., & Ross, C. E. (2007). «Life course trajectories of perceived control and their relationship to education», *American Journal of Sociology*, 112(5): 1339-1382.
- Morini, Cristina (2007). «The Feminization of Labour in Cognitive Capitalism». *Feminist Review*, 87: 40-59.
- Moss, Philip; Salzman, Hal y Tilly, Chris (2008). «Under Construction: The Continuing Evolution of Job Structures in Call Centers». *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society*, 47 (2): 173-208.
- Nippert-Eng, Christena (1996). «Calendar and Keys: The Classification of "Home" and "Work"». *Sociological Forum*, 11(3): 563-582.
- Nippert-Eng, Christena (1996b). *Home and work: Negotiating boundaries through everyday life*. Chicago: University of Chicago Press
- Overell, Stephen (2008). «Inwardness: The Rise of Meaningful Work». *Provocation Series*, 4(2). The Work Foundation.

- Perrons, Diane (2003). «The New Economy and the Work-Life Balance: Conceptual Explorations and a Case Study of New Media». *Gender, Work and Organization*, 10(1): 65-93.
- Perrons, Diane; Fagan, Colette; McDowell, Linda; Ray, Kath y Ward, Kevin (2005). «Work, Life and Time in the New Economy. An Introduction». *Time & Society*, 14(1): 51-64.
- Pine, B. Joseph y Gilmore, James H. (1999). *The Experience Economy: Work Is Theatre and every Business a Stage*. Harvard: Harvard Business School Press.
- Pleck, J. H.; Staines, G. L. y Lang, L. (1980). «Conflicts between Work and Family Life». *Monthly Labor Review*, 103(3): 29-32.
- Quah, D. (1996). *The Invisible Hand and the Weightless Economy*. Centre for Economic Performance Occasional Paper 12. London: LSE.
- Reygadas, Luis; Cruces, Francisco et al. (2012). *Empresas de Humanidades. Sectores de Nueva Economía 20+20*. Madrid: EOI.
- Reynolds, Jeremy (2005). «In the Face of Conflict: Work-Life Conflict and Desired Work Hour Adjustments». *Journal of Marriage and Family*, 67(5): 1313-1331.
- Robinson, William I. (2003). *Transnational Conflicts: Central America, Social Change, and Globalization*. New York: Verso.
- Rose, Nikolas (1999). *Governing the Soul. The Shaping of the Private Self*. London: Free Association Books.
- Roseneil, S. y S. Budgeon (2004) «Cultures of Intimacy and Care Beyond the Family: Personal Life and Social Change in the Early Twenty-First Century», *Current Sociology*, Vol. 52, No. 2, 135-159.
- Ross, Andrew (2003). *No-collar: The Human Workplace and its Hidden Costs*. New York: Basic Books.
- Rowan, Jaron (2010). *Emprendizajes en cultura. Discursos, instituciones y contradicciones de la empresarialidad cultural*. Madrid: Traficantes de sueños.
- Ruido, María y Rowan, Jaron (2007). «In the Mood for Work: ¿Puede la representación alterar los procesos de valorización del trabajo cultural?». En: VV.AA. *Producta50. Una introducción a algunas de las relaciones que se dan entre la cultura y la economía*. Barcelona: Yproductions Eds., Generalitat de Catalunya.
- Salzinger, Leslie (2009). «Gendered Meanings in Contention». En: Mollona, M.; De Neve, G. y Parry, J. (eds.). *Industrial Work and Life: Anthropological Perspectives*. London: Berg Publishers.
- Scace, Richard (2002). *Living in the Corporate Zoo. Life and Work in 2010*. UK: Capostone Publishing Limited.
- Sennett, Richard (1998). *The Corrosion of Character: The Personal Consequences of Work in the New Capitalism*. New York: W. W. Norton & Company.
- Sievers, Burkhard (1994). *Work, Death and Life itself: Essays on Man and Organization*. Berlin: Walter de Gruyter.
- Tapscott, Don y Williams, Anthony D. (2009). *Wikinomics. La nueva economía de las multitudes inteligentes*. Barcelona: Bolsillo Paidós.
- Thrift, Nigel (2000). «Performing Cultures in the New Economy». *Annals of the Association of American Geographers*, 90(4): 674-692.
- Toscano, Alberto (2007). «From Pin Factories to Gold Farmers: Editorial Introduction to a Research Stream on Cognitive Capitalism, Immaterial Labour, and the General Intellect». *Historical Materialism*, 15: 3-11.
- Turner, Fred (2006). *From Counterculture to Cyberculture. Stewart Brand, the Whole Earth Network and the Rise of Digital Utopianism*. Chicago: University of Chicago Press.
- Van Echtelt, Patricia; Glebbeek, Arie; Lewis, Suzan y Lindenberg, Siegwart (2009). «Post-Fordist Work: a Man's World?». *Gender and Society*, 23(2): 188-241.
- Walkerline, Valerie (2005). «Workers in the New Economy: Transformation as Border Crossing». *Ethos*, 34(1): 10-41.
- Walkerline, V. (2006). *Workers in the New Economy: Transformation as Border Crossing*. *Ethos* 34(1): 10-41.

RECEPCIÓN: 29/09/2013

REVISIÓN: 27/01/2014

APROBACIÓN: 10/06/2014

Crítica de libros

Anarquías: ámbitos no jerárquicos de lo social

José Ángel Bergua Amores

(Buenos Aires, Lumen, 2013)

El libro¹, propone realizar un juego de perspectivas a fin de echar luz sobre diferentes formas de organización colectiva. Ya desde el título sabemos que se pondrá el foco principalmente en los ámbitos no jerárquicos de lo social, es decir, en los modos de ser de lo social que tienen un carácter instituyente y que desafían al orden social instituido. Este enfoque representa una estrategia analítica que permitirá luego llevar a cabo una crítica de los ámbitos efectivamente jerárquicos de lo social. De este modo, la propuesta del libro se basa en el supuesto de que si bien la sociedad u «orden instituido» tiene un carácter jerárquico y dominante, también hay actividad social que se desarrolla al margen de la trama institucional de dicho orden, lo cual sugiere la existencia de otros modos de ser de lo social que deben ser investigados en profundidad. A su vez, el presente libro es una continuación de la crítica a la modernidad que el autor viene realizando desde otras obras, tales como *Patologías de la Modernidad* (2005), *Lo social instituyente: Materiales para una sociología no clásica* (2007) y *Érase la sociedad moderna* (2012).

En esta oportunidad, Bergua nos ofrece una mirada genealógica acerca de cada uno de los distintos fenómenos analizados a lo largo del texto. Así, este libro tiene la virtud de estar cargado de interesantes discusiones teóricas sobre las cuales se asientan tanto la propuesta analítica como los estudios empíricos realizados por el autor en el ámbito de la Universidad de Zaragoza. Este libro es también un recorrido por la diversidad temática en la que Bergua se ha concentrado a lo largo de su carrera académica y profesional. Dicha diversidad está representada por cada uno de los distintos capítulos que componen este volumen, los cuales gozan, a su vez, de cierta autonomía de lectura. Por esta razón, a pesar del ordenamiento sugerido por el índice, el orden de lectura de los capítulos puede ser elegido por el propio lector según lo considere conveniente. Asimismo, esta reseña sigue su propio orden en la selección y exposición de los capítulos del libro.

En este sentido, el autor, a través de los distintos temas que aborda, propone colocar al lector en los márgenes de las instituciones establecidas, cualesquiera sean, para observar qué pasa con lo social no regulado de manera exógena, es decir, de manera heterónoma. El autor se encarga de aclarar en distintas oportunidades que este juego de perspectivas propuesto entre anarquía y jerarquía es ante todo un enfoque analítico, lo cual significa que la anarquía y el orden no son estados puros de la organización social. Por el contrario, se trata de tendencias más o menos dominantes en distintos momentos temporales a lo largo de un continuo devenir social.

Mediante un tácito ejercicio pedagógico, Bergua nos introduce al libro apelando a la figura simmeliana del extranjero que observa y experimenta escenarios sociales novedosos para

¹ El autor del libro es profesor titular de Sociología en la Universidad de Zaragoza (España).

su propia mirada, la cual ha sido previamente socializada con otros códigos sociales dominantes. Aquí, el ejemplo ilustrador es el del observador europeo que viaja a la India o a Vietnam, y se encuentra con un aparente caos de tránsito, puesto que las normas que supuestamente deberían organizar la actividad del conducir quedan sin efecto regulador práctico. En realidad, ese caos existente desde la mirada europea no es otra cosa que un modo muy distinto de organización colectiva.

En la construcción del esquema analítico, el autor describe dos formas opuestas de organización social. Por un lado, el sistema europeo que se fundamenta en el estricto seguimiento de un orden normativo jerárquico y heterónimo. En este caso, el observador externo entiende perfectamente qué está aconteciendo, al tiempo que el participante tiene escasa autonomía de decisión y se encuentra alienado. Por otro lado, el ordenamiento del sistema indio/vietnamita no responde a referencias exógenas sino que, por el contrario, posee un «carácter endógeno y emergentista». Esto implica que las normas que regulan este ordenamiento han sido elaboradas por los propios participantes y conforman un sistema de señales no centralizado. Aquí, el observador externo no entiende absolutamente nada de lo que está ocurriendo, mientras que el participante posee un margen considerable de autonomía para decidir y actuar con precisión. En definitiva, Bergua apuesta por desentrañar y poner de manifiesto el proceso de «autoorganización de las gentes».

Al respecto, es interesante abordar inmediatamente el capítulo sobre «El conocimiento», donde el autor explicita, hacia el final del mismo, su propia propuesta pedagógica en tanto profesor. Aquí encontraremos algunos de los principales anclajes teóricos en los que Bergua se apoya para dar forma a los análisis contenidos en este libro. De este modo, se realiza un recorrido teórico por algunos de los aportes más significativos realizados por distintos autores vinculados a la cibernética de segundo orden, la cual reconoce el carácter reflexivo de los sistemas observantes. Al respecto, siguiendo a Bergua, cabe destacar la distinción realizada por Von Foester entre máquinas triviales y no triviales. Las primeras hacen referencia a sistemas que frente a un determinado *input*, siempre arrojan el mismo *output*, mientras que su estado organizacional interno permanece constante. Las máquinas no triviales, por el contrario, producen *outputs* impredecibles debido a que su estado organizacional interno se transforma con cada operación de intercambio.

Según Bergua, el sistema educativo actual presenta un problema al estimular más la «enseñanza» que el «aprendizaje», puesto que produce sujetos predecibles (máquinas triviales) que luego habitarán contradictoriamente un orden social cada vez más líquido y flexible. En este sentido, la enseñanza implica transmisión de información mientras que el aprendizaje genera producción de conocimiento. Ahora bien, el autor propone adaptar el enfoque teórico descrito a la praxis educativa mediante la distinción que realiza Pask entre «comunicación» y «conversación». La comunicación está asociada con la enseñanza en virtud de la mera transmisión de información que promueve, mientras que el aprendizaje se relaciona con la conversación puesto que esta otorga identidad a todos los participantes, al tiempo que da lugar a la desorganización y reorganización de las ideas. Este segundo es el camino que, según Bergua, debe tomar la labor docente al incorporar la conversación en la relación profesor-alumno. En este sentido, adquiere relevancia la noción de «aprendizaje imperfecto», en virtud del cual un sistema social o individual adquiere mayor flexibilidad constitutiva (máquinas no triviales), ubicándose en una situación de «metaestabilidad» entre el orden y el desorden, a fin de adquirir una mejor capacidad de adaptación al entorno.

Con este esquema analítico, Bergua aborda los otros temas del libro que buscan poner de manifiesto la relación tensa existente entre el «ser» y el «no ser», entre lo que se busca conocer y lo que queda al margen del conocimiento pero aún presente e indescifrable. De este modo, el autor buscará desentrañar la compleja trama burocrática, económica, imaginaria, tecnológica y científica, implicada en la construcción social de un fenómeno determinado. Al respecto, prestará especial atención a la relación problemática que el Estado y su aparato cognoscente establecen, por un lado, con otros agentes implicados como los pueblos, los productores, los habitantes, y, por otro lado, con los distintos objetos de conocimiento como lo real, la juventud, lo rural, el paisaje, lo natural, las catástrofes y el tiempo.

En el capítulo acerca de «Lo real», se analiza un conflicto producido por la introducción de osos en los Pirineos a mediados de la década de los años noventa, con el fin de dar cuenta de las dimensiones de lo real que se resisten a la construcción social. En este sentido, lo real hace referencia a algo que está presente pero que se resiste al conocimiento, de modo que «nunca consiste en lo que los científicos dicen y los políticos hacen». A su vez, lo real es también socionatural en el sentido de que las resistencias también son protagonizadas por otros agentes interesados distintos, en este caso, a los promotores de la introducción del oso. Entonces, el conflicto del oso presenta un carácter híbrido, puesto que su realidad combina la construcción social con una dimensión «real socionatural» refractaria a dicha construcción anhelada por «los sueños urbanos».

El concepto de lo real socionatural es retomado en el capítulo sobre «Los paisajes», puesto que el autor considera fundamental la presencia del hombre en la producción del paisaje, causada por el acoplamiento entre lo social y lo natural. Por un lado, el observador es quien otorga cualidades paisajísticas al objeto «natural» observado. Por otro lado, la noción de paisaje es un producto moderno que siempre considera la presencia de la sociedad con la cual se relaciona. En este sentido, el paisaje encarna una «re-presentación», un «simulacro» de la naturaleza, aquel objeto perdido en medio del proceso de modernización. El objetivo de este capítulo es analizar las relaciones de poder y sus efectos entre las ciudades y los pueblos, a propósito de un lugar de «indudable encanto paisajístico: el Parque Natural de la Sierra de Guara» (Aragón, España). Aquí el paisaje ocupa un nuevo escenario en virtud de las nuevas formas de residencia e inmigración y de las dos clases de turismo observadas en la zona. Por un lado, Bergua observa la realidad instituida por el matrimonio Estado-mercado en virtud de la cual se continúa explotando a los pueblos como simulacros de lo que alguna vez pudieron ser. Por otro lado, el autor descubre una realidad instituyente que está creada por «las gentes» y que presenta una hibridación o mezcla entre los elementos de las ciudades y de los pueblos dando vida a otra forma social no regulada de manera central: «lo neorrural».

Otras formas de resistencia a las jerarquías de lo social instituido son abordadas en los capítulos relativos a «La violencia» y «La creatividad», donde encontramos a la juventud como protagonista de esa resistencia. En el capítulo sobre «La creatividad», se deja entrever una perspectiva simmeliana al estar presente en el análisis esa tensión irresoluble entre «forma» y «contenido», que es condición necesaria para la existencia de lo social. Al respecto, las tribus urbanas de Zaragoza estudiadas por el autor son concebidas como unas de las principales fuentes de heterogeneización de los órdenes sociales contemporáneos debido a que sus miembros buscan permanentemente manifestar la diferencia y el disenso. La investigación demostró que la «tribalidad» está vinculada a un «*humus* de sociabilidad» más primario que a veces está basado en la amistad precedente pero que otras veces es producida por la

propia tribu. En este sentido, el estudio también busca revitalizar el concepto de comunidad en la línea de los teóricos impolíticos como Nancy, Esposito y Agamben.

Al abordar el tema de «La violencia», el autor da una vuelta de tuerca a lo que Bourdieu y Chiapori afirman acerca de que lo social se construye al mismo tiempo que se piensa. Para Bergua, existe una «pluralidad de autoinstituciones» que se realizan o quedan eclipsadas de acuerdo a las relaciones de poder que vinculan a unos agentes sociales y puntos de vista con otros. En este sentido, el conocimiento social solo se construye alrededor de un «ser» mientras que deja de lado el «no ser» del mismo fenómeno. En el caso de la juventud, esta situación es aún más problemática, puesto que la sociología clásica ha tendido a considerar a los jóvenes siempre como un potencial desorden para el orden social instituido. De modo que continuamente se los ha estudiado en función de lo que deben ser y todavía no son en relación a ese deber ser. Al respecto, Bergua intenta demostrar que el «no ser» de la juventud lidia con la violencia de un modo en que no es tolerado por el «ser» instituido ni tampoco es comprendido por el saber consagrado a tal fin.

En el capítulo destinado a «La política», el autor hace referencia al surgimiento de los indignados españoles del Movimiento 15M en 2011 como una de las manifestaciones esenciales de la crisis de la democracia representativa. Al respecto, afirma que los indignados y sus reclamos representan la «conjunción imposible» entre el *demos* y el *kratos*. El *kratos* refiere a «la Política entendida como poder», es decir, a la construcción de un orden social heterónimo y trascendente regido por las élites. Aquí, «la Ciencia» juega un papel importante para «la Política» puesto que la primera ofrece los dispositivos conceptuales de construcción y reflexión social necesarios para dar continuidad y estabilidad al sistema. Por su parte, el *demos* tiene que ver con «la capacidad de las gentes para construir y comprender lo social por sí mismas». En este sentido, la puesta en práctica de dicha capacidad arroja como resultado una organización social autónoma, emergentista y reacia a las trascendencias.

El Estado, «encarnación y artífice del orden instituido», promueve la existencia frecuente de una situación paradójica conocida como «contraproductividad» (Dupuy e Illich), la cual genera que los expertos, tanto políticos como científicos, se ocupen o sean consultados por la Administración Pública para «conocer» y «resolver» problemas colectivos. Esta situación paradójica de contraproductividad produce efectos contrarios a los deseados, puesto que se utilizan modos heterónomos de satisfacer necesidades sociales, dejando a los ciudadanos eclipsados en su carácter de observantes reflexivos. En este sentido, cuestiona el lugar de los expertos, y los insta a ponerse al servicio de «las gentes» para dar más lugar a la autoorganización y a la resolución autónoma de problemas colectivos.

Ahora bien, desde una perspectiva analítica, no se puede juzgar que un orden *emergentista* sea más adecuado que un orden social instituido. El devenir del movimiento 15M español también ha demostrado que sin un cierto grado de institucionalización ningún grupo social puede sobrevivir. Sin embargo, desde un punto de vista de un proyecto normativo de sociedad, el autor podría sugerir que la política institucionalizada (o la forma de hacer política) debe desregularse en ciertas situaciones para dejar paso a la autoorganización de las gentes y, por ende, a la creatividad colectiva en busca de la resolución de problemas comunes. Aquí, el concepto de aprendizaje imperfecto, mencionado a propósito del capítulo sobre «El conocimiento», juega un papel fundamental a la hora de concebir una relación distinta entre los individuos y los sistemas sociales que habitan. En este sentido, a medida que los individuos adquieren mayor autonomía, el sistema social resultante tiene mayor capacidad de cambio y adaptación, y menos riesgos de sucumbir.

En definitiva, nos encontramos frente a un libro provocador, escrito por un pensador que realiza el ejercicio de ubicarse en los márgenes de la sociedad occidental europea, en busca de la emergencia de lo social en su versión no institucionalizada, anárquica, inspiradora, creativa y movilizadora.

Leandro Aramburu
leandro.aramburu@uni-wuerzburg.de

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bergua Amores, J. A. (2005). *Patologías de la Modernidad*. Oviedo: Novel.
- Bergua Amores, J. A. (2007). *Lo social instituyente: Materiales para una sociología no clásica*. Zaragoza: Prensas Universitarias de Zaragoza.
- Bergua Amores, J. A. (2012). *Érase la sociedad moderna*. Editorial Académica Española.

Inmigración, ¿integración sin modelo?

Héctor Cebolla Boado y Amparo González Ferrer (coords.)

(Madrid, Alianza, 2014)

Sin duda, la aparición del primer volumen de la colección «España: política y sociedad» es una muy buena noticia para las ciencias sociales. La existencia de una colección que presente con «claridad, rigor y brevedad» el estado de la cuestión de algunos de los grandes temas de la vida social y política española es un instrumento muy útil, que se aleja tanto del manual al uso como del libro de ensayo o de la monografía de investigación, creando un producto de síntesis que reúne lo mejor de cada una de estas tradiciones. Y este volumen en concreto era quizás la mejor manera posible de iniciar dicha colección. Con un tema de indudable relevancia sociopolítica y para el que no contábamos con un libro así, que reúna una buena síntesis de datos rigurosos y que, a la vez, construya con ellos un relato interpretativo y coherente de cuál ha sido la política inmigratoria, sus causas y algunas de sus principales consecuencias. El novedoso estilo de elaboración del libro, con aportaciones previas de un abanico relativamente amplio de especialistas, que luego dejan sus análisis en manos de uno o dos autores, que son los responsables de dotar de coherencia y de un discurso homogéneo al texto es también una novedad que, al menos en este caso, da un buen resultado, permitiendo que el libro refleje tanto ese profundo conocimiento del conjunto de quienes han contribuido al libro como la capacidad didáctica y de aportar una visión global de sus coordinadores.

El interés del libro queda muy claramente planteado desde los inicios. Primero, un país que en muy poco tiempo pasa de ser país de emigrantes a país de inmigrantes y que, entre 1990 y 2010, vive un aumento espectacular de la tasa de inmigración. Segundo, unas políticas de inmigración que presentan un fuerte contraste entre sus resultados reales y los objetivos declarados de las mismas. Tercero, y a pesar de lo anterior, una integración social de

esos colectivos más que aceptable, y que genera un nivel de conflicto limitado en la sociedad receptora. Las piezas del puzle a resolver quedan diáfanas desde el primer capítulo. Y la estructura del libro aporta también la claridad necesaria a las respuestas: se empieza exponiendo las razones que explican la llegada de los inmigrantes, se sigue con el análisis de las políticas migratorias y se pasa a examinar algunas de las principales consecuencias, en cuanto a la situación legal de los inmigrantes, a sus efectos económicos, a su nivel de integración social o a la mirada que todo ello provoca por parte de la sociedad española.

¿Cuáles son algunas de las aportaciones y respuestas principales que el libro nos aporta? Empecemos por su tesis general: a pesar de que las políticas españolas de inmigración se han ido construyendo sin un modelo claro (al menos hasta el año 2000) de cuál era el objetivo a perseguir y, a pesar de la complejidad del tema por la rápida aceleración de la llegada de inmigrantes, el resultado final es globalmente optimista y puede hablarse de un nivel de integración considerable y de un número limitado de problemas y conflictos graves. Se comparte o no plenamente esta tesis, es de agradecer que un libro de estado de la cuestión no se limite a ir presentando un conjunto de datos bien comentado y organizado, sino que los autores den un paso más y «se mojen», aportando una interpretación global que es, sin duda, clara y valiente.

Como en las mejores novelas, cada uno de los capítulos va añadiendo su granito de arena a la justificación de esa tesis global, desde la interesantísima discusión de cómo puede explicarse la llegada tan importante de inmigrantes a España durante unos años hasta un inteligente capítulo económico, legible por quienes no sabemos nada de economía, en el que se van desgranando los sectores sociales concretos (empleadas del hogar, por ejemplo) o los aspectos específicos (*boom* inmobiliario) donde los efectos económicos de la inmigración son más claros. En todo caso, ese tono extremadamente pedagógico, casi socrático, donde cada análisis va generando nuevos interrogantes que se responden inmediatamente después, es, sin duda, una de las mayores virtudes del libro. Al llegar a la conclusión, la tesis central del libro aparece como casi inevitable y se nos presenta, de nuevo, con una gran capacidad de síntesis: si nuestro próximo ministro del ramo solo pudiera leer cinco páginas para ponerse al día sobre el tema, debería empezar seguro con esa conclusión.

Otro importante aspecto de la obra es la ecuanimidad de los juicios políticos que incluye. Los debates sobre políticas migratorias están necesariamente impregnados de un fuerte componente normativo, pero los coordinadores logran una difícil neutralidad en los momentos en que se abordan los componentes más partidistas del debate. Así, algunas declaraciones polémicas del entonces ministro del Interior, Mariano Rajoy, asociando inmigración a criminalidad, aparecen en el libro, pero coexisten con la clara afirmación de que es precisamente el gobierno Aznar de la segunda legislatura el primer gobierno nacional que cuenta con una política de inmigración global y coherente que deja de abordar el tema solo desde una perspectiva de orden público y pasa a actuar en coordinación con algunos de los principales agentes sociales. O la constatación de que las regularizaciones de inmigrantes irregulares fueron igual de frecuentes durante los gobiernos del PSOE que durante los del PP. En definitiva, a cada uno lo que le corresponde, sin que el libro contenga ningún sesgo sistemático que tienda a ser más indulgente con unos partidos que con otros.

¿Y las limitaciones? Sin duda, la primera es contradictoria con una de las virtudes que antes hemos destacado, la capacidad de hacer un libro corto y sintético a pesar de la ambi-

ción de sus objetivos. Aunque la brevedad sea una clara virtud, hay algunos temas importantes que no se tocan, y que el lector (al menos este lector) echa inevitablemente de menos. Por ejemplo, a pesar de que en la introducción se sugiere que la versión de los propios inmigrantes también aparece en el libro, en la práctica solo aparece cuando se da cuenta de las expectativas que tienen respecto de la educación de sus hijos, pero el libro no aborda cuestiones relevantes sobre cómo hasta qué punto han vivido, por ejemplo, experiencias de discriminación que entren en conflicto con el relato optimista de su considerable integración que el libro defiende. Tampoco sabemos si han hecho alguna otra aportación positiva a la sociedad española más allá de la estrictamente económica, cuál es su nivel de integración e implicación sociopolítica, las consecuencias electorales que ha podido tener el tema de la inmigración para el conjunto de la población española o cuáles han sido los conflictos de convivencia que hayan podido existir en los municipios con la población autóctona. Por mencionar solo algunos temas clave, para algunos de los cuales, al menos, existe alguna evidencia empírica sólida.

Hay otros dos temas importantes sobre los que el libro sí habla, pero para los cuales las respuestas que se aportan dejan ganas de más. En primer lugar, el libro nos relata los principales rasgos de la opinión pública española hacia el tema: qué políticas de extranjería o que políticas de integración desea mayoritariamente la sociedad española. Pero la discusión sobre qué relación hay entre esa opinión pública y las políticas de inmigración realmente desarrolladas apenas está esbozado. Y se trata de un tema fundamental, tanto en su vertiente académica (cuándo, cómo y por qué se dan situaciones de «*responsiveness*» gubernamental) como sociopolítica: ¿tenemos esas políticas migratorias porque, entre otras razones, se encontraban fuertemente constreñidas por las demandas y temores de la sociedad española?, ¿en qué aspectos hay mayor y menor coincidencia entre opinión pública y políticas desarrolladas y por qué? Quizás el tema desborde las posibilidades del libro, pero el lector se queda con las ganas de saber más sobre cuál habría sido la respuesta de los autores a estos interrogantes.

En segundo lugar, es inevitable volver a la tesis central del libro. ¿Hasta qué punto es excepcional ese diagnóstico de unas políticas públicas desarrolladas sin modelo claro, pero que a pesar de ello logran unos buenos resultados? Es decir, aunque se trate de un planteamiento que no encaja con lo que nos dicen los manuales de primer curso sobre cómo se elaboran las políticas públicas, podría ser que la situación que se da con las políticas de inmigración españolas sea algo menos excepcional de lo que el libro parece sugerir. Como es habitual, también en este libro los mejores capítulos son aquellos que van más allá del caso español y nos introducen cierta perspectiva comparada. En la discusión de esa tesis central, uno echa también de menos que se retome esa perspectiva comparada. Sin duda, hemos tenido unas políticas de inmigración menos coherentes que en otros países con mucha mayor tradición de países de acogida, pero ¿es tan excepcional que una política de inmigración sin modelo pueda tener resultados aceptables? Y, de nuevo desbordando las temáticas del libro, ¿es tan excepcional si comparamos estas políticas con otros ámbitos de políticas públicas?

En definitiva, el libro presenta un estado de la cuestión equilibrado, necesario y extremadamente pedagógico que le cuenta a un público no necesariamente experto, (casi) todo lo que necesita saber sobre esos años en que la inmigración se convirtió en uno de los temas centrales del debate social y político en España. Hoy no estamos ya en ese momento, pero seguimos necesitando tener un buen diagnóstico de la situación actual y de la que puede

volver a darse en otro contexto económico. Y, para ello, aportaciones como las que hace este libro resultan imprescindibles.

Joan Font
jfont@iesa.csic.es

Does Capitalism Have a Future?

**Immanuel Wallerstein, Randall Collins, Michael Mann,
Georgi Derluguian y Craig Calhoun**

(New York, Oxford University Press, 2013)

El tema que reúne a los cinco autores de este libro, todos figuras de referencia de la sociología macro-histórica, es su convicción de que hacia mediados de siglo el capitalismo vivirá una crisis estructural mucho mayor que la actual. Todos afirman asimismo que es difícil predecir sucesos concretos, efecto de voluntades humanas y otras circunstancias igual de inciertas, pero que su dinámica estructural profunda sí puede preverse aproximadamente. Y la del capitalismo alcanzará en décadas próximas un punto crítico, en el que sucesos contingentes podrán tener efectos de largo alcance y cariz muy diverso.

Una aclaración antes de ver la aportación de cada autor: por capitalismo no se entiende aquí la unión de propiedad privada, trabajo asalariado y mercados más o menos libres y competitivos. Estas tres relaciones sociales existieron antes de él y seguramente existirán también después. El capitalismo se define más bien por las instituciones socioculturales que llevan a un inversor a separar de su ganancia como renta o salario de gestión dedicada a consumo o ahorro un *beneficio* que invierte *recurrentemente* en el *crecimiento* de su unidad económica, indefinidamente. Pero ningún sistema puede crecer sin cesar en un medio limitado: con el tiempo alcanza un estado estacionario al nivel que el medio pueda sostener a largo plazo, o colapsa y desaparece. Entre los economistas clásicos, Ricardo preveía un capitalismo estancado a un nivel de vida de subsistencia para la mayoría y Marx el socialismo como sucesor por reforma gubernativa o revolución popular. Esta obra actualiza esas perspectivas.

Immanuel Wallerstein entiende el capitalismo como un sistema que opera según ciertas reglas que dictan su ciclo vital: el beneficio proviene de una situación de ventaja competitiva que permite al productor bajar costes o subir precios respecto a sus rivales; en un mercado competitivo con un sector de crédito, que abarata los «costes de entrada», ese monopolio es breve porque los competidores imitan al pionero y la competencia reduce su beneficio a cero; solo es posible la acumulación si el Estado prolonga esa ventaja mediante patentes y otras normas. Así surgen ciclos económicos largos basados en cascadas de innovaciones técnicas, y ciclos geopolíticos aún más largos de hegemonía de un Estado sobre la economía-mundo. El último, ligado a la cadena de montaje, el petróleo y la hegemonía de Estados Unidos estaría agotándose debido a un factor técnico y otro político.

Primero, el capitalismo no da solución al problema de acción colectiva de renovar sus recursos primarios (incluido el trabajo), crear y mantener infraestructuras de comunicación

y transporte y eliminar desechos tóxicos. Las soluciones individuales son caras y la respuesta histórica es su socialización: el Estado «de bienestar», «de obras» y «conservacionista». Pero, segundo, la nueva izquierda de los años sesenta quiso extender a todo el mundo el máximo bienestar y fue vencida, pero deslegitimó el centrismo progresista dominante. Como secuela, ya nada detuvo el ascenso neoliberal, que busca reducir el Estado al mínimo necesario para mantener el orden y el comercio, en contradicción con la solución al primer problema.

La resultante sobreexpansión de Estados Unidos (guerras de Irak y Afganistán) y la burbuja financiera llevaron a muchas economías «avanzadas» a la crisis de 2008 y favorecieron el auge geopolítico de las «emergentes». Pronto, dice Wallerstein, la globalización igualará el creciente coste de mantener el sistema en todo el globo, y estancará y reducirá el beneficio hasta impedir la acumulación. Cada vez más se necesitará un control central de la economía. Hacia 2050, este puede implicar diversas variantes o combinaciones de control de los grandes oligopolios mediante represión física y manipulación cultural, capitalismo verde socialmente más equitativo, economía ecológica con democracia «horizontal», o una organización política «vertical» dominante.

Randall Collins sugiere el mecanismo inmediato de la crisis. La competencia capitalista crea innovación que reduce la demanda de trabajo y los salarios. Así fue con el sector agropecuario y la industria. Ahora empieza el desempleo y el empobrecimiento de la clase media merced a las tecnologías de la información. El paro podría superar el 50-70% de la población activa pues se cerrarán las vías de escape tradicionales: 1) la innovación tecnológica creará pocos puestos de alta productividad y retribución si la mecanización del estratégico procesamiento de la información los destruye; 2) la expansión geográfica de los mercados lentifica el proceso pero al fin contribuye a destruir y abaratar el empleo; 3) la expansión del mercado financiero crea poco empleo, distribuye valor con gran desigualdad y es intrínsecamente inestable y autodestructiva; 4) la revuelta fiscal de parte de la clase media limita la inversión y el empleo públicos —y la mayoría de este se halla en el menguante sector servicios; 5) coste creciente y rendimiento decreciente del sector educativo contienen la inflación credencialista, que enmascara el paro, sobre todo el juvenil.

Para Collins, esto causará una crisis de subconsumo que ahogará los mercados y provocará una reacción social —quizá de tipo socialista no clásico— hacia 2030-2050. La transición será más o menos violenta, y podrán complicarla diferencias socioculturales locales, conflictos religiosos, étnicos o nacionales, guerras o la crisis ecológica. El resultado final será alguna forma de economía de dirección central que variará cíclicamente, incluyendo más o menos mecanismos complementarios de tipo capitalista y gobernándolos de forma más o menos democrática —con más o menos éxito.

Georgi Derlugian revisa la historia sociopolítica y económica de la URSS y muestra cómo hacia su final era una sociedad industrial semiavanzada regida por la élite de la *nomenclatura*: la oligarquía industrial de los ministerios y la oligarquía política de las repúblicas. Por debajo, una intelectualidad y unos cuadros medios disconformes, y unas masas populares desmoralizadas por la penuria y la corrupción, carecían de alternativa y de capacidad de gestión política. Gorbachov quiso ganarse al pueblo merced a los intelectuales y a estos con la apertura cultural (*glasnost*), y purgar la élite ministerial-gerencial reemplazándola con jóvenes tecnócratas (*perestroika*) para hacer competitiva la economía soviética e integrarla con el resto de Europa. Los *aparatchik* dieron un golpe de estado que logró derribarle, pero la reacción popular y la pasividad de las fuerzas armadas sembraron el pánico entre ellos y se

produjo un caos. Ante la incapacidad política de las «capas medias» fueron los jefes de las repúblicas quienes se hicieron con el gobierno y, junto a algunos antiguos dirigentes económicos, dominaron y se lucraron con la privatización de la economía. Nada de eso era necesario, como evidencia la comparación con otros países socialistas como China o Cuba.

Este caso puede ser un término de comparación que sugiera mecanismos plausibles en el contexto de una futura crisis de la economía política capitalista. Recuérdese, por ejemplo, cómo a finales de 2008, cuando las élites político-económicas globales estaban al borde del pánico por la crisis financiera, el presidente francés Nicolas Sarkozy declaró que había que «refundar» el capitalismo. Un mes después la UE asumió la idea, creó un grupo de trabajo... y comenzó a diseñar los rescates bancarios y los planes de ajuste y austeridad para los países muy endeudados.

Michael Mann no concede un rol determinante a la economía (por ejemplo, las crisis de 1929 y 2008 tuvieron también causas no económicas que de ser distintas habrían dado resultados diferentes). Para él, la historia nace de cuatro redes de poder (económica, política, ideológica y militar), cada una con dinámicas intrínsecas relativamente predecibles, pero que interactúan de forma asistemática, haciendo impredecible su resultado, salvo sus rasgos más amplios. El capitalismo no sufre ninguna contradicción autodestructiva: puede vivir por lo menos otro ciclo de crecimiento basado en bajos salarios en diversos países de África, algo que puede estar iniciándose ahora mismo, por ejemplo, y no faltan áreas pobres en el mundo que, con infraestructuras y servicios mínimamente apropiados, no puedan ser incorporadas a la dinámica de crecimiento global.

De otro lado, aunque los ingresos de algunas clases medias (empleados, funcionarios, profesionales autónomos, pequeños y medianos comerciantes e industriales) disminuyan hasta casi asimilarse a los de la clase obrera, la formación de capital puede continuar. Los factores necesarios para ello son que la tecnología continúe aumentando la productividad de los factores y que la política económica, los gastos y las inversiones del Estado garanticen que, bien desde el erario, bien desde las empresas, el excedente social no se atesore, sino que se convierta en demanda efectiva agregada que mantenga la actividad.

Mientras fluyan los recursos y el sistema crezca, puede extenderse a todo el planeta, sosteniendo diversas sociedades, unas menos desiguales y otras más. Conviene recordar, además, que ha habido numerosas sociedades muy desiguales que se han mantenido estables durante largos periodos históricos, siempre que la élite social ha mantenido el control de un aparato ideológico y represivo efectivo. No desembocan necesariamente en situaciones revolucionarias. Por el contrario, este es un desenlace muy infrecuente.

Pero una crisis nuclear provocada por «Estados canallas» o terroristas podría impedirlo, y con certeza lo harán, entre 2050 y 2100, la escasez de energía y materias primas esenciales y el cambio climático, si no se adoptan medidas preventivas adecuadas (que Mann cree improbables por la tendencia al aumento del consumo de Estados, empresas e individuos). El resultado serán gobiernos más intervencionistas que deberán restaurar la sostenibilidad de la economía. Dónde y en qué medida serán capitalistas o socialistas, demócratas o autoritarios es impredecible: dependerá de la capacidad organizativa de las capas sociales dominantes y los descontentos con la situación en los momentos críticos de su conflicto por la dirección de la transformación.

Para Craig Calhoun, el capitalismo perdurará, evolucionará despacio a otra forma económica o pervivirá como una fracción limitada de esta en función de su propia dinámica y de su interacción con los factores de riesgo que contiene. Entre estos destacan, junto a las

crisis de sobreacumulación o subconsumo de la economía real, la autodestructiva elefantiasis de la financiera (demanda de legislación tolerante con la toma de riesgos y el apalancamiento excesivos, y firmas «demasiado grandes para quebrar» que gestionan sin prudencia instrumentos financieros opacos).

Un factor no económico es la tendencia del capitalista individual a externalizar costes socio-financieros (contener o reducir los salarios directos y/o recortar plantillas por sistema) y a la vez resistirse a costear su socialización —más aún en situación de competencia aguda o crisis (exigir rebajas fiscales y subvenciones, deslocalizar actividad y desviar capital a paraísos fiscales)—. Para evitar la crisis fiscal, eso obliga a reducir gasto público en infraestructuras, investigación y Estado de bienestar, causando una crisis de solidaridad social. Otros factores son la degradación medioambiental, que constriñe la magnitud y composición del sistema económico; la amenaza de guerras y la rivalidad del sector sumergido, y aún más del delincuente (gran evasión fiscal y tráfico ilegales), con gran incidencia en la corrupción política.

El capitalismo se transformará en las próximas décadas conforme a su respuesta a los riesgos que derivan de su tendencia a externalizar sus costes humanos, ecológicos y financieros. Si su capacidad de producir y distribuir riqueza eficiente y equitativamente empeora (si hechos como el doble enriquecimiento de la élite financiera mediante la burbuja y el posterior rescate se repiten), el capitalismo puede sufrir una crisis de legitimidad —aunque aún no hay movimientos sociales que movilicen con efectividad el descontento, formulen alternativas y organicen cuadros capaces de implementarlas—. El futuro está abierto al cambio, pero su coste social y ecológico, cuando ocurra, es impredecible.

En suma, los autores afirman que el capitalismo sufrirá una doble crisis, técnica y de legitimidad, cuando su tendencia a externalizar su creciente coste social y ecológico cause dificultades de autorreproducción que impidan ofrecer empleo seguro, carreras predecibles y bienestar social a amplias capas sociales —o la promesa verosímil de lograrlo—. Como consecuencia, cabe prever un gran aumento del control central de la economía —pero no la forma política que lo gobierne, ni los movimientos políticos o el grado de violencia de la transición—. Los autores discrepan sobre el inicio, la duración y la causa principal de esta, pero no sobre su final: un capitalismo totalmente distinto u otro sistema económico. La pregunta es: ¿logrará el capitalismo racionalizarse antes de superar sus umbrales de sostenibilidad social y ecológica irreversible y catastróficamente? La situación, dicen los autores, «demanda una estrategia consciente de transformación sistémica».

El resultado de la transformación depende del conflicto sobre propuestas estratégicas rivales, y este de las visiones y voluntades políticas que concurran en la transición. En esta pueden surgir formas autoritarias de organización y administración económica, pero también la oportunidad de reordenarlas de modo más democrático, socialmente justo y ecológicamente viable. Para los autores, este es el punto cenital del libro: en la introducción afirman que «el optimismo es una condición histórica necesaria para movilizar la energía emocional de un mundo que debe elegir entre oportunidades estructurales divergentes».

Finalmente, los autores subrayan que el conocimiento de las tendencias puede ayudar a prevenir algunas de las desastrosas consecuencias que sus teorías pronostican si no cambia el rumbo gerencial y político del capitalismo. Por eso su conclusión sugiere varias líneas de investigación. ¿Puede el capitalismo cubrir sus costes económicos/ecológicos y sociopolíticos? Si no es así, ¿qué formas alternativas de organización de los mercados surgirán; qué variantes y combinaciones de mecanismos político-económicos socialistas y capitalistas? ¿Cuál será el papel del Estado? ¿Aparecerán nuevos movimientos ideológicos? ¿Cómo cam-

biarán los tradicionales? ¿Surgirá una nueva arena de gobernabilidad global? Convendrá detectar las dinámicas de transición emergentes cuasi-simultáneas a varios niveles, aclarar las circunstancias, e identificar posibilidades de acción colectiva cuya ventana de oportunidad puede ser fugaz. En un marco de incertidumbre que puede exacerbar la ansiedad y el conflicto, es vital también estudiar las condiciones causales y preventivas de la violencia colectiva para contribuir a una transición gobernada por procesos democráticos pacíficos.

Por todo lo expuesto hasta aquí cabe concluir que este es un texto de gran calado teórico que merece un amplio debate y que probablemente active una necesaria línea de investigación del máximo alcance.

Juan Manuel Iranzo Amatriáin
jmia1706@hotmail.es

The Robotics Divide. A New Frontier in the 21st Century?

A. López Peláez (ed.)

(London, Springer, 2014)

No es fruto del azar que la prestigiosa editorial Springer haya publicado un libro coordinado por un profesor español. Antonio López Peláez se ha convertido por méritos propios en una referencia dentro de los estudios sobre ciencia, tecnología y futuro, y el libro por él editado que aquí se presenta es un buen ejemplo de ello. Quizá el principal acierto de *The Robotics Divide...* sea su vocación interdisciplinar, que en este caso no es un peaje a una moda, como en tantos otros, sino un ejercicio de coherencia y auténtico afán de conocimiento. Para ello ha reunido a investigadores de prestigio en las principales áreas que pueden arrojar luz sobre el análisis de los cambios tecnológicos, particularmente los que están generando la *brecha robótica*, y su eventual evolución. Así la robótica avanzada, la informática, la economía, la sociología, la psicología y el trabajo social son áreas que contribuyen al análisis.

Pero quizá un breve repaso al panorama actual del campo nos sitúe mejor en el interés de esta obra. La institucionalización de la ciencia, especialmente a partir de la Segunda Guerra Mundial, y la importancia de las políticas científico-tecnológicas como políticas estratégicas, tienen mucho que ver con el proceso de desarrollo de la sociología de la ciencia y la tecnología, que ha alcanzado ya un notable grado de madurez en España (González de la Fe y López Peláez, 2011). Dentro del extenso campo temático de la sociología de la ciencia y la tecnología, los llamados *Future Studies* se han convertido en un área con un desarrollo notable, vinculado con instituciones de investigación prospectiva. Los programas de desarrollo científico tecnológico, y aquellos de evaluación de tecnologías, son muestra de ello. Desde una perspectiva académica se pueden destacar revistas de investigación con el máximo nivel de impacto, como son *Technological Forecasting and Social Change*, o *Futures*, en las que se publican las mejores investigaciones en este campo.

Hoy en día, en el ámbito de la toma de decisiones políticas, económicas y tecnológicas, los análisis de tendencias y la evaluación de los escenarios alternativos se utilizan como herramientas fundamentales. El desarrollo tecnológico se analiza como una variable básica

en la competitividad de cada país, y se establecen áreas tecnológicas prioritarias para la distribución de recursos económicos y humanos de manera eficaz (Georghiou, Harper, Keenan, Miles y Popper, 2008). Nuestra sociedad tecnológica es una sociedad en la que los rendimientos futuros se anticipan y negocian, tanto en las hipotecas a largo plazo como en los mercados de futuros o en los proyectos que se financian en un horizonte temporal a medio y largo plazo (infraestructuras, tecnología militar, aeroespacial, etc.).

Las ciencias sociales no son ajenas a la investigación del futuro (que orienta como imaginario posible nuestras decisiones en el tiempo presente), y se ha desarrollado todo un conjunto de metodologías, vinculadas en mayor grado con la investigación sobre innovación tecnológica, cambio social y ámbitos concretos como el militar. Hay que tener en cuenta que el futuro, como tal futuro, se genera en dichas decisiones tomadas aquí y ahora. La anticipación del futuro juega un papel clave en nuestros sistemas de I+D+I, ya que las inversiones se priorizan en torno a objetivos, y la correcta definición de los mismos (y del papel que van a jugar en los próximos años) se convierte, por lo tanto, en una cuestión estratégica. En los procesos de cambio social, tanto el diseño como la implantación y la evaluación de tecnologías también juegan un papel clave, en una sociedad democrática y de consumidores (López Peláez y Díaz Martínez, 2007). En este sentido, se han desarrollado en las últimas décadas un amplio conjunto de metodologías, que se utilizan en lo que ya hemos denominado en sentido amplio *Future Studies*, que incluye el análisis de tecnologías clave (*key technologies*), la generación de mapas u hojas de ruta de evolución tecnológica (*technology road mapping*), la elaboración de escenarios y un largo etcétera (Keenan, Butter, Sainz de la Fuente y Popper, 2006: 3-6).

En ese sentido, en el ámbito de las ciencias sociales, la investigación sobre las consecuencias del desarrollo tecnológico ya goza de una larga tradición, desde los planteamientos de Ulrich Beck (2005) sobre la sociedad del riesgo hasta las reflexiones de Manuel Castells (2001) sobre la sociedad red. Así, se han creado institutos de investigación aplicada, como el IPTS de la Unión Europea (con sede en Sevilla), orientados a la investigación prospectiva y la generación de conocimiento que permita una mejor toma de decisiones en diversos ámbitos. En España, las investigaciones de Fundesco, de la OPTI, de COTEC o de Telefónica, y de grupos de investigación universitarios como el GETS, persiguen analizar las tendencias de evolución previsibles en tecnologías clave y en torno a dichos escenarios orientar la toma de decisiones. No es, por lo tanto, el futuro o las tendencias sociales un ámbito que pueda quedar al margen de la investigación sociológica, a pesar de las dificultades metodológicas que entraña cualquier análisis de lo que está por llegar (Zarco, 2006).

La relación entre tecnología y desigualdad, por otra parte, constituye un ámbito clásico para la reflexión sociológica. Las desigualdades vinculadas con las nuevas tecnologías ponen de relieve en qué medida necesitamos anticipar y gestionar la innovación tecnológica, tanto para competir cuanto y sobre todo para aumentar los niveles de bienestar. En los últimos quince años se ha investigado mucho sobre las consecuencias de los desiguales accesos a las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, lo que se ha denominado la brecha digital (Van Dijk, 2006). En nuestras sociedades tecnológicas, uno de los mayores problemas es el nivel de alfabetización científico-tecnológica de la población, ya que, en contextos democráticos, tomamos decisiones que refuerzan o redefinen trayectorias tecnológicas. La investigación en el ámbito de la sociología de la tecnología, la evaluación de tecnologías o la prospectiva exige un conocimiento de los desarrollos tecnológicos y un enfoque interdisciplinar en el que colaboren diferentes expertos en las áreas de conocimiento implicadas.

Por todo ello, y pese a las dificultades ya apuntadas acerca de la prospectiva social, el libro presentado resulta una aportación valiosísima. Más allá de proponer una nueva denominación ante un fenómeno previsible, *The Robotics Divide* consigue abordar de manera muy fértil el análisis de nuevos procesos de estratificación y desigualdad vinculados con una tecnología emergente, la robótica. Y ello se hace plausible gracias a que en el primer capítulo tras la introducción queda definida con precisión la nueva *brecha robótica* (capítulo 2), que da origen al título del libro, y que sirve para articular y dar sentido al resto de aportaciones, contextualizando la investigación sociológica sobre dicha brecha robótica con un conjunto de dimensiones clave en todo este proceso: las tendencias de innovación tecnológica (capítulo 5), la relación entre tecnología y economía, también en las organizaciones (capítulos 3 y 4), en el ámbito energético (capítulo 6), los nuevos desarrollos en el área de la robótica de servicios (capítulos 7 y 8), incluido el ámbito de la discapacidad y la dependencia, y finalmente el estado de la investigación en el ámbito de una brecha tecnológica en la que ya nos encontramos inmersos, la brecha digital (capítulo 9). El capítulo 10, por ser el más sociológico, merece una mención especial y es que desde una nueva «vuelta de tuerca» al estudio de los usos de la red Internet, los profesores Torres, Robles y De Marco se apoyan en el concepto de «desigualdad digital» (que completa y amplía el ya clásico de «brecha digital») para analizar las tendencias de acceso y también de uso, en el caso de España. Una valiosa aportación que desde un análisis de datos cuantitativos genera planteamientos que sin duda deberán ser abordados desde una perspectiva más comprensiva que ilumine los aspectos simbólicos de esas tendencias.

Finalmente y en este contexto, tras el abordaje interdisciplinar de algunas de las dimensiones clave ya mencionadas, la definición y las dimensiones de la brecha robótica con la que se comienza la obra (p. 22) muestran toda su potencia. El propio López Peláez (con Segado Sánchez-Cabezudo) cierra este interesante *reader* con la investigación prospectiva cuyos resultados se presentan en el último capítulo del libro (capítulo 11). Más allá de la capacidad prospectiva de sus conclusiones, el escenario tendencial que se muestra adquiere toda su relevancia cuando, previamente, el lector/a ha podido profundizar en los avances tecnológicos, la relación entre tecnología y economía, la brecha digital y las nuevas tendencias de desarrollo en ámbitos clave del sector servicios, del de la defensa y del aeroespacial. Por todo lo descrito puede afirmarse que no es, pues, casualidad, que la editorial Springer ampare esta valiosa aportación.

Juan Zarco

juan.zarco@uam.es

REFERENCIAS

- Beck, U. (2005). *Power in the Global Age*. Cambridge: Polity Press.
- Castells, M. (1997-2001). *La era de la información (trilogía)*. Madrid: Alianza Editorial.
- Georghiou, L.; Harper, J. C.; Keenan, M.; Miles, I. y Popper, R. (2008). *The Handbook of Technology Foresight. Concepts and Practice*. Cheltenham (UK): Edward Elgar Publishing.
- González de la Fe, T. y López Peláez, A. (coords.) (2011). *Innovación, conocimiento científico y cambio social. Ensayos de sociología ibérica de la ciencia y la tecnología*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.

- Keenan, M.; Butter, M.; Sainz de la Fuente, G. y Popper, R. (2006). *Mapping Foresight in Europe and other Regions of the World. Highlights form the Annual Mapping of the EFMN in 2005-2006*. Brussels: European Commission DG Research.
- López Peláez, A. y Díaz Martínez, J. A. (2007). «Science, Technology and Democracy: Perspectives about the Complex Relation between the Scientific Community, the Scientific Journalist and Public Opinion». *Social Epistemology*, 21 (1): 55-68.
- Van Dijk, J. (2006). «Digital Divide Research, Achievements and Shortcomings». *Poetics*, 34: 221-335.
- Zarco, J. (2006). «El método Delphi». En: Giner, S.; Lamo, E. y Torres, C. *Diccionario de sociología*. Madrid: Alianza Editorial.