



Revista española de investigaciones sociológicas n. 156 (2016)

Artículos

Segregación ocupacional por género y nacionalidad en el mercado laboral españolp. 3 - 20
LEIRE ALDAZ ODRIÓZOLA, BEGOÑA EGUÍA PEÑA

Dinero y matrimonio: elecciones de pareja y sus predictores p. 21 - 40
LINA COELHO, ALEXANDRA FERREIRA-VALENTE

Contexto escolar y desigualdad de género en el rendimiento de comprensión lectora p. 41 - 58
ALBERT JULIÀ

Riesgo de pobreza o exclusión social: evolución durante la crisis y perspectiva territorial
..... p. 59 - 76
ÚRSULA FAURA-MARTÍNEZ, MATILDE LAFUENTE-LECHUGA, OLGA GARCÍA-LUQUE

Crisis económica y sentimiento antinmigrante: el caso de Andalucía..... p. 77 - 96
SEBASTIAN RINKEN

La nueva frontera de la desigualdad digital: la brecha participativa.....p. 97 - 116
JOSÉ M. ROBLES MORALES, MIRKO ANTINO, STEFANO DE MARCO, JOSEP A. LOBERA

Clase social y privación material entre los inmigrantes de países pobres en Cataluña
.....p. 117 - 140
SEBASTIÀ SARASA, LARA NAVARRO-VARAS, SERGIO PORCEL

Cultura organizacional y fusiones transnacionales: una aproximación al caso Maersk Sealand...
..... p. 141 - 158
ALBERTO VALLEJO PEÑA

Crítica de libros

Marcos de análisis de los problemas sociales. Una mirada desde la sociología..... p. 159-162
ANTONIO TRINIDAD REQUENA, MARIANO SÁNCHEZ MARTÍNEZ (EDS.)

Innovation, Human Capabilities, and Democracy. Towards an Enabling Welfare State.....
..... p. 163-166
REIJO MIETTINEN

El paradigma de la flexiguridad en las políticas de empleo españolas: un análisis cualitativo..... p. 166-169
CARLOS JESÚS FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, AMPARO SERRANO PASCUAL (EDS.)

The Intimate. Polity and the Catholic Church. Laws about Life, Death and the Family in So-called Catholic Countries..... p. 170-174
KAREL DOBBELAERE, ALFONSO PÉREZ-AGOTE (EDS.)

Segregación ocupacional por género y nacionalidad en el mercado laboral español

*Gender and Nationality Based Occupational Segregation
in the Spanish Labor Market*

Leire Aldaz Odriozola y Begoña Eguía Peña

Palabras clave

Género

- Inmigración
- Mercados de trabajo segmentados
- Mujeres trabajadoras
- Ocupaciones

Key words

Gender

- Immigration
- Segmented Labor Markets
- Working Women
- Occupations

Resumen

Esta investigación analiza la segregación ocupacional para el mercado de trabajo español entre los años 1999 y 2011 desde una doble perspectiva, utilizando los microdatos de la Encuesta de Población Activa. Primero, realiza un estudio unidimensional y considera la segregación por género y la segregación por nacionalidad de forma aislada. Segundo, efectúa un estudio bidimensional que considera conjuntamente ambas manifestaciones de segregación. El estudio revela que la nacionalidad es una variable relevante en la explicación de la evolución de la segregación por género. Además, muestra que los trabajadores inmigrantes manifiestan una tendencia creciente en su contribución a la segregación, siendo las mujeres inmigrantes el colectivo con mayor grado de vulnerabilidad en el mercado laboral.

Abstract

Using microdata from the Labour Force Survey, this research analyzes occupational segregation in the Spanish labour market between 1999 and 2011 from a double perspective. First, it performs a one-dimensional study of segregation, so it considers segregation by gender and segregation by nationality separately. Second, a two-dimensional study considers both manifestations of segregation. The study reveals that nationality is a relevant variable in explaining the evolution of gender segregation. It also reveals that immigrant workers show an increasing trend in contributing to segregation, being immigrant women the group with greatest degree of vulnerability in the labour market.

Cómo citar

Aldaz Odriozola, Leire y Eguía Peña, Begoña (2016). «Segregación ocupacional por género y nacionalidad en el mercado laboral español». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 156: 3-20.
(<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.156.3>)

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

Leire Aldaz Odriozola: Universidad del País Vasco | leire.aldaz@ehu.es

Begoña Eguía Peña: Universidad del País Vasco | bego.eguaia@ehu.es

INTRODUCCIÓN¹

El factor trabajo es heterogéneo, ya que la fuerza laboral está compuesta por trabajadores que difieren en su nivel de cualificación, productividad, salario y/o tipo de ocupación. Como consecuencia de dicha heterogeneidad, los distintos colectivos demográficos que participan en el mercado de trabajo no se encuentran en condiciones de igualdad. Esta desigualdad puede adoptar diferentes manifestaciones: diferencias salariales, segregación laboral o distintas oportunidades de promoción. Estas manifestaciones, que se presentan como un fenómeno persistente en el tiempo, han sido detectadas, con mayor o menor intensidad, en todos los países desarrollados. El objeto de este artículo es el estudio de una de estas manifestaciones de desigualdad en el mercado de trabajo español: la segregación ocupacional.

La segregación ocupacional surge cuando distintos colectivos de trabajadores se distribuyen entre las distintas ocupaciones en una proporción distinta a su porcentaje de participación en el mercado de trabajo. Las dos variables más analizadas en la literatura sobre segregación ocupacional son el género y la nacionalidad.

En lo que respecta a la segregación por género, la evidencia empírica ha puesto de manifiesto que este problema no es privativo de ningún país, aunque presenten niveles de intensidad dispares. Investigaciones realizadas para Estados Unidos revelan una tendencia decreciente de las diferencias por género a partir de la década de los años setenta (Bianchi y Rytina, 1986), disminución que se ralentiza a partir de los noventa (Watts, 1998; Queneau,

2010). Sin embargo, estudios abordados en el marco europeo concluyen que aunque la intensidad de la segregación se reduce durante los ochenta, la tendencia se altera durante la siguiente década, dando lugar en la actualidad a elevados niveles de segregación (Anker, 1998; Rubery *et al.*, 1999; Deutsch *et al.*, 2009). Los trabajos que analizan el caso español también apuntan a una tendencia decreciente desde finales de los setenta, pero a partir de 1994 esta tendencia se invierte (Otero y Gradín, 2001; Mora y Ruiz-Castillo, 2004), aumentando la intensidad de la segregación por género (Castaño *et al.*, 1999; Maté *et al.*, 2002; Cebrián y Moreno, 2008). Aunque esta trayectoria ascendente se mantiene también a comienzos del siglo XXI (Iglesias y Llorente, 2010), Dueñas *et al.* (2013) observan que en 2008, de nuevo, cambia la tendencia y comienza a disminuir.

La segregación ocupacional por nacionalidad es también un tópico ampliamente investigado. La evidencia internacional muestra que, efectivamente, nativos e inmigrantes no están igualmente repartidos en las distintas ocupaciones (por ejemplo, Queneau, 2009, para Estados Unidos, o Bevelander, 2000, para Suecia). Es habitual que los inmigrantes ocupen puestos de trabajo con peores condiciones laborales y esta circunstancia sea, en gran medida, resultado de la degradación ocupacional que experimentan cuando acceden al mercado de trabajo (Weiss *et al.*, 2003; Chiswick *et al.*, 2005; Constant y Massey, 2005). Similares conclusiones obtienen los pocos estudios que cuantifican la segregación por nacionalidad para España (Caparrós y Navarro, 2008; Veira *et al.*, 2011; Alonso-Villar y Río, 2013).

La mayoría de estas investigaciones ha abordado el análisis desde una perspectiva unidimensional, considerando únicamente la segregación por género o la segregación por nacionalidad. Sin embargo, el estudio de la segregación ocupacional como fenómeno multidimensional es mucho más reducido, y se ha realizado con un enfoque estático. Así, se ha puesto de manifiesto que las mujeres

¹ Queremos agradecer la financiación recibida de la Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea, UPV/EHU (EHU 14/46). Asimismo, queremos mostrar nuestro más sincero agradecimiento a Felipe Serrano por sus valiosos comentarios y sugerencias. Agradecemos también los comentarios de los evaluadores anónimos que han contribuido a mejorar la versión final del artículo.

inmigrantes sufren una doble penalización (como mujer y como inmigrante) en su acceso al empleo y, como consecuencia, se emplean en las ocupaciones con menor salario y peor estatus social (Wright y Ellis, 2000; Joassart-Marcelli, 2009; Mintz y Krymkowski, 2010). En el caso español, Moreno *et al.* (2005) encuentran resultados similares y subrayan que la posible competencia de las mujeres inmigrantes se dirige, fundamentalmente, al colectivo femenino y poco cualificado. Por su parte, Del Río y Alonso-Villar (2012), con datos de 2007, obtienen que los «hombres nativos» sufren el menor grado de segregación, seguido de las «mujeres nativas», «hombres inmigrantes» y, finalmente, «mujeres inmigrantes». Veira *et al.* (2011) también observan que la entrada de población inmigrante ha dado lugar a una nueva forma de segregación en función del lugar de origen, que refuerza la segregación por razón de género.

El presente artículo se ocupa de estudiar la segregación existente en el mercado de trabajo español teniendo en cuenta esta doble dimensión e incorporando la perspectiva temporal como principal novedad metodológica. Las investigaciones que analizan la evolución temporal de la segregación ocupacional considerando una única dimensión no ofrecen información sobre los cambios producidos en la distribución ocupacional de cada colectivo. Por ejemplo, la segregación por género puede variar si cambia la distribución ocupacional de los hombres, de las mujeres, o de ambos. Esta investigación pretende cubrir dicha laguna, y tiene como objetivo analizar la evolución de la segregación ocupacional de cada colectivo. La incorporación de la variable temporal permite estudiar las posibles interacciones dinámicas que se puedan producir entre ambas formas de segregación (Eguía *et al.*, 2011) y puede ayudar a responder las siguientes preguntas: ¿la llegada de población inmigrante afecta a la segregación por género de los trabajadores nativos? ¿Este efecto, de existir, en qué dirección se produce? ¿El cambio es de naturaleza estructural o se ha revertido con el

cambio del ciclo? ¿Existe una asimilación de la población inmigrante desde la perspectiva ocupacional? En la literatura podemos encontrar referencias que estudian estos aspectos, pero abordándolos desde una perspectiva diferente. Estudios que analizan la movilidad ocupacional ascendente de los inmigrantes en España revelan una asimilación ocupacional estratificada por origen de la inmigración (Martín Artilles *et al.*, 2011a) y la existencia de movilidad dentro de los segmentos pero no entre ellos (Aysa-Lastra y Cachón, 2013). Miguélez y López-Roldán (2014) incluyen el género en el estudio de las trayectorias laborales de los inmigrantes y concluyen que las mujeres soportan mejor que los hombres el impacto de la crisis económica en el mercado de trabajo y que la segregación sectorial es un elemento clave para explicar este impacto diferencial. Sin embargo, estas investigaciones no tienen en cuenta la repercusión de la inmigración sobre la población nativa y sobre el nivel de segregación del mercado de trabajo.

El resto del trabajo se estructura de la siguiente manera: en el segundo apartado se desarrollan distintas teorías que explican la existencia de segregación ocupacional y se describen algunas consecuencias; el tercer apartado hace referencia a la fuente de datos y metodología utilizada; el cuarto apartado presenta los resultados obtenidos y, finalmente, el quinto apartado recoge las principales conclusiones.

CAUSAS Y CONSECUENCIAS DE LA SEGREGACIÓN OCUPACIONAL. APROXIMACIONES TEÓRICAS

Es amplia la literatura que aborda la desigualdad en el mercado de trabajo. Los dos principales enfoques teóricos que tratan de justificar la existencia de barreras de entrada a algunas ocupaciones para determinados colectivos de trabajadores, y por ende la escasez de oportunidades de promoción, son *la teoría del capital humano* y *la teoría de la*

segmentación del mercado de trabajo (véase Martín Artilles *et al.*, 2011a y 2011b). Veira *et al.* (2011) aluden asimismo al *enfoque del capital social*².

La *teoría del capital humano* (Becker, 1983) justifica la existencia de nichos de empleo como resultado de las diferencias en las capacidades productivas (formación, aprendizaje y experiencia) de los trabajadores.

Desde esta perspectiva teórica, las mujeres reciben salarios inferiores y ocupan peores puestos de trabajos que los hombres debido a su menor productividad, consecuencia de su menor dotación de capital humano.

Asimismo, se considera que la inversión en capital humano de los inmigrantes, en comparación con los nativos, es menor, colocándolos en desventaja y relegándolos a las posiciones inferiores de la escala ocupacional. Además, diversos trabajos constatan que este «gap» entre nativos e inmigrantes también puede deberse a problemas de transferibilidad del capital humano adquirido en origen, resultando más difícil para los trabajadores inmigrantes alcanzar los niveles de los nacionales (Friedberg, 2000; Chiswick y Miller, 2009 y 2010).

Esta teoría, sin embargo, no suministra los elementos teóricos suficientes para explicar la segregación en toda su amplitud. Nótese que, por una parte, los niveles educativos de las mujeres han aumentado considerablemente durante las últimas déca-

das, al menos en los países desarrollados, hasta situarse en niveles similares, o incluso superiores, a los alcanzados por los hombres. Además, por otra parte, la evidencia empírica revela que la mano de obra extranjera está sobrecualificada en los empleos que ocupa. A medida que pasa el tiempo y se va conociendo la idiosincrasia de los mercados de trabajo locales, los problemas de transferibilidad de capital humano deberían desaparecer, eliminándose así las barreras de promoción. Este proceso, sin embargo, no se produce, o no con la velocidad que debería ocurrir, lo que pone de manifiesto la existencia de otras barreras a la movilidad laboral diferentes a las identificadas por esta teoría.

La *teoría de la segmentación* del mercado de trabajo (Piore, 1983) distingue al menos dos segmentos en el mercado laboral: un sector primario en el que se concentran las empresas de alta productividad, que ofrece ocupaciones estables, con salarios elevados y opciones de promoción profesional, y un sector secundario con ocupaciones menos productivas y salarios más bajos, con alta inestabilidad laboral y pocas posibilidades de ascenso. Además, existen barreras estructurales que dificultan la movilidad entre los segmentos. En este sentido, Aysa-Lastra y Cachón (2013) prueban, con datos de la Encuesta Nacional de Inmigrantes de 2007 de España, que la movilidad ocupacional se produce dentro de cada segmento y que es muy limitada entre segmentos.

El mercado de trabajo español presenta algunas singularidades que lo hacen particularmente atractivo para analizar la evolución de la segregación ocupacional. En un relativo corto espacio de tiempo se ha producido un doble fenómeno que guarda una relación directa con el objetivo de estudio. Por un lado, una incorporación masiva de la mujer al mercado de trabajo que, además, lo ha hecho con una significativa elevación en sus niveles de cualificación. Según la Encuesta de Po-

² Estos enfoques no son los únicos. El modelo del gusto por la discriminación de Becker (1957) o el modelo de amontonamiento de Bergmann (1974) constituyen, entre otros, nuevos marcos teóricos sobre la existencia de segregación ocupacional. También hay trabajos que argumentan que las preferencias de cada individuo pueden determinar la concentración ocupacional. Diversos autores indican que las mujeres se concentran en aquellas ocupaciones que ofrecen mejores condiciones de trabajo en términos de flexibilidad y opciones de conciliación de su vida laboral y familiar (Glass, 1990; Bender *et al.*, 2005). Dueñas *et al.* (2014) confirman este hecho para el caso español.

blación Activa, la participación femenina en el empleo aumenta del 35,6% al 44,7% entre 1999 y 2011, y el 43% de las ocupadas este último año posee estudios universitarios (24,6% en 1999). Esto implica una incorporación de población femenina autóctona en los segmentos primarios, logrando superar algunas barreras en un mercado de trabajo tradicionalmente segregado por género. Por otro lado, una afluencia también masiva de población inmigrante: el Padrón Municipal indica que los extranjeros en España pasan de 748.954 en 1999 a 5.751.487 en 2011 (esto es, del 1,86% al 12,13% de la población total).

Además, estos dos procesos han convivido en dos coyunturas claramente diferenciadas. Hasta la crisis económica de 2008 hubo un intenso crecimiento económico y un gran dinamismo laboral. Muchos trabajadores nacionales aumentaron su nivel de aceptabilidad, negándose a realizar cierto tipo de trabajos, propios del mercado secundario. Apareció así una demanda de mano de obra de baja cualificación que pasó a ser cubierta por los trabajadores extranjeros. Estos nuevos efectivos quedaron relegados, por tanto, a cubrir vacantes en sectores como la agricultura, la construcción y el servicio doméstico, con independencia de su dotación de capital humano, acentuando así su concentración en determinadas ocupaciones. Con el cambio de coyuntura económica, sin embargo, al disminuir las oportunidades de empleo de los nativos, es de esperar que se reduzcan considerablemente las vacantes del segmento secundario, y se logre una distribución más homogénea en la escala profesional.

Otro enfoque para explicar la concentración, principalmente del colectivo inmigrante, en nichos específicos de empleo viene dado por el *capital social*, que se puede definir como «un atributo del individuo que consiste en el acceso a varias clases de recursos (información, ayuda económica, apoyo psicológico) a través de distintos tipos de rela-

ciones sociales» (Veira *et al.*, 2011: 222). En este sentido, la participación en las redes sociales constituye una fuente de información acerca de las oportunidades de empleo, y condiciona la inserción de los inmigrantes en los nichos laborales.

En definitiva, aunque existe evidencia empírica que pone de manifiesto la segregación ocupacional por género y por nacionalidad, no existe una teoría única que proporcione una explicación coherente de las diversas causas, manifestaciones y efectos de la segregación. Se necesitan todavía más avances en la investigación teórica y empírica para poder contar con un marco analítico que explique de forma satisfactoria todas las razones por las que se produce esta segregación. El nuevo marco teórico requiere que las aportaciones económicas se complementen con teorías de naturaleza sociológica, considerando conjuntamente factores económicos y sociales.

De hecho, diversos autores (Veira *et al.*, 2011; Martín Artiles *et al.*, 2011a; o Miguélez y López-Roldán, 2014) apuntan que la inserción en determinados nichos de empleo y el mayor o menor grado de movilidad ocupacional dependen no solo de las características individuales de los trabajadores (como sugiere la teoría del capital humano) sino también de las características estructurales del puesto del trabajo, del tamaño de la empresa y del sector de actividad (como indica la teoría de la segmentación). Así, algunos concluyen que «ambos enfoques teóricos se complementan entre sí, ya que nos ofrecen explicaciones desde el lado de la oferta y de la demanda del mercado de trabajo» (Martín Artiles *et al.*, 2011a: 1351).

Si nos centramos en sus consecuencias, la segregación conlleva diferencias salariales e induce la persistencia de barreras de entrada a determinadas ocupaciones. Estas barreras acaban generando procesos de segmentación del mercado de trabajo que no necesariamente responden a las condicio-

nes personales de los trabajadores afectados.

Más allá del ineficiente funcionamiento del mercado laboral ocasionado por estos procesos, destaca su naturaleza discriminatoria. Los colectivos afectados tienden a concentrarse en ocupaciones y/o actividades con menor salario y peor estatus social, lo que tiene consecuencias sociales que trascienden al propio funcionamiento del mercado de trabajo (pobreza, discriminación social o excesiva dependencia de las políticas sociales).

A esto hay que añadir su sobrecualificación en algunos puestos de trabajo, con el consiguiente desaprovechamiento de capital humano, lo cual puede limitar el potencial de crecimiento y generar una pérdida de competitividad en la economía.

Las distintas consecuencias que presenta la segregación ocupacional justifican, precisamente, su cuantificación y el análisis de su evolución en el tiempo.

FUENTE DE DATOS Y METODOLOGÍA

El estudio utiliza como fuente los microdatos de la Encuesta de Población Activa (EPA) para el primer trimestre de los años 1999, 2005 y 2011, incluyendo así una década de entrada masiva de población procedente de otros países.

El estudio de la segregación se realiza sobre la población ocupada. Las ocupaciones se consideran a nivel de 2 dígitos de la clasificación CNO-94 (Clasificación Nacional de Ocupaciones) y la lista incluye 66 ocupaciones³.

Siguiendo el criterio jurídico de nacionalidad, se considera inmigrante a la persona que

no posee nacionalidad española. No se tienen en cuenta a los que poseen doble nacionalidad (siendo una de ellas la española), ni a apátridas ni a los inmigrantes procedentes de América del Norte y Oceanía porque suponen un porcentaje insignificante de la muestra (un 0,43% en 2011). Tampoco se considera a los procedentes de la UE-15, ya que su patrón de ocupación es similar al del conjunto de los trabajadores nativos (Eguía *et al.*, 2011)⁴.

Se estudia la segregación ocupacional utilizando una doble metodología.

El primer método considera una única dimensión de la segregación y estudia la segregación ocupacional por género y por nacionalidad de forma aislada, utilizando el Índice de Karmel y MacLachlan (KM) (Karmel y MacLachlan, 1988). Este índice se calcula como:

$$KM = \left(\frac{1}{T} \sum_{i=1}^n |A_i - a(A_i + B_i)| \right) = \left(\frac{1}{T} \sum_{i=1}^n |(1-a)A_i - aB_i| \right)$$

donde, A_i y B_i representan el número de individuos pertenecientes a los colectivos demográficos A y B , respectivamente, en la ocupación i ; n denota el número total de ocupaciones; y a representa la proporción de individuos empleados del colectivo demográfico A sobre la ocupación total (T).

Este índice se interpreta como la proporción del empleo total que debería cambiar de ocupación, con reposición, para que la segregación fuera nula. Toma valores dentro del intervalo $[0,0, 0,5]$, representando el 0,0 una integración completa y el 0,5 la segregación total.

³ A partir del primer trimestre de 2011, el INE utiliza la clasificación CNO-11, por lo que los datos correspondientes a este último año han sido convertidos a CNO-94, pudiendo así comparar los resultados de los tres años estudiados.

⁴ Al igual que otros autores (Izquierdo *et al.*, 2009; Amuedo y Rica, 2011, o Eguía *et al.*, 2011), se ha optado por la nacionalidad como criterio de definición del inmigrante. En cualquier caso, datos del primer trimestre de 2011 revelan una discrepancia únicamente del 1% en la selección de este colectivo atendiendo a este criterio y al de país de nacimiento. No obstante, investigaciones futuras que incorporen horizontes temporales más recientes habrán de tener en cuenta el proceso de nacionalizaciones en España, pues entonces el criterio de elección del inmigrante sí podría condicionar los resultados.

El segundo método realiza un estudio bi-dimensional de la segregación ocupacional, considerando conjuntamente el género y la nacionalidad. Para ello, se hace uso de distintos tipos de índices:

- Índices de segregación local. Permiten comparar la distribución ocupacional de cada colectivo con la estructura ocupacional y muestran numéricamente la segregación correspondiente a cada colectivo. En este artículo se aplican las herramientas propuestas en Del Río y Alonso-Villar (2012).

Estas autoras proponen el uso de tres índices locales que se construyen partiendo de un marco axiomático. Se considera una economía con $n > 1$ ocupaciones en el empleo total (T). El empleo se distribuye en función de la distribución $t \equiv (t_1, t_2, \dots, t_n)$, donde $t_i > 0$ representa el número de trabajadores en la ocupación i ($i = 1, \dots, n$), y $T = \sum_i t_i$. A su vez, $c^g \equiv (c_1^g, c_2^g, \dots, c_n^g)$ representa la distribución del colectivo demográfico g ($g = 1, \dots, m$), donde $c_i^g \leq t_i$. Además, el número total de trabajadores en la ocupación i es $t_i = \sum_g c_i^g$ y el número total de individuos del colectivo demográfico g es $C^g = \sum_i c_i^g$.

Los índices propuestos son los siguientes:

$$\Phi_\alpha(c^g; t) = \begin{cases} \frac{1}{\alpha(\alpha-1)} \sum_i \frac{t_i}{T} \left[\left(\frac{c_i^g/C^g}{t_i/T} \right)^\alpha - 1 \right] & \text{si } \alpha \neq 0, 1 \\ \sum_i \frac{c_i^g}{C^g} \ln \left(\frac{c_i^g/C^g}{t_i/T} \right) & \text{si } \alpha = 1 \end{cases}$$

- a) Índices relacionados con la familia generalizada de entropía, $\Phi_\alpha(c^g; t)$.

donde α puede ser interpretado como un parámetro de aversión a la segregación.

- b) Variación del clásico índice de Gini, G^g . Se trata de una nueva versión del clásico índice de Gini, como medida de segregación local:

$$G^g = \frac{\sum_{ij} \frac{t_i}{T} \frac{t_j}{T} \left| \frac{c_i^g}{t_i} - \frac{c_j^g}{t_j} \right|}{2 \frac{C^g}{T}}$$

En caso de ausencia de segregación, G^g toma el valor 0. En caso de completa segregación es igual, $\frac{T-t_i}{2T}$, si todos los miembros de ese colectivo trabajan en la ocupación i .

- c) Variación del índice de disimilitud, D^g . Es una adaptación del índice de disimilitud de Duncan y Duncan como medida de segregación local:

$$D^g = \frac{1}{2} \sum_i \left| \frac{c_i^g}{C^g} - \frac{t_i}{T} \right|$$

El valor de este índice coincide con el índice Gini en caso de segregación completa y/o integración completa. En otros casos toma valores entre 0 y 1.

- Índices de segregación global. Se pueden considerar como medias ponderadas de los índices de segregación local. Se presentan tres alternativas:

- a) Índice de Información Mutuo, M ; puede ser presentado como media ponderada de los índices de entropía:

$$M = \sum_g \frac{C^g}{T} \Phi_1(c^g; t)$$

- b) Índice Gini, G , propuesto por Reardon y Firebaugh (2002); puede ser representado como una media ponderada del índice G^g obtenido para cada colectivo:

$$G = \sum_g \frac{C^g}{T} G^g$$

- c) Índice propuesto por Silber (1992), I_p , como media ponderada del índice D^g obtenido para cada colectivo:

$$I_p = \sum_g \frac{C^g}{T} D^g$$

- Contribución a la segregación global. Para cuantificar la contribución de cada colectivo a la segregación global, cada colectivo se pondera en función de su peso demográfico, obteniendo para los índices I_p , G y M , respectivamente: $\frac{C^G D^G}{T I_p}$, $\frac{C^G G^G}{T G}$ y $\frac{C^G \Phi^G}{T M}$.

ESTUDIO DE LA SEGREGACIÓN OCUPACIONAL

El análisis de los resultados obtenidos para tres momentos en el tiempo (1999, 2005 y 2011) permite observar cómo ha evolucionado la segregación ocupacional.

Estudio unidimensional de la segregación

Este apartado analiza la evolución mostrada por cada dimensión de la segregación ocupacional.

Segregación ocupacional por género

El índice KM indica que para hacer desaparecer las diferencias de género en el mercado laboral español en el año 2011, casi el 25% de la población ocupada total (hombres y/o mujeres) debería cambiar de ocupación (tabla 1). El valor obtenido es similar al presentado por la Comisión Europea (2009), que muestra para España un valor de 0,253 durante el periodo 1997-2007.

TABLA 1. *Segregación por género*

| | 1999 | 2005 | 2011 |
|-----------|--------|--------|--------|
| KM | 0,2360 | 0,2601 | 0,2486 |

Fuente: EPA, elaboración propia a partir de microdatos.

La tabla 1 también muestra que la segregación por género se acentúa entre 1999 y 2005. El índice aumenta desde el 23,6% en 1999 al 26,01% en 2005. En consecuencia, parece que las mujeres que acceden al mer-

cado laboral en este periodo no se distribuyen uniformemente en la escala ocupacional y que, por tanto, se emplean principalmente en ocupaciones catalogadas como femeninas. Este resultado es similar al presentado por Iglesias y Llorente (2010), que finalizan su estudio en el año 2007.

Sin embargo, en este artículo, al ampliar el horizonte temporal hasta 2011, se observa una disminución de la segregación por género, si bien el índice sigue siendo superior al del año 1999. KM muestra un valor para 2011 del 24,86%, casi dos puntos inferior al obtenido en 2005. Dueñas *et al.* (2013) también ponen de manifiesto una tendencia decreciente entre 2008 y 2010. Esta leve disminución, entre otras razones, puede ser consecuencia de la movilidad ocupacional experimentada por alguno de los dos colectivos⁵. No obstante, el índice KM no ofrece información precisa sobre cuál ha sido el colectivo más afectado.

Segregación ocupacional por nacionalidad

Este índice también proporciona información sobre la segregación por nacionalidad. El aumento de KM entre 1999 y 2005, pasando del 1,12% al 7,27% (tabla 2), pone de manifiesto que la llegada de población inmigrante altera radicalmente el patrón de ocupación que tenían los extranjeros ya afincados en España. La incorporación de esta nueva mano de obra al mercado de trabajo español origina una nueva dimensión de la segregación: la segregación ocupacional por nacionalidad. En otras palabras, en el año 2005 el 7,27% de la población ocupada debería cambiar de empleo para evitar la desigual distribución ocupacional de nativos e inmigrantes.

⁵ Los cambios producidos en la estructura ocupacional también pueden alterar la desigualdad por género. Este hecho se tendrá en cuenta en el cálculo de los índices locales.

TABLA 2. Segregación por nacionalidad

| | 1999 | 2005 | 2011 |
|-----------|-------|-------|-------|
| KM | 0,112 | 0,727 | 0,901 |

Fuente: EPA, elaboración propia a partir de microdatos.

En 2011 la segregación sigue aumentando, aunque a un ritmo mucho más reducido: el índice pasa del 7,27% al 9,01%. Es decir, la afluencia de nueva población inmigrante a partir de 2005 no modifica sustancialmente el patrón de empleo de los llegados en los años inmediatamente anteriores.

La conclusión, por tanto, es que por ahora no puede hablarse de asimilación de la población inmigrante, al menos en la dimensión ocupacional. Este resultado no es de sorprender, al menos si juzgamos por lo observado en otros países. La asimilación requiere periodos temporales más amplios. Además, se debe tener en cuenta que en España la concentración de inmigrantes en los sectores más intensivos en mano de obra está relacionada con las características de la estructura del mercado de trabajo, lo cual dificulta su movilidad ocupacional ascendente (Martín Artilles *et al.*, 2011a).

Analizando conjuntamente los resultados, se observa que el incremento en la segregación por género entre 1999 y 2005 coincide con una fuerte incorporación de mano de obra inmigrante a la actividad económica española que, a su vez, manifiesta un fuerte aumento de la segregación por nacionalidad. Sin embargo, entre 2005 y 2011,

pese al continuo incremento de mano de obra inmigrante y de la consiguiente segregación por nacionalidad, se observa una ligera disminución de la segregación por género. La pregunta que surge ahora es si todos los colectivos de trabajadores contribuyen de la misma forma en la evolución manifestada por la segregación. El estudio bidimensional de la segregación ocupacional permitirá responder a esta pregunta.

Estudio bidimensional: segregación ocupacional por género y nacionalidad

Dado que el género afecta tanto a trabajadores nativos como inmigrantes, se pretende determinar el comportamiento de cada colectivo, así como su rol en la evolución de la segregación. Para ello, se distingue entre hombres nativos, mujeres nativas, hombres inmigrantes y mujeres inmigrantes.

Primero, utilizando los índices locales se cuantifica la intensidad de la segregación ocupacional de los cuatro colectivos, pudiendo así establecer una jerarquía entre ellos. A continuación, se calcula la segregación global existente en el mercado de trabajo, motivada conjuntamente por el género y la nacionalidad. Por último, se cuantifica la contribución de cada colectivo a dicha segregación global.

En las tablas 3, 4 y 5 se aprecian los valores de los índices de segregación local para 1999, 2005 y 2011, que muestran que los cuatro colectivos de trabajadores están segregados, ya que ninguno se distribuye uniformemente en la escala ocupacional.

TABLA 3. Segregación local (1999)

| Segregación local | $\Phi_{0,1}$ | $\Phi_{0,5}$ | Φ_1 | Φ_2 | D ^g | G ^g | % sobre empleo |
|---------------------|--------------|--------------|----------|----------|----------------|----------------|----------------|
| Mujeres inmigrantes | 5,42 | 1,64 | 1,39 | 2,48 | 0,63 | 0,80 | 0,43 |
| Hombres inmigrantes | 2,48 | 0,86 | 0,73 | 1,01 | 0,48 | 0,63 | 0,77 |
| Mujeres nativas | 0,61 | 0,44 | 0,35 | 0,30 | 0,33 | 0,44 | 34,98 |
| Hombres nativos | 0,14 | 0,12 | 0,11 | 0,09 | 0,18 | 0,25 | 63,82 |

Fuente: EPA, elaboración propia a partir de microdatos.

TABLA 4. Segregación local (2005)

| Segregación local | $\Phi_{0,1}$ | $\Phi_{0,5}$ | Φ_1 | Φ_2 | D ^g | G ^g | % sobre empleo |
|---------------------|--------------|--------------|----------|----------|----------------|----------------|----------------|
| Mujeres inmigrantes | 2,25 | 1,23 | 1,19 | 2,08 | 0,62 | 0,76 | 3,8 |
| Hombres inmigrantes | 1,18 | 0,63 | 0,57 | 0,76 | 0,42 | 0,57 | 5,3 |
| Mujeres nativas | 0,53 | 0,40 | 0,31 | 0,26 | 0,32 | 0,41 | 35,8 |
| Hombres nativos | 0,19 | 0,16 | 0,14 | 0,12 | 0,22 | 0,28 | 55,1 |

Fuente: EPA, elaboración propia a partir de microdatos.

TABLA 5. Segregación local (2011)

| Segregación local | $\Phi_{0,1}$ | $\Phi_{0,5}$ | Φ_1 | Φ_2 | D ^g | G ^g | % sobre empleo |
|---------------------|--------------|--------------|----------|----------|----------------|----------------|----------------|
| Mujeres inmigrantes | 1,55 | 0,97 | 0,93 | 1,38 | 0,56 | 0,7 | 5,9 |
| Hombres inmigrantes | 0,67 | 0,54 | 0,52 | 0,67 | 0,43 | 0,55 | 6,1 |
| Mujeres nativas | 0,40 | 0,30 | 0,24 | 0,19 | 0,27 | 0,36 | 38,5 |
| Hombres nativos | 0,19 | 0,16 | 0,15 | 0,13 | 0,22 | 0,29 | 49,5 |

Fuente: EPA, elaboración propia a partir de microdatos.

No obstante, sí se observan diferencias en la intensidad de la segregación. Tratando de establecer una jerarquía, todos los índices nos informan que se establece, ordenándola de menor a mayor segregación, de la siguiente manera: «hombres nativos», seguida de «mujeres nativas», «hombres inmigrantes» y, finalmente, «mujeres inmigrantes» (tablas 3, 4 y 5)⁶.

Atendiendo a su evolución, todos los índices revelan la misma dirección: la intensidad se atenúa a medida que pasa el tiempo para los colectivos que presentan índices más elevados, esto es, «mujeres inmigrantes», «hombres inmigrantes» y «mujeres nativas». Para los «hombres nativos», sin embargo, permanece prácticamente constante.

Las «mujeres nativas» muestran una disminución más intensa. Así, en 1999, según el

índice de Gini (G^g), este colectivo está un 76% más segregado que los «hombres nativos». En 2005 esta diferencia cae hasta el 46,4%, y en 2011, al 24,1%. En doce años, por tanto, la intensidad de la segregación por género entre la población nativa disminuye 51,9 puntos porcentuales.

Por lo que se refiere a la población inmigrante, y obviando el año 1999 donde su presencia no es muy significativa, la segregación por género también disminuye, aunque menos que entre el colectivo nacional. Así, en 2005, según el índice de Gini (G^g), las «mujeres inmigrantes» están, al menos, un 33,3% más segregadas que los «hombres inmigrantes». En 2011 la diferencia cae en 6 puntos porcentuales, reflejando una intensidad de segregación, al menos, un 27,3% superior.

Estos resultados muestran, por tanto, que parece existir una disminución en la intensidad de la segregación por género, fundamentalmente para las mujeres nativas y, en menor medida, también para las mujeres inmigrantes.

⁶ La interpretación de los valores obtenidos en los índices para los colectivos inmigrantes en 1999 debe ser realizada con cierta cautela, dado que únicamente representan el 1,2% de la población ocupada total.

TABLA 6. Descomposición del cambio en la segregación (2005-2011), índice D^g

| | Efecto distribución | Efecto composición |
|---------------------|---------------------|--------------------|
| Mujeres inmigrantes | -0,009 | -0,054 |
| Hombres inmigrantes | 0,070 | -0,066 |
| Mujeres nativas | -0,021 | -0,024 |
| Hombres nativos | 0,050 | -0,041 |

Fuente: EPA, elaboración propia a partir de microdatos.

El estudio unidimensional ha puesto de manifiesto un incremento de la desigualdad por género en el mercado de trabajo español entre los años 1999 y 2005. Con esta nueva evidencia, se puede afirmar que este incremento se debe al colectivo inmigrante, ya que la distribución ocupacional de mujeres y hombres nativos es cada vez más igualitaria.

En esta línea, Veira *et al.* (2011), utilizando la Encuesta Nacional de Inmigrantes de 2007, también constatan la inserción de trabajadores inmigrantes en dos nichos exclusivos: construcción para los varones y trabajo doméstico para las mujeres. Además, la tendencia decreciente en la segregación por género entre 2005 y 2011 se debe a una mayor igualdad por género tanto entre trabajadores nativos como entre inmigrantes, si bien este fenómeno se produce con mayor intensidad entre los nacionales.

Sin embargo, el periodo analizado abarca una etapa expansiva y otra recesiva, que comienza aproximadamente en 2008. Durante esta última etapa se ha producido un gran retroceso en algunos sectores de actividad, como la construcción, fuertemente masculinizado, que ha provocado, entre otros, una variación en el peso de esta actividad en el

TABLA 7. Peso relativo de las mujeres nativas en algunas ocupaciones

| Ocupación | 1999 | 2005 | 2011 | Variación 1999-2011 |
|---|------|------|------|---------------------|
| Dirección de empresas de 10 o más asalariados | 0,11 | 0,19 | 0,27 | 0,16 |
| Gerencia de empresas de comercio con menos de 10 asalariados | 0,26 | 0,33 | 0,41 | 0,15 |
| Profesiones asociadas a titulaciones de 2º y 3º ciclo universitario en ciencias naturales y sanidad | 0,38 | 0,46 | 0,60 | 0,22 |
| Profesiones asociadas a una titulación de 1º ciclo universitario en ciencias naturales y sanidad, excepto ópticos, fisioterapeutas y asimilados | 0,78 | 0,77 | 0,63 | -0,15 |
| Técnicos en educación infantil, instructores de vuelo, navegación y conducción de vehículos | 0,41 | 0,58 | 0,60 | 0,18 |
| Empleados en servicios contables, financieros, y de servicios de apoyo a la producción y al transporte | 0,27 | 0,29 | 0,46 | 0,19 |
| Empleados de bibliotecas, servicios de correos y asimilados | 0,37 | 0,39 | 0,52 | 0,15 |
| Operadores de máquinas de oficina | 0,53 | 0,37 | 0,70 | 0,17 |
| Trabajadores cualificados en otras actividades agrarias | 0,36 | 0,25 | 0,16 | -0,20 |
| Trabajadores de las industrias extractivas | 0,03 | 0,01 | 0,19 | 0,15 |
| Operadores de instalaciones industriales fijas y asimilados | 0,08 | 0,12 | 0,25 | 0,17 |
| Empleados domésticos y otro personal de limpieza de interior de edificios | 0,86 | 0,62 | 0,53 | -0,33 |
| Conserje de edificios, limpiacristales y vigilantes | 0,17 | 0,20 | 0,37 | 0,20 |

Nota: Ocupaciones con una variación mínima de 15 puntos porcentuales entre 1999 y 2011.

Fuente: EPA.

TABLA 8. *Peso relativo de las mujeres inmigrantes en algunas ocupaciones*

| Ocupación | 1999 | 2005 | 2011 | Variación 1999-2011 |
|---|------|------|------|------------------------|
| Cajeros, taquilleros y otros empleados asimilados en trato directo con el público | 0,00 | 0,03 | 0,17 | 0,17 |
| Trabajadores de los servicios de restauración | 0,02 | 0,15 | 0,21 | 0,19 |
| Empleados domésticos y otro personal de limpieza de interior de edificios | 0,05 | 0,32 | 0,38 | 0,33 |

Nota: Ocupaciones con una variación mínima de 15 puntos porcentuales entre 1999 y 2011.

Fuente: EPA.

conjunto de la economía. Este hecho ha podido condicionar el valor numérico de estos índices de segregación.

Por esta razón, se descompone el cambio en el índice de segregación de cada colectivo, en el cambio producido en la estructura ocupacional de la economía y el cambio en la distribución de dicho colectivo a lo largo de las ocupaciones, que es lo que realmente puede indicar un cambio en la segregación propiamente dicha. Se emplea el índice D^g , aunque se podrían utilizar cualquiera de los otros índices, ya que todos reflejan la misma tendencia decreciente.

Sean $D^g(c_\tau; t_\tau)$ y $D^g(c_s; t_s)$ los índices para los periodos τ y s , respectivamente. Se puede descomponer el cambio en la segregación entre los dos periodos $D^g(c_\tau; t_\tau) - D^g(c_s; t_s)$ en dos componentes como: $D^g(c_s; t_\tau) - D^g(c_s; t_s)$ el primero, y $D^g(c_\tau; t_\tau) - D^g(c_s; t_\tau)$ el segundo. El primero, llamado *efecto distribución*, representa el cambio en la estructura ocupacional de la economía. El segundo, denominado *efecto composición*, representa el cambio que el colectivo g experimenta en la composición de las distintas ocupaciones, y es precisamente el que nos interesa. Los resultados aparecen en la tabla 6.

Tras la descomposición, se obtiene que entre 2005 y 2011 el efecto distribución es positivo para los hombres y negativo para las mujeres (y de menor cuantía en valor absoluto). Esto indica que la distribución del empleo

en la economía española en 2011 se aleja de la distribución ocupacional que tenían los hombres (nativos e inmigrantes) en 2005, pero se aproxima a la que tenían las mujeres (nativas e inmigrantes) en ese año. Por tanto, se confirma que, tal y como indican Miguélez y López Roldán (2014: 177), «las mujeres soportan mejor que los hombres el impacto de la crisis económica en el mercado de trabajo», pues constatan un movimiento ascendente de las mujeres en la etapa de crisis. En cuanto al efecto composición, este se muestra negativo para los cuatro colectivos, lo que indica que, de mantenerse constante la estructura ocupacional de la economía entre 2005 y 2011, se apreciaría una menor concentración de cada colectivo en las ocupaciones en las que tenían mayor presencia.

En consecuencia, las variaciones en la segregación sí están informando de la existencia de cambios ocupacionales de los distintos colectivos. Hay que tener presente que la incorporación de la mujer y la llegada de población inmigrante al mercado de trabajo español tiene como resultado que la presencia masculina en todas las ocupaciones disminuya.

Esta disminución relativa de la presencia masculina corre pareja con un aumento de la presencia de «mujeres nativas» y de «hombres inmigrantes». La distribución de estos nuevos trabajadores en la escala ocupacional, sin embargo, no es simétrica. Mientras que los inmigrantes han entrado en exclusiva

TABLA 9. Segregación global y contribución a la segregación. 1999

| Segregación global | M | G | I _p | % sobre el empleo |
|--|------------------------------------|-------------------------------|---------------------------------|-------------------|
| | | 0,2 | 0,32 | 0,24 |
| Contribución a la segregación global (%) | $\frac{C^g}{T} \frac{\Phi_1^g}{M}$ | $\frac{C^g}{T} \frac{G^g}{G}$ | $\frac{C^g}{T} \frac{D^g}{I_p}$ | |
| Mujeres inmigrantes | 2,96 | 1,09 | 1,14 | 0,4 |
| Hombres inmigrantes | 2,76 | 1,51 | 1,54 | 0,8 |
| Mujeres nativas | 60,44 | 48,36 | 48,47 | 35,0 |
| Hombres nativos | 33,84 | 49,04 | 48,85 | 63,8 |

Fuente: EPA, elaboración propia a partir de microdatos.

en las ocupaciones de baja cualificación, las «mujeres nativas» han accedido también a los puestos de más alta cualificación (tabla 7). Por lo que a las mujeres inmigrantes se refiere, en la tabla 8 se observa que las ocupaciones con mayor peso relativo son las manuales con requerimientos de cualificación bajos, ocupaciones donde la presencia relativa de las «mujeres nativas» disminuye.

La disminución en la segregación ocupacional de las mujeres nativas, por tanto, aparece asociada a un cambio de ocupaciones, pudiendo ser reflejo de una ruptura de carácter estructural. Sin embargo, Dueñas *et al.* (2014) ponen de manifiesto el confinamiento

voluntario de algunas mujeres en ocupaciones femeninas debido a que ofrecen mejores oportunidades de conciliación de la vida familiar y laboral.

Por último, se calcula el nivel de segregación global existente en el mercado de trabajo y la contribución de cada colectivo a esta segregación.

Los tres índices globales muestran que entre 1999 y 2005 aumenta la segregación y que se mantiene constante entre 2005 y 2011 (tablas 9, 10 y 11). Combinando estos resultados con los obtenidos en el estudio unidimensional, cabe concluir que el incremento manifestado entre 1999 y 2005 en la

TABLA 10. Segregación global y contribución a la segregación. 2005

| Segregación global | M | G | I _p | % sobre el empleo |
|--|------------------------------------|-------------------------------|---------------------------------|-------------------|
| | | 0,26 | 0,36 | 0,28 |
| Contribución a la segregación global (%) | $\frac{C^g}{T} \frac{\Phi_1^g}{M}$ | $\frac{C^g}{T} \frac{G^g}{G}$ | $\frac{C^g}{T} \frac{D^g}{I_p}$ | |
| Mujeres inmigrantes | 17,02 | 7,97 | 8,41 | 3,8 |
| Hombres inmigrantes | 11,65 | 8,45 | 8,08 | 5,3 |
| Mujeres nativas | 42,60 | 40,94 | 41,06 | 35,8 |
| Hombres nativos | 28,73 | 42,65 | 42,46 | 55,1 |

Fuente: EPA, elaboración propia a partir de microdatos.

segregación global se debe tanto a un incremento en la segregación por género como a un incremento de la segregación por nacionalidad. Asimismo, que la segregación global se mantenga constante entre 2005 y 2011 se debe a que la disminución de la segregación por género se compensa con el incremento de la segregación por nacionalidad. Por tanto, el nivel de desigualdad en la distribución ocupacional de los trabajadores en el mercado de trabajo no parece mostrar signos de disminución.

Lo que sí varía en el tiempo es la contribución de cada colectivo a esta segregación global, en relación a su variación en la participación en el empleo.

En la tabla 9 se aprecia que, en 1999, la segregación se debe a la población nativa y sobre todo a la femenina, ya que su contribución supera su peso demográfico.

En 2005, aunque la mayor contribución a la segregación sigue correspondiendo a la población nativa (tabla 10), la aportación de los trabajadores inmigrantes crece notablemente (del 2,6% en 1999 al 16,5%). Mientras los hombres nativos siguen contribuyendo a la segregación global en un porcentaje inferior a su peso demográfico, las mujeres lo hacen por encima, pero su contribución disminuye considerablemente desde 1999. Sin embargo, dentro del colectivo inmigrante, tanto la contribución de los hombres como

de las mujeres supera en porcentaje su peso en el mercado laboral.

En el año 2011 se aprecia más notablemente la disminución de la contribución de los nativos y el consiguiente aumento de los inmigrantes (tabla 11). Este año, según el índice I_p , los nativos contribuyen un 78,5% a la segregación global (que se corresponde a su participación en el empleo), mientras que el 21,5% restante obedece a los trabajadores extranjeros (9,5 puntos por encima de su peso relativo, 12%).

Por tanto, aunque son los trabajadores nativos (hombres y mujeres) los principales responsables de la desigualdad en la distribución ocupacional, el periodo 1999-2011 destaca por la existencia de una progresiva disminución de la contribución de los nacionales junto a un progresivo aumento de la aportación de los extranjeros.

Además, para ambos grupos, se aprecian diferencias por género en la distribución ocupacional. La contribución de las mujeres nativas a la segregación es casi proporcional a su participación en el empleo, mientras que la contribución de los hombres nativos sigue siendo menor que su peso demográfico. En consecuencia, la contribución de hombres y mujeres nacionales ha disminuido progresivamente, ajustándose a su participación en el empleo total, y atenuándose las diferencias por género entre la comunidad nativa.

TABLA 11. Segregación global y contribución a la segregación. 2011

| Segregación global | M | G | I_p | % sobre el empleo |
|---|------------------------------------|-------------------------------|---------------------------------|-------------------|
| | 0,25 | 0,36 | 0,28 | |
| Contribución a la segregación global (%) | $\frac{C^g}{T} \frac{\Phi_1^g}{M}$ | $\frac{C^g}{T} \frac{G^g}{G}$ | $\frac{C^g}{T} \frac{D^g}{I_p}$ | |
| Mujeres inmigrantes | 21,87 | 11,63 | 12,08 | 5,9 |
| Hombres inmigrantes | 12,61 | 9,36 | 9,41 | 6,1 |
| Mujeres nativas | 36,84 | 38,46 | 38,34 | 38,5 |
| Hombres nativos | 28,68 | 40,55 | 40,17 | 49,5 |

Fuente: EPA, elaboración propia a partir de microdatos.

Sin embargo, cuando se analiza el colectivo inmigrante, los resultados varían considerablemente. La contribución de las mujeres a la segregación global sigue aumentando respecto a periodos anteriores, mientras que los hombres mantienen su nivel de contribución. Ello pone de manifiesto un confinamiento permanente de las mujeres inmigrantes en unas pocas ocupaciones.

En definitiva, de estos resultados se desprende que el género parece ser fuente importante de segregación en el mercado laboral español, manifestando mayor magnitud entre la población inmigrante. Estas nuevas evidencias confirman los argumentos desarrollados por la teoría de la segmentación del mercado de trabajo.

CONCLUSIONES

En este artículo se muestra que la nacionalidad es una variable relevante en la explicación de la evolución de la segregación por género.

El estudio pone de manifiesto que entre los años 1999 y 2005 la llegada de población inmigrante supone un incremento de la segregación ocupacional por género, debido a que el mercado de trabajo absorbe esta nueva mano de obra empleándola para cubrir ocupaciones que presentan un perfil muy marcado por género. Esto es, los hombres inmigrantes acceden a aquellas ocupaciones más masculinizadas y las mujeres inmigrantes a las más feminizadas.

En el periodo 2005-2011 parece existir una disminución de las diferencias por género, con independencia de la nacionalidad. El retroceso sufrido por algunos sectores de actividad masculinos (como la construcción) debido a la crisis económica altera sustancialmente la estructura ocupacional de la economía, aumentando el peso del colectivo femenino. Sin embargo, esta disminución se produce con mayor intensidad entre los nativos y, en menor medida, entre los inmigran-

tes. Se observa, además, que la disminución de la segregación por género entre los trabajadores nacionales está acompañada por cambios ocupacionales significativos en el colectivo de mujeres, pues su presencia relativa aumenta en las ocupaciones que demandan una mayor cualificación y disminuye en las ocupaciones manuales de baja cualificación. De estos resultados cabe concluir que se produce una redistribución ocupacional de la población nativa hacia ocupaciones más integradas por género.

Pese a la disminución de la segregación por género entre 2005 y 2011, el nivel de segregación global se mantiene, debido al incremento de la segregación por nacionalidad. Además, la segregación por nacionalidad enmascara un fuerte componente de género. Las ocupaciones tradicionalmente más asociadas al género femenino (servicio doméstico y cuidado de personas) pasan ahora a estar asociadas a la nacionalidad. Además, posiblemente la demanda de mujeres inmigrantes en estas ocupaciones seguirá siendo importante, derivada del envejecimiento de la población autóctona y del modelo de bienestar de bajo coste (Martín Artiles, 2008). En consecuencia, la división del trabajo por género se manifiesta como uno de los elementos que seguirán marcando la estructura del mercado de trabajo.

Lo que varía con el tiempo es la contribución de cada colectivo a la segregación. Mientras la contribución de los nacionales (hombres y mujeres) disminuye progresivamente, ajustándose a su participación en el empleo total, la contribución de los inmigrantes a la segregación global aumenta, sobre todo para las mujeres. Ello pone de manifiesto la doble penalización sufrida por las mujeres inmigrantes en el mercado de trabajo, constituyendo el colectivo de mayor vulnerabilidad. El confinamiento de inmigrantes en determinadas ocupaciones dificulta su proceso de integración laboral y social. En este sentido, habría que actuar reconociendo sus niveles formativos de forma que se les puedan abrir oportunidades

que ahora tienen cerradas. Tal y como señalan Miguélez y López-Roldán (2014), resulta poco razonable no hacerlo, si se trata de personas que se van a quedar en el país.

Con estos resultados, y siguiendo a Cachón, es necesario «un discurso que defienda la migración ordenada y gestionada con eficacia, porque el desorden migratorio desestabiliza la democracia. Pero una inmigración con derechos, en términos de igualdad con los autóctonos, porque eso es lo que legitima la democracia. Y ambas dimensiones, eficacia y derechos, favorecen la lucha contra la vulnerabilidad de los inmigrantes» (2012: 43).

La existencia de segregación por género, afecte a trabajadores nativos o inmigrantes, tiene implicaciones sobre el mercado de trabajo. Puede generar ineficiencias en la asignación de recursos laborales en los sectores más caracterizados por género e incluso es un factor explicativo de la discriminación indirecta de las mujeres, ya que el salario suele ser inferior en las ocupaciones con fuerte presencia femenina. Además, resulta indudable que puede tener consecuencias que trascienden al propio funcionamiento del mercado de trabajo, al favorecer las desigualdades en los niveles de renta e incluso la pobreza de algunos grupos sociales. Por tanto, desde la perspectiva del «policy maker», este conocimiento de la segregación de los distintos colectivos que integran el mercado de trabajo español, así como de su intensidad y evolución, puede contribuir al planteamiento y diseño de políticas de integración diferenciadas, con el objetivo de construir un mercado de trabajo más igualitario en lo que a la distribución ocupacional de sus trabajadores se refiere. Cabría así la adopción de medidas de sensibilización hacia el tejido empresarial y los interlocutores sociales con el objetivo de promover la igualdad de oportunidades y no discriminación en el desempeño del puesto de trabajo de hombres y mujeres, y especialmente del colectivo inmigrante.

Algunas políticas implementadas en los últimos años, como el reconocimiento del de-

recho a un período de excedencia para atender al cuidado de cada hijo (Ley 39/1999, de 5 de noviembre, para promover la conciliación de la vida familiar y laboral de las personas trabajadoras) o deducciones en la cuota del IRPF a las madres con hijos menores de tres años que trabajen fuera del hogar (Ley 46/2002), con la finalidad de compensar los costes sociales y laborales derivados de la maternidad, han facilitado la incorporación de la mujer al mercado de trabajo. Sin embargo, aún son necesarias otro tipo de medidas encaminadas a superar los obstáculos a la equiparación entre grupos sociales. La flexibilización de la jornada laboral o los incentivos a la contratación de determinados colectivos más desfavorecidos facilitarían su integración en el mercado de trabajo, avanzando hacia la igualdad laboral. De hecho, las mujeres inmigrantes, siendo el colectivo laboralmente más vulnerable, deberían recibir un tratamiento especial en el diseño de las políticas públicas.

BIBLIOGRAFÍA

- Alonso-Villar, Olga y Río, Coral del (2013). «Occupational Segregation in a Country of Recent Mass Immigration: Evidence from Spain». *The Annals of Regional Science*, 50(1): 109-134.
- Amuedo-Dorantes, Catalina y Rica, Sara de la (2011). «Complements or Substitutes? Task Specialization by Gender and Nativity in Spain». *Labour Economics*, 18: 697-707.
- Anker, Richard (1998). *Gender and Jobs. Sex Segregation of Occupations in the World*. Geneve: International Labour Organization.
- Aysa-Lastra, María y Cachón, Lorenzo (2013). «Movilidad ocupacional segmentada: el caso de los inmigrantes no comunitarios en España». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 144: 23-47.
- Becker, Gary (1957). *The Economics of Discrimination*. Chicago, Illinois: University of Chicago Press.
- Becker, Gary (1983). «Inversión en capital humano e ingresos». En: Toharia, L. (ed.). *El mercado de trabajo: teoría y aplicaciones*. Madrid: Alianza.
- Bender, Keith A.; Donohue, Susan M. y Heywood, John S. (2005). «Job Satisfaction and Gender

- Segregation». *Oxford Economic Papers*, 57(3): 479-496.
- Bergmann, Barbara R. (1974). «Occupational Segregation, Wages and Profits when Employers Discriminate by Race or Sex». *Eastern Economic Journal*, 1: 103-110.
- Bevelander, Pieter (2000). *Immigrant Employment Integration and Structural Change in Sweden, 1970-1995*. Lund: Lund University Press.
- Bianchi, Suzanne M. y Rytina, Nancy (1986). «The Decline of Occupational Sex Segregation during the 1970s: Census and CPS Comparisons». *Demography*, 23: 79-86.
- Cachón, Lorenzo (2012). «Inmigrantes y mercado de trabajo en España en la fase madura del ciclo migratorio». *Cuadernos del Mercado de Trabajo*, 8: 42-51.
- Caparrós, Antonio y Navarro, Lucía (2008). «Temporalidad y segregación ocupacional en España bajo la óptica de la nacionalidad». Documento de trabajo, E2008/4. Centro de Estudios Andaluces.
- Castaño, Celia; Iglesias, Carlos; Mañas, Elena y Sánchez-Herrero, Mario (1999). *Diferencia o discriminación*. Madrid: Consejo Económico y Social.
- Cebrián, Inmaculada y Moreno, Gloria (2008). «La situación de las mujeres en el mercado de trabajo español. Desajustes y retos». *Economía Industrial*, 367: 121-137.
- Chiswick, Barry R.; Lee, Yew Liang y Miller, Paul W. (2005). «Longitudinal Analysis of Immigrant Occupational Mobility: A Test of the Immigrant Assimilation Hypothesis». *International Migration Review*, 39(2): 332-353.
- Chiswick, Barry R. y Miller, Paul W. (2009). «The International Transferability of Immigrant's Human Capital». *Economics of Education Review*, 28(2): 162-169.
- Chiswick, Barry R. y Miller, Paul W. (2010). «Occupational Language Requirements and the Value of English in the United States Labor Market». *Journal of Population Economics*, 23(1): 353-372.
- Comisión Europea (2009). *Gender Segregation in the Labour Market. Root Causes, Implications and Policy Responses in the EU*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Constant, Amelie y Massey, Douglas S. (2005). «Labor Market Segmentation and the Earnings of German Guestworkers». *Population Research and Policy Review*, 24(6): 5-30.
- Deutsch, Joseph; Flückiger, Yves y Silber, Jacques (2009). «Analyzing Changes in Occupational Segregation: The Case of Switzerland (1970-2000)». En: Flückiger, Y., Reardon, S. F. y Silber, J. (eds.). *Occupational and Residential Segregation*. Bingley: JAI Press.
- Dueñas, Diego; Iglesias, Carlos y Llorente, Raquel (2013). «La segregación laboral en las regiones españolas en el periodo 1996-2010». *Investigaciones Regionales*, 27: 91-113.
- Dueñas, Diego; Iglesias, Carlos y Llorente, Raquel (2014). «Occupational Segregation by Sex in Spain: Exclusion or Confinement?». *International Labour Review*, 153(2): 311-336.
- Eguía, Begoña; Aldaz, Leire y Murua, Juan Ramón (2011). «Decomposing Changes in Occupational Segregation: The Case of Spain (1999-2010)». *European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences*, 38: 72-91.
- Friedberg, Rachel M. (2000). «You Can't Take it you? Immigrant Assimilation and the Portability of Human Capital». *Journal of Labor Economics*, 18(2): 221-251.
- Glass, Jennifer (1990). «The Impact of Occupational Segregation on Working Conditions». *Social Forces*, 68(3): 779-796.
- Iglesias, Carlos y Llorente, Raquel (2010). «Evolución reciente de la segregación laboral por género en España». *Revista Universitaria de Ciencias del Trabajo*, 11: 81-105.
- Izquierdo, Mario; Lacuesta, Aitor y Vegas, Raquel (2009). «Assimilation of Immigrants in Spain: A Longitudinal Analysis». *Labour Economics*, 16(6): 669-678.
- Joassart-Marcelli, Pascale (2009). «The Spatial Determinants of Wage Inequality: Evidence from Recent Latina Immigrants in Southern California». *Feminist Economics*, 15(2): 33-72.
- Karmel, Tom y MacLachlan, Maureen (1988). «Occupational Sex Segregation – Increasing or Decreasing?». *The Economic Record*, 64: 187-195.
- Martín Artilles, Antonio (2008). «¿Modelo social europeo de bajo coste?». *Arxius de Ciències Socials*, 18: 9-24.
- Martín Artilles, Antonio; López-Roldán, Pedro y Molina, Óscar (2011a). «Movilidad ascendente de la inmigración en España: ¿asimilación o seg-

- mentación ocupacional?». *Papers: Revista de Sociología*, 96(4): 1311-1338.
- Martín Artilles, Antonio; López-Roldán, Pedro; Molina, Óscar; Moreno, Sara y Esteban, Fernando O. (2011b). «Trayectorias laborales y asimilación ocupacional de la inmigración». *Sociología del Trabajo*, 72: 41-62.
- Maté, Jorge Julio; Nava, Luis A. y Rodríguez, Juan C. (2002). «La segregación ocupacional por razón de sexo en la economía española, 1994-1999». *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales*, 36: 79-94.
- Miguélez, Fausto y López-Roldán, Pedro (coords.) (2014). «Crisis, empleo e inmigración en España. Un análisis de las trayectorias laborales». Barcelona: Obra Social de la Caixa.
- Mintz, Beth y Krymkowski, Daniel H. (2010). «The Ethnic, Race, and Gender Gaps in Workplace Authority: Changes over Time in the United States». *Sociological Quarterly*, 51(1): 20-45.
- Mora, Ricardo y Ruiz-Castillo, Javier (2004). «Gender Segregation by Occupations in the Public and the Private Sectors. The Case of Spain in 1977 and 1992». *Investigaciones Económicas*, 28: 399-428.
- Moreno, Gloria; Cebrián, Inmaculada; Iglesias, Carlos y Llorente, Raquel (2005). «Mujer, Inmigración y Mercado de Trabajo. ¿Son diferentes las mujeres inmigrantes y nacionales?». Instituto de la Mujer, Ministerio de Igualdad, 753-6/05.
- Otero, M. Soledad y Gradín, Carlos (2001). «Segregación ocupacional en España, una perspectiva territorial». *Hacienda Pública Española*, 159(4): 163-190.
- Piore, Michael J. (1983). «Notas para una teoría de la estratificación del mercado de trabajo». En: Toharia, L. (ed.). *El mercado de trabajo: teoría y aplicaciones*. Madrid: Alianza.
- Queneau, Hervé (2009). «Trends in Occupational Segregation by Race and Ethnicity in the USA: Evidence from Detailed Data». *Applied Economics Letters*, 16(13-15): 1347-1350.
- Queneau, Hervé (2010). «Trends in Occupational Sex Segregation in the USA: Evidence from Detailed Data». *Empirical Economics Letters*, 9(1): 1-6.
- Reardon, Jean F. y Firebaugh, Glenn (2002). «Measures of Multigroup Segregation». *Sociological Methodology*, 32: 33-67.
- Río, Coral del y Alonso-Villar, Olga (2012). «Occupational Segregation of Immigrant Women in Spain». *Feminist Economics*, 18(2): 91-123.
- Rubery, Jill; Smith, Mark y Fagan, Colette (1999). *Women's Employment in Europe*. London: Routledge.
- Silber, Jacques (1992). «Occupational Segregation Indices in the Multidimensional Case: A Note». *The Economic Record*, 68: 276-277.
- Veira, Alberto; Stanek, Mikolaj y Cachón, Lorenzo (2011). «Los determinantes de la concentración étnica en el mercado laboral español». *Revista Internacional de Sociología*, monográfico 1: 219-242.
- Watts, Martin (1998). «Occupational Gender Segregation in the United States, 1910-1990: Results from a Log-linear Approach». *Demography*, 4(35): 475-487.
- Weiss, Yoram; Sauer, Robert M. y Gotlibovski, Menachem (2003). «Immigration, Search and Loss of Skill». *Journal of Labor Economics*, 21(3): 557-591.
- Wright, Richard y Ellis, Mark (2000). «The Ethnic and Gender Division of Labor Compared among Immigrants to Los Angeles». *International Journal of Urban and Regional Research*, 24(3): 583-600.

RECEPCIÓN: 03/03/2015

REVISIÓN: 30/06/2015

APROBACIÓN: 25/02/2016

Dinero y matrimonio: elecciones de pareja y sus predictores

Money and Marriage: Couple's Choices and their Predictors

Lina Coelho y Alexandra Ferreira-Valente

Palabras clave

Economía familiar

- Hogar
- Pareja
- Relaciones de género
- Relaciones familiares
- Relaciones intergeneracionales

Key words

Family Economy

- Household
- Couples
- Gender Relations
- Family Relationships
- Intergenerational Relations

Resumen

Las modalidades de gestión del dinero en las parejas del sur europeo han recibido una atención limitada. Este estudio emplea un análisis de regresión para evaluar los sistemas de asignación de las parejas portuguesas y sus predictores. La muestra comprende 3.331 hogares de Portugal con al menos una pareja heterosexual. Los sistemas de asignación de las parejas fueron clasificados según la tipología de Pahl. Los resultados confirman los verificados anteriormente con relación a la prevalencia de la gestión conjunta y a los predictores de las modalidades de gestión. Se presentaron algunas particularidades: las decisiones tomadas en las familias multigeneracionales ampliadas o múltiples favorecen la gestión conjunta parcial. Las características distintivas de los hogares de las sociedades del sur europeas juegan un papel en la asignación intrafamiliar de recursos.

Abstract

The ways in which couples in South Europe manage their money has received little attention. This study uses regression analysis to evaluate the allocative systems of Portuguese couples and their predictors. To do this we use a sample of 3,331 households in Portugal with at least one heterosexual couple. Couples' allocative systems were classified based on Pahl's typology. The results confirm what has been found in previous studies regarding the prevalence of joint pooling management and the predictors of the different models for managing money. However, some particularities have been found: decisions taken in multi-generational families favour partial joint pooling, as the distinctive characteristics of households in South Europe play a role in assigning intra-family resources.

Cómo citar

Coelho, Lina y Ferreira-Valente, Alexandra (2016). «Dinero y matrimonio: elecciones de pareja y sus predictores». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 156: 21-40. (<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.156.21>)

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

Lina Coelho: Universidade de Coimbra | lcoelho@fe.uc.pt

Alexandra Ferreira-Valente: Universidade de Coimbra, Universidade Lusíada de Lisboa y Universidade Portucalense Infante D. Henrique | mafvalente@gmail.com

INTRODUCCIÓN¹

Los estudios pioneros y las conclusiones de Pahl (1980, 1983, 1989) sobre las modalidades de gestión del dinero de las parejas británicas² dieron lugar a una amplia e importante línea de investigación (Bennett, 2013) desde el punto de vista académico y sociopolítico, ya que puede informar las elecciones relativas a políticas de bienestar, familia y matrimonio. La asignación económica intrafamiliar influye en el nivel de vida y determina la autonomía y el bienestar de los miembros de la familia (Ashby y Burgoyne, 2008; Burgoyne *et al.*, 2007; Pahl, 1995; Sonnenberg, 2008; Vogler y Pahl, 1993).

Se han estudiado los predictores de las «modalidades de gestión del dinero de las parejas»³, sus interrelaciones con la autonomía y el bienestar de los miembros de la familia, y con la satisfacción con la relación conyugal (Burgoyne *et al.*, 2007; Heimdal y Houseknecht, 2003; Kenney, 2006; Ludwig-Mayerhofer *et al.*, 2011; Oropesa *et al.*, 2003; Pahl, 1995; Vogler y Pahl, 1993; Vogler *et al.*, 2006, 2008), así como las consecuencias de los cambios en los valores socioculturales asociados a las relaciones matrimoniales, familiares y de género en las modalidades de gestión (Pahl, 2008; Vogler, 2005; Vogler *et al.*, 2008).

No se sabe todavía cómo las idiosincrasias de las sociedades del sur de Europa moldean las modalidades de gestión. Estas sociedades muestran patrones específicos en las relaciones de género y en la composición de los hogares que pueden influir en las

modalidades de gestión. Este estudio pretende examinar este tema investigando las modalidades de gestión de las parejas portuguesas, y contestando a las siguientes preguntas de investigación: 1) ¿Cuáles son las modalidades de gestión de las parejas portuguesas según la tipología de Pahl? 2) ¿De qué manera estas se relacionan con las características de los hogares y las parejas? y 3) ¿Tiene la coresidencia multigeneracional un papel en la gestión económica de las parejas?

EL MODELO DE PAHL Y VOGLER: MODALIDADES DE GESTIÓN

Pahl y Vogler estudiaron las prácticas de gestión financiera de las parejas británicas mediante varias técnicas cualitativas y cuantitativas (Pahl, 1980, 1989, 2008; Vogler, 2005; Vogler y Pahl, 1993, 1994; Vogler *et al.*, 2006). Desarrollaron una tipología de seis categorías de control y gestión del dinero que es el marco del análisis principal de la investigación en este campo. Esta tipología se basa en las evidencias científicas sobre el acceso que tiene cada cónyuge al dinero y su esfera de la responsabilidad en los gastos del hogar. Revela un patrón complejo de interrelaciones entre los acuerdos relativos al dinero, la cantidad y titularidad de los ingresos y el poder de decisión dentro de la pareja, evidenciando cómo esta esfera de la vida familiar manifiesta patrones de desigualdad de género (Pahl, 2007).

El control sobre el dinero se mide por la capacidad del cónyuge para decidir sobre su uso, y de gastarlo autónomamente, para necesidades personales y/o comprar bienes excepcionales o caros. Existirían cuatro sistemas de control: por la mujer, por el marido, compartido e independiente. Nivel y titularidad del dinero se refieren a las formas en que este se gestiona y controla. La persona que es el sostén del hogar es, probablemente, la que más controle. La desigualdad de género

¹ Este artículo se ha escrito en el marco del proyecto «FINFAM - Economía, Género y Poder» (PTDC/IVC-SOC/4823/2012 - FCOMP-01-0124-FEDER-029372), financiado por el EFRD (Programa Operacional «Factores de Competitividad» - COMPETE), y por la Fundación para la Ciencia y la Tecnología.

² La gestión económica y la asignación económica se utilizan indistintamente.

³ En adelante «modalidades de gestión».

es menos pronunciada en las parejas que gestionan conjuntamente el dinero y particularmente pronunciada cuando el hombre asume el control total del mismo (Pahl, 1995; Vogler, 1998; Vogler *et al.*, 2006). A continuación se presentan las seis modalidades de gestión.

En la *Mensualidad para Gestionar la Casa* (MGC) el hombre es el sostén del hogar. Da a su compañera una cantidad fija para cubrir los gastos diarios. Él domina las decisiones financieras. Define la cuantía de la mensualidad y la gestión de los ingresos restantes. Esta modalidad se ha vuelto menos frecuente a medida que las mujeres han ido entrando en el mercado laboral.

En la *Gestión Integral por la Mujer* (GIM) el hombre da casi todo el sueldo a su compañera y se reserva una pequeña cantidad para sus gastos personales. La mujer es la responsable del presupuesto del hogar. La GIM ocurre predominantemente en hogares con ingresos bajos, en los que la gestión del presupuesto resulta una tarea ardua, que implica «llegar a fin de mes» con recursos insuficientes para cubrir las necesidades familiares.

La *Gestión Integral por el Hombre* (GIH) es característica de las parejas con ingresos elevados, donde el hombre es el principal sostén económico, gestiona todos los ingresos, posiblemente dejando una pequeña parte a la mujer para sus gastos. Puede ocurrir en los hogares con ingresos bajos, y está asociada a prácticas de violencia doméstica que incluyen someter a la mujer a privaciones materiales.

En la *Gestión Independiente* (GI) ambos cónyuges mantienen por separado sus ingresos y cada uno es responsable de ciertas categorías específicas de los gastos comunes. Ocurre en las parejas jóvenes que cohabitan y en las familias reconstituidas⁴ con ingresos

medios o medio-altos. Aunque los cohabitantes núbiles pueden percibir su relación como provisional (Kiernan, 1991), cohabitar con los hijos de ambos cónyuges puede llevar a adquirir ciertas obligaciones particulares hacia los propios hijos (Martial y Fine, 2002).

En la *Gestión Conjunta* (GC) los dos cónyuges tienen acceso al total de los ingresos, los comparten enteramente. Los gastos son responsabilidad de ambos. Esto es característico de las parejas en las que ambos cónyuges tienen un salario. Es el sistema de asignación más común y que más se ajusta a la ideología dominante de la comunión en el matrimonio. Compartir los recursos no evita que uno de los cónyuges controle más las finanzas familiares (Vogler y Pahl, 1993). Solo el 39% de las parejas que comparten sus ingresos afirman que ambos tienen la misma responsabilidad en las decisiones económicas (*ibíd.*).

En la *Gestión Conjunta Parcial* (GCP) solo una parte de los ingresos de la pareja se fusiona y se gestiona de forma conjunta para pagar gastos comunes. El resto lo mantiene cada cónyuge y decide, autónomamente, cómo usarlo. Esto implica un compromiso entre la idea de la comunión y el deseo de autonomía individual asociado a valores occidentales más individualistas (Hofstede, 2011). Al igual que la GI, la GCP ha ganado terreno poco a poco con el tiempo.

De acuerdo con este modelo analítico, las modalidades de gestión están relacionadas con: ingresos, relación con el mercado laboral, educación, tipo de familia, relación conyugal y valores, percepciones y expectativas sobre matrimonio, familia y relaciones de género (Raijas, 2011; Burgoyne *et al.*, 2007; Pahl, 1995, 2008; Singh y Morley, 2011; Vogler, 1998; Vogler *et al.*, 2006 y 2008; Vogler y Pahl, 1993 y 1994). La GC es más común entre las parejas de primer matrimonio con hijos y las parejas con una educación, un estatus profesional o unos ingresos parejos (p. ej., Burgoyne *et al.*, 2010; Vogler y Pahl,

⁴ La familia reconstituida es una pareja que vive con hijos de relaciones anteriores.

1994; Vogler *et al.*, 2008; Yodanis y Lauer, 2007). La GCP y la GI son más comunes entre las parejas jóvenes sin hijos que cohabitan, que valoran el individualismo y la igualdad de género, las parejas con ingresos por encima de la media y aquellas en las que la mujer el sostén del hogar (Laporte y Schellenberg, 2011; Vogler *et al.*, 2008; Heimdal y Houseknecht, 2003; Vogler y Pahl, 1993). La GIM y la MGC son más frecuentes en parejas tradicionales, con menores ingresos y cuando el hombre es el sostén del hogar (Vogler y Pahl, 1993). La GIH es más frecuente en parejas con ingresos altos, y en las que el hombre, sostén del hogar, es empresario o director empresarial (Laporte y Schellenberg, 2011; Kenney, 2006; Yodanis y Lauer, 2007; Vogler y Pahl, 1993).

Aunque diversos estudios en distintos países (Estados Unidos, Australia, Alemania, España) han confirmado estos resultados (Burgoyne *et al.*, 2007; Heimdal y Houseknecht, 2003; Kenney, 2006; Ludwig-Mayerhofer *et al.*, 2011; Oropesa *et al.*, 2003), Pahl (2008) postula que las modalidades de gestión y sus predictores pueden no generalizarse en todas las culturas. Este puede ser el caso de los países del sur europeo, como Portugal, conocido por su tradición *familiarista*, en la cual prevalecen la interacción intergeneracional, la solidaridad y la emancipación tardía de los jóvenes (Aboim, 2011; Calzada y Brooks, 2013; Martínez *et al.*, 2004; Naldini, 2003; Jurado y Naldini, 1996; Naldini y Saraceno, 2011).

CORRESIDENCIA MULTIGENERACIONAL Y RELACIONES DE GÉNERO: MODELANDO LAS MODALIDADES DE GESTIÓN

Aún falta comprender de qué manera el contexto socioeconómico y cultural modela las decisiones económicas de las parejas en el contexto de la fuerte solidaridad e interdependencia intrafamiliares de las sociedades

del sur europeas (Calzada y Brooks, 2013; Esping-Andersen, 1999; Naldini, 2003). Hay evidencias de que el cuidado llevado a cabo por los miembros de la familia es temporalmente más intenso en los países del sur que en los del norte de Europa (Attias-Donfut *et al.*, 2005) y los hijos adultos proporcionan atención personal a sus padres más a menudo en los países del sur europeos que en los del norte o continentales, en los cuales suelen ser los profesionales quienes administran estos servicios (Brandt *et al.*, 2009). La coresidencia de hijos adultos con sus padres está más extendida en el sur (Iacovou y Skew, 2011; Isengard y Szydlik, 2012; Jappens y van Bavel, 2012). Hay una estrecha relación entre la geografía de los regímenes del bienestar y la geografía de la estructura intergeneracional del hogar (Hank, 2007; Kohli, Künemund y Lüdicke, 2005). En el sur europeo la coresidencia prolongada de padres e hijos adultos se utiliza como estrategia de apoyo alternativa al complemento o sustento económico de los hijos viviendo fuera del hogar (Kohli y Albertini, 2008; Albertini y Kohli, 2013). Mediante la cohabitación con sus hijos adultos u otros parientes, muchas parejas comparten recursos e ingresos de diferentes fuentes y miembros de la familia como forma de hacer frente a la escasez económica, la enfermedad, los salarios bajos, la precariedad o el desempleo (Távora, 2012).

Los hogares multigeneracionales son poco comunes en los países en los que se han enfocado las investigaciones anteriores respecto a este tema, los cuales se han centrado en las familias nucleares —parejas con/sin hijos dependientes (Bennett, 2013)—. Es probable que las particularidades de las relaciones domésticas en las familias ampliadas y múltiples influyan en la gestión del presupuesto. Hijos adultos o padres mayores pueden tener un papel importante en la formación, negociación y gestión de los recursos generales, ejerciendo una mediación dentro de la economía de la pareja principal.

Pueden influir en los patrones de toma de decisiones dentro de la pareja y en su elección sobre la modalidad de gestión del dinero. Centrándose en Portugal, este estudio supone testar esta hipótesis considerando en el análisis los hogares multigeneracionales⁵.

Al estar enraizado en los Estados de bienestar débiles, el familismo del sur europeo sirvió de sustento para la generalización de una “sociedad del bienestar” (Santos, 1993) cuyo pilar ha sido el trabajo no remunerado de las mujeres (Ferreira, 2013; Naldini y Saraceno, 2011; Portugal, 2006). En Portugal, la igualdad de género ha sido fomentada por el impacto sistémico de la revolución de 1974 y la integración en la Comunidad Europea en 1986. La revolución significó una ruptura en las relaciones de género que dio paso a un hiato generacional pronunciado en las prácticas y los valores, cuya manifestación más significativa ha sido la inserción intensa y rápida de las mujeres en el mercado laboral. La igualdad de género se ha impulsado especialmente desde el año 1986, con la introducción de las políticas europeas de igualdad de género (Rêgo, 2012). Portugal sufrió cambios significativos en la organización familiar y en la relación entre las familias y el mercado laboral. La participación de las mujeres en el mercado laboral aumentó de forma sostenida, junto con la autonomía económica (Coelho, 2010) y la emancipación de la tutela masculina en la toma de decisiones. Las mujeres han superado la brecha de género en la educación (en 2013, el 53,9% de las mujeres y el 40,4% de los hombres con 35-44 años de edad habían realizado, al menos, la educación secundaria superior; en comparación con el 20,9 y el

21,3% de mujeres/hombres con 55-64 años). La tasa de empleo a tiempo completo de las mujeres es una de las más altas de la UE-28 (el 58,5% frente a una media del 53,6% en las mujeres de 20 a 64 años en 2013), por encima de España (46,5%), Italia (43,2%) y Grecia (40,7%). Contrariamente a la tendencia de las jóvenes madres europeas —que abandonan sus empleos u optan por un trabajo a tiempo parcial durante los primeros años de la maternidad— las madres portuguesas mantienen su empleo a tiempo completo (Aboim, 2008; Crompton y Lyonette, 2007), como muestra el valor positivo del indicador del impacto de la maternidad en el empleo⁶. Los avances en la igualdad de género han seguido una trayectoria no lineal, debido a los «valores maternalistas, ampliamente compartidos por hombres y mujeres, [que] constituyen una pieza fundamental en el sistema de la desigualdad» (Aboim, 2010: 63). Aunque el modelo de doble empleo a tiempo completo llegó a ser dominante entre las parejas portuguesas, junto con la creciente participación de los hombres en las tareas domésticas, los roles de género tradicionales aún persisten, sobrecargando a las mujeres con las tareas domésticas y de cuidado (Ribeiro, Coelho y Ferreira-Valente, 2015). Por tanto es de esperar que las desigualdades de género también influyan en las negociaciones y en las prácticas financieras de las parejas.

Por otra parte las transformaciones en las relaciones familiares y de género no fueron absorbidas por igual a través de las generaciones y el territorio. Así valores y prácticas progresistas coexisten con posturas más tradicionales y familiaristas (Martínez *et al.*,

⁵ De acuerdo con Laslett (1972), las familias multigeneracionales comprenden familias ampliadas —una pareja con/sin hijos que vive con otro(s) pariente(s) de cualquier generación que no están casados— y familias múltiples —más de una pareja de cualquier generación relacionadas entre sí.

⁶ Este indicador mide la diferencia en puntos porcentuales entre la tasa de empleo de los adultos de 20 a 49 años, con un hijo menor de 6 años, y los que no tienen hijos, por sexo. En 2013 solo 4 de los 28 países de la UE tuvieron un valor positivo para este indicador: Dinamarca, Suecia, Eslovenia y Portugal (Comisión Europea, 2014).

2004; Vieira, 2006). Tal dualidad corresponde con la desequilibrada dinámica del territorio portugués. Los centros urbanos litorales más progresistas presentan una concentración de actividades económicas, empleo y población. Las poblaciones del interior han sido abandonadas gradualmente, y prevalece, en pequeñas ciudades y pueblos, una población inactiva y mayor.

En este estudio se pretende comprender mejor las modalidades de gestión de las parejas portuguesas, teniendo en cuenta los rasgos distintivos anteriormente mencionados. De esta manera esperamos contribuir a levantar el velo de las posibles especificidades del sur europeo relativas a las modalidades de gestión.

GESTIÓN DEL DINERO EN EL SUR DE EUROPA: EL CASO PORTUGUÉS

Las modalidades de gestión de las parejas portuguesas han recibido una escasa atención. Coelho (2014) utilizó los datos de la Encuesta Europea sobre Renta y Condiciones de Vida (EU-SILC) de 2010 para probar la tipología de Pahl y Vogler. Llegó a la conclusión de que la mayoría de las parejas tienden a compartir sus ingresos (64,5%). Solo el 10,7% optó por la GIM y el 18,9% por la GIH, mientras que la MGC (3,2%) y la GI (2,8%) eran menos frecuentes.

Este estudio tiene como objetivo avanzar en la investigación sobre el tema. La teoría, así como los resultados disponibles en la literatura, sugieren la hipótesis de que las modalidades de gestión sean influidas por la composición de la familia, sus características e historia de las parejas, características socioeconómicas del hogar, y representaciones y valores respecto a género, matrimonio y familia. Postulamos que: a) la GC tiene mayor posibilidad de ocurrir en las parejas en su primer matrimonio, con hijos, y también en las parejas con educación, categoría profesional y ingresos similares; b) la GCP y la GI

prevalecen en las zonas urbanas, en las parejas jóvenes sin hijos que cohabitan, las familias reconstituidas, en las parejas con ingresos por encima de la media, y cuando la mujer es el sostén del hogar; c) la GIM y la MGC tienen mayor probabilidad de ocurrir en las parejas de mayores, de clase obrera, que viven en zonas rurales, con menores ingresos y en las que la mujer no tiene ingresos (o solo un ingreso pequeño) por su cuenta, y d) la GIH prevalece entre las parejas de mayores o con ingresos más elevados, sobre todo si el hombre es empresario o director de empresas y la mujer no trabaja o trabaja a tiempo parcial.

Se espera que las modalidades de gestión se correlacionen con el sexo del cónyuge que ha contestado a la encuesta, ya que estos tienden a reclamar el control sobre el dinero del hogar (Ludwig-Mayerhofer *et al.*, 2006).

Esperamos encontrar alguna correlación con las especificidades del contexto portugués. La presencia de hijos es un predictor relevante de los modelos de gestión del dinero: las parejas sin hijos que cohabitan tienden a separar sus ingresos más que los padres que cohabitan (Ashby y Burgoyne, 2008; Burgoyne *et al.*, 2010; Burgoyne y Sonnenberg, 2009; Joseph y Rowlingson, 2011; Kenney, 2006; Vogler, 2005; Vogler *et al.*, 2008). Daremos atención a las familias multigeneracionales que contienen una pareja «central» que vive con otros adultos (por ejemplo, hijos con ingresos propios) o con dos o más parejas. Nuestra hipótesis es que estas parejas tienden a tomar decisiones de gestión diferentes a las de las familias nucleares. Dada la compleja red de relaciones domésticas en los hogares multigeneracionales, la gestión económica de la pareja central puede verse mediada por la afiliación particular de cada cónyuge con los otros parientes corresidentes. La GC puede no ser adecuada para dar cabida a la afinidad emocional/de parentesco específica de cada cónyuge. Se espera que elijan una gestión más individualista (GCP/GI).

Esperamos encontrar una modulación territorial de las modalidades de gestión de acuerdo con la dualidad regional del país. Es probable que las parejas de zonas rurales mantengan prácticas más tradicionales, mientras que las urbanas se comporten más según las ideologías de género igualitarias y los valores individualistas (Crompton y Lyonné, 2007; Wall, 2007). La localización de los hogares se utiliza como un *proxy* de estos valores y representaciones.

MÉTODOS

Se utilizaron datos del EUSILC 2010, un estudio anual que recopila datos demográficos y socioeconómicos en una muestra representativa de los hogares de cada Estado miembro (Statistics Portugal, 2010), que incluyó un módulo sobre compartir recursos dentro del hogar, diseñado para evaluar las modalidades de gestión y el poder relativo sobre las decisiones económicas dentro del hogar⁷. Las encuestas se llevaron a cabo con todos los miembros del hogar de más de 15 años.

PARTICIPANTES

Se incluyeron los hogares que comprendían al menos una pareja heterosexual cuyos ingresos fueran gestionados por uno o ambos cónyuges. Se excluyeron los hogares cuyo miembro de referencia no fuese uno de los cónyuges. De los 3.331 hogares de la muestra, el 91,9% de las parejas eran casadas y el 89,1% cohabitaban desde hace más de una década. El 3,5% pertenecía a familias reconstituidas, mientras que el 41,8% eran parejas sin hijos (el 25,5%, mayores de 65 años). El 36,7% eran parejas con hijos dependientes y el 13,7% vivía con adultos más

jóvenes. El 7,9% de los hogares se clasificó como «otra familia ampliada o múltiple», incluyendo hogares con dos o más parejas. En tales casos, se consideró la pareja con ingresos más altos. La coresidencia multigeneracional (los dos últimos grupos) representó el 21,6% de la muestra.

En el 32,1% de los hogares ambos cónyuges tenían un trabajo a tiempo completo, y en el 7% el cónyuge masculino tenía un trabajo a tiempo completo mientras que su esposa no tenía trabajo.

La edad de los cónyuges varió de 17 a 80 años (hombres: $M=51,9$, $SD=14,9$; mujeres: $M=49,4$, $SD=14,9$). Los bajos niveles de educación observados (más del 50% de los individuos presentaban menos de 7 años de escolarización) concuerdan con la prevalencia de parejas de clase obrera (63,4%). Los hombres mostraron unos ingresos anuales medios ($M=11.459,9$, $SD=10.195,2$) más altos que las mujeres ($M=6.755,6$, $SD=7.139,5$).

MEDIDAS

Variables dependientes

Cada pareja fue clasificada según una de las seis categorías de la tipología de Paul y Vogler, de acuerdo con los criterios de clasificación mostrados en la Tabla 1. Al aplicar estos criterios se encontraron dos tipos de «no conformidad»: 1) contradicción entre las respuestas del cuestionario del hogar y las de cada cónyuge en el cuestionario individual; 2) respuestas que no encajan en, al menos, uno de los criterios adoptados. Tales casos (en la tabla 1 mencionados como «imperfectos») se han combinado en la categoría a la que más se aproximan para poder realizar el análisis cuantitativo⁸.

⁷ Para una descripción completa de los métodos de muestreo, medidas y procedimientos, consúltense Statistics Portugal (2010) y Coelho *et al.* (2014).

⁸ Para evitar sesgos en las estimaciones, las regresiones se repitieron suprimiendo esos casos. Los resultados no difieren significativamente de los que utilizan toda la muestra.

TABLA 1. Criterios de clasificación de las modalidades de gestión de acuerdo con la tipología de Pahl y Vogler

| Modelo | Cuestionario sobre el hogar | Cuestionarios individuales |
|---|---|---|
| (MGC) Mensualidad para gestionar la casa | La esposa gestiona los ingresos del hogar. | Ámbitos de decisión sobre los gastos separados (mujer: gastos corrientes y relativos a los hijos; hombre: gastos extra – bienes duraderos/mobiliario – créditos y ahorros). Mujer tiene salario bajo o no tiene salario. |
| (GIM) Gestión integral por la mujer | <i>Ibid.</i> | Ambos cónyuges declaran que menos del 50% de sus ingresos personales se mantiene por separado. |
| <i>GIM imperfecta</i> | <i>Ibid.</i> | Ambos cónyuges declaran que deciden con la misma frecuencia en todos los ámbitos del gasto. Ambos cónyuges están de acuerdo en que el hombre decida en uno o más ámbitos del gasto (perfil diferente de la MGC). |
| (GIH) Gestión integral por el hombre | El esposo gestiona los ingresos del hogar. | Ambos cónyuges declaran que al menos el 50% de sus ingresos personales se mantiene separado. |
| <i>GIH imperfecta</i> | <i>ibid.</i> | Los cónyuges declaran que ambos deciden con la misma frecuencia en todos los ámbitos del gasto. Ambos cónyuges están de acuerdo en que la mujer decida en uno o más ámbitos del gasto (perfil diferente de la MGC). |
| (GC) Gestión Conjunta | Los ingresos se juntan como un recurso común; ambos cónyuges los gestionan. | Ambos cónyuges obtienen dinero de las cuentas bancarias para su uso personal, incluso de aquellas que no están a su nombre. |
| (GCP) Gestión conjunta parcial | Una parte de los ingresos es un recurso común; ambos cónyuges gestionan los recursos comunes. | Al menos uno de los cónyuges mantiene hasta el 50% de sus ingresos personales por separado. Al menos uno de los cónyuges no puede obtener dinero de las cuentas bancarias. |
| <i>GCP imperfecta</i> | Los ingresos se juntan (total o parcialmente) como un recurso común; los cónyuges gestionan los recursos comunes. | Los cónyuges declaran solo una parte de sus ingresos como recursos comunes. Sin embargo, no se mantiene nada de sus ingresos por separado; Al menos uno de los cónyuges mantiene más del 50% de sus ingresos por separado. |
| (GI) Gestión Independiente | Los ingresos se tratan como recursos individuales. | Cada cónyuge gestiona sus propios ingresos. |

Fuente: Coelho (2014: 94) (adaptada).

VARIABLES INDEPENDIENTES

Se analizaron tres grupos de variables predictivas, a raíz de las hipótesis y de la literatura: características del hogar (composición de la familia, ingresos y zona de residencia), características de la pareja (edad, estado de la relación, duración de la cohabitación, familia reconstituida, profesión del hombre, homoga-

mía en la educación, empleo, ingresos) y persona de referencia del hogar (tabla 2).

ANÁLISIS DE LOS DATOS

Se tabularon de forma cruzada las variables independientes sobre las modalidades de

TABLA 2. *Variables independientes*

| | Variable | Descripción |
|---|---|--|
| Características del hogar | <i>Composición</i> | «Pareja sin hijos (<65 años)» |
| | | «Pareja sin hijos (≥65 años)» |
| | | «Pareja con hijos dependientes» |
| | | «Pareja con adultos más jóvenes» |
| Características del hogar | <i>Área de residencia *</i> | «Otra familia ampliada o múltiple» |
| | | «Predominantemente urbana» |
| | | «Intermedia» |
| | <i>Ingresos por adulto equivalente **</i> | «Predominantemente rural» |
| | | Valor en euros |
| Características de la pareja | <i>Estado de la relación</i> | «Pareja que cohabita» |
| | | «Pareja casada» |
| | <i>Duración de la cohabitación</i> | «Menos de 2,5 años» |
| | | «Entre 2,5 y 10,5 años» |
| | | «Más de 10,5 años» |
| | <i>Pareja no reconstituida</i> | «No reconstituida» |
| | | «Reconstituida» |
| | <i>Categoría profesional del hombre ***</i> | «Director superior, profesionales y técnicos» (CIUO-08 grupos 1 a 3) |
| | | «Secretarios y trabajadores del sector servicios/ventas» (CIUO-08 grupos 4 a 5) |
| | | «Otros trabajadores» (CIUO-08 grupos 6 a 9) |
| | <i>Homogamia de la pareja en la educación ****</i> | «Mujer con mucho menos nivel educativo que el hombre» (al menos dos niveles menos) |
| | | «Mujer con menos nivel educativo que el hombre» (un nivel menos) |
| | | «El mismo nivel educativo» |
| «Hombre con mucho menos nivel educativo que la mujer» | | |
| «Hombre con menos nivel educativo que la mujer» | | |
| <i>Homogamia de la pareja en los ingresos</i> | «La mujer no tiene ingresos» (la proporción de los ingresos de la mujer/ingresos de la pareja es 0) | |
| | «El hombre tiene unos ingresos mucho más elevados» (proporción de la mujer es 0 a 0,33) | |
| | «El hombre tiene unos ingresos más elevados» (proporción de la mujer es 0,33 a 0,45) | |
| | «Los mismos ingresos» (proporción de la mujer es 0,45 a 0,55) | |
| | «La mujer tiene unos ingresos más elevados» (proporción de 0,55 a 0,66) | |
| | «La mujer tiene unos ingresos mucho más elevados» (proporción de 0,66) | |
| <i>Homogamia de la pareja en el empleo</i> | «Ambos cónyuges tienen trabajos a tiempo completo» | |
| | «El hombre tiene un trabajo a tiempo completo, la mujer un trabajo no remunerado» | |
| | «El hombre tiene un trabajo a tiempo completo, la mujer está en otra situación» | |
| | | «Ambos están jubilados o en otra situación» |
| Persona de referencia del hogar | <i>Persona del hogar encuestada</i> | «Miembro de la pareja que respondió al cuestionario del hogar» |

*Eurostat, 2015; **Se utilizó la «Escala de equivalencia modificada OCDE»: asigna 1 al/a la cabeza de familia, 0,5 a cada miembro adulto adicional y 0,3 a cada niño; ***Clasificación Internacional Uniforme de Ocupaciones (CIUO-08); ****Clasificación Internacional Normalizada de la Educación (CINE-1997), niveles 3 y 4 considerados de forma conjunta.

gestión. Después se realizó un análisis de regresión multinomial. La categoría más frecuente de cada variable se asumió como categoría de referencia. El modelo multinomial *stepwise* (Maroco, 2007) se ajustó por eliminación regresiva hasta que no se pudo conseguir otra mejora.

RESULTADOS

Análisis bivariado

Las parejas que pertenecen a familias nucleares, aquellas con dos salarios y empleo a tiempo completo, así como aquéllas donde el marido trabaja en el sector servicios, tendían a usar la GC. Este fue también el caso para las parejas que vivieron juntas durante 2-10 años, las que tienen ingresos similares y aquellas en las que la mujer es la principal fuente de ingresos y/o tiene una mejor educación que el marido (véase Tabla 3).

En contraste, las parejas recién formadas y las pertenecientes a familias ampliadas/múltiples usan menos las GC y más la GCP. Por el contrario, la GCP es poco usada por parte de parejas sin hijos.

La GIM fue poco frecuente en aquellas parejas donde el marido poseía un nivel educativo mucho más alto que el de la mujer; y más frecuente en las parejas reconstituidas o aquellas pertenecientes a familias ampliadas/múltiples. Las parejas de clase obrera y aquellas en las que la mujer ejercía una actividad remunerada con una intensidad mayor a la del marido también tendían a adoptar con mayor frecuencia la GIM.

La MGC fue más frecuente en los casos en que la mujer no realizaba ninguna actividad remunerada, o cuando ésta tenía menor intensidad que la de su pareja. Por el contrario, la MGC fue escasamente frecuente en parejas donde ambos cónyuges trabajaban a tiempo completo, en las que el varón poseía un nivel educativo inferior, en aquellas parejas que convivían durante 2-10 años, y

en las parejas reconstituidas. Del mismo modo, aquellas parejas en las que la mujer tenía unos ingresos similares o mayores que los del marido también elegían esta opción muy rara vez.

La GIH fue más frecuente en las parejas de mayores jubilados y con mujeres de un nivel educativo inferior al de sus maridos, así como en aquellas parejas recién formadas y donde el marido trabaja como director o profesional técnico. Las parejas que cohabitan y las familias reconstituidas tendieron a elegir menos el GIH, prefiriendo la GI. Por el contrario, rara vez la GIM es elegida por las parejas que viven en unión o por aquellas recompuestas, quienes practican con mayor frecuencia la gestión independiente (GI). Por otra parte, el sistema de gestión independiente no es popular en las zonas rurales ni entre las parejas de mayores.

La GIM y la MGC estaban asociadas con unos ingresos medios más bajos. La MGC se asoció con una contribución mucho más elevada del hombre a los ingresos del hogar. Los resultados también mostraron que las parejas de mayores tienden a usar uno de los arreglos más tradicionales (GIH, MGC o GIM).

Por último, las opciones declaradas sobre el modelo de gestión parecen depender del sexo de la persona de referencia del hogar ya que los modelos con control masculino aparecen con más frecuencia cuando el hombre respondió a la encuesta. Al contrario, FWW e IM lo hacen cuando fue la mujer quien respondió.

Análisis de regresión multinomial

La tabla 4 muestra la razón de momios (OR) de cada modalidad de gestión en comparación con la GC. El modelo de regresión final fue estadísticamente significativo ($G^2[75]=528,33$, $p<0,001$; $AIC=4.001,79$, $BIC=4.489$, $2LL=3.841,79$; $D[2745]=2.180,58$, $p=1,00$. Modelo vacío: $AIC=4.380,13$, $BIC=4.410,58$, $2LL=4.370,13$).

TABLA 3. Análisis bivariado de las modalidades de gestión por variables independientes

| | GC | GCP | GIH | GIM | MGC | GI | |
|--|--------|--------|--------|--------|-------|-------|--------|
| Total | 43,6 | 20,9 | 18,9 | 10,7 | 3,2 | 2,8 | |
| Características del hogar | | | | | | | |
| <i>Tipo de familia (%)</i> | | | | | | | |
| Pareja sin hijos (<65 años) | 16,3 | 50,5 | 15,7 | 16,4 | 9,9 | 3,3 | 4,2 |
| Pareja sin hijos (>65 años) | 25,5 | 45,8 | 13,0 | 25,1 | 10,5 | 4,1 | 1,5 |
| Pareja con hijos dependientes | 36,7 | 49,7 | 18,9 | 15,7 | 10,9 | 2,0 | 2,8 |
| Parejas con adultos más jóvenes | 13,7 | 25,1 | 37,4 | 18,9 | 10,5 | 4,8 | 3,3 |
| Otra familia ampliada o múltiple | 7,9 | 25,6 | 37,8 | 18,3 | 13,0 | 2,3 | 3,1 |
| <i>Ingresos por adulto equivalente (euros)</i> | 10.650 | 10.852 | 10.517 | 10.922 | 9.498 | 9.958 | 11.874 |
| <i>Área de residencia (%)</i> | | | | | | | |
| Predominantemente urbana | 32,8 | 41,6 | 22,3 | 17,8 | 10,5 | 3,1 | 4,6 |
| Intermedia | 33,6 | 45,0 | 22,4 | 16,4 | 9,4 | 4,1 | 2,8 |
| Predominantemente rural | 33,6 | 44,0 | 17,9 | 22,3 | 12,3 | 2,3 | 1,1 |
| Características de las parejas | | | | | | | |
| <i>Estado de la relación (%)</i> | | | | | | | |
| Parejas que cohabitan | 8,1 | 44,0 | 20,5 | 13,1 | 12,3 | 2,2 | 7,8 |
| Parejas casadas | 91,9 | 43,5 | 20,9 | 19,4 | 10,6 | 3,3 | 2,4 |
| <i>Duración de la cohabitación (%)</i> | | | | | | | |
| Menos de 2,5 años | 3,2 | 37,7 | 19,8 | 23,6 | 8,5 | 3,8 | 6,6 |
| Entre 2,5 y 10,5 años | 7,8 | 50,0 | 20,2 | 14,3 | 10,5 | 1,2 | 3,9 |
| Más de 10,5 años | 89,1 | 43,2 | 21,0 | 19,1 | 10,9 | 3,3 | 2,6 |
| <i>Familia reconstituida (%)</i> | | | | | | | |
| Familia reconstituida | 3,5 | 41,0 | 19,7 | 12,0 | 13,7 | 1,7 | 12,0 |
| No reconstituida | 96,5 | 43,7 | 20,9 | 19,1 | 10,6 | 3,2 | 2,5 |
| <i>Categoría profesional del hombre (%)</i> | | | | | | | |
| Director superior, profesionales y técnicos | 12,6 | 44,3 | 18,8 | 22,2 | 7,5 | 4,1 | 3,1 |
| Secretarios y trabajadores del sector servicios/ventas | 24,0 | 48,5 | 20,3 | 18,0 | 7,6 | 2,0 | 3,7 |
| Trabajadores | 63,4 | 41,7 | 21,4 | 18,4 | 12,7 | 3,4 | 2,4 |
| <i>Homogamia de la pareja en...</i> | | | | | | | |
| <i>...Educación (%)</i> | | | | | | | |
| La misma educación | 65,9 | 44,3 | 20,3 | 18,5 | 10,5 | 3,6 | 2,8 |
| Mujer con nivel educativo mucho más bajo | 3,7 | 42,3 | 17,3 | 28,8 | 2,9 | 4,8 | 3,8 |
| Mujer con nivel educativo más bajo | 9,9 | 42,3 | 25,5 | 15,7 | 10,2 | 2,9 | 3,3 |
| Hombre con nivel educativo más bajo | 13,8 | 48,2 | 21,2 | 16,1 | 10,7 | 1,6 | 2,3 |
| Hombre con nivel educativo mucho más bajo | 6,6 | 48,6 | 20,8 | 16,4 | 9,3 | 0,5 | 4,4 |
| <i>...Estado profesional (%)</i> | | | | | | | |
| Ambos a tiempo completo | 32,1 | 49,3 | 21,9 | 15,8 | 9,0 | 1,2 | 2,7 |
| Hombre a tiempo completo, mujer desempleada | 7,0 | 41,9 | 21,4 | 17,1 | 9,0 | 7,3 | 3,4 |
| Hombre a tiempo completo, mujer en otra situación | 10,7 | 40,7 | 22,6 | 15,0 | 13,0 | 5,4 | 3,4 |
| Ambos jubilados | 22,7 | 40,9 | 17,4 | 24,2 | 11,8 | 3,5 | 2,3 |
| Otros | 27,5 | 40,4 | 21,7 | 20,1 | 11,5 | 3,4 | 3,0 |
| <i>... Ingresos (%)</i> | | | | | | | |
| Mujer sin ingresos | 19,4 | 38,2 | 21,8 | 19,1 | 11,1 | 6,9 | 3,0 |
| Hombre con ingresos mucho más elevados | 21,0 | 40,2 | 22,4 | 20,0 | 9,1 | 5,5 | 2,7 |
| Hombre con ingresos más elevados | 21,6 | 49,1 | 18,8 | 19,1 | 9,4 | 1,0 | 2,5 |
| Los mismos ingresos | 8,0 | 47,0 | 20,5 | 17,8 | 12,9 | 0,8 | 1,1 |
| Mujer con ingresos más elevados | 7,2 | 42,7 | 19,7 | 14,6 | 16,7 | 1,3 | 5,0 |
| Mujer con ingresos mucho más elevados | 22,8 | 46,2 | 20,1 | 18,5 | 10,9 | 1,6 | 2,8 |
| <i>Persona del hogar encuestada (%)</i> | | | | | | | |
| Mujer | 45,3 | 42,0 | 21,2 | 15,4 | 15,5 | 2,2 | 3,8 |
| Hombre | 54,7 | 44,8 | 20,6 | 21,7 | 6,9 | 4,0 | 2,0 |

TABLA 4. Razón de momios (OR) de la regresión multinomial

| | GCP | GIH | GIM | MGC | IMS |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Tipo de familia^b | | | | | |
| Pareja sin hijos (<65 años) | 0,81 | 0,99 | 0,94 | 1,44 | 1,60 |
| Pareja sin hijos (>65 años) | 0,75* | 1,63*** | 1,21 | 2,03* | 0,87 |
| Pareja con hijos dependientes ^a | - | - | - | - | - |
| Pareja con adultos más jóvenes | 3,95*** | 2,24*** | 2,11*** | 4,06*** | 2,62** |
| Otra familia ampliada o múltiple | 3,99*** | 2,34*** | 2,36*** | 2,05 | 2,22 |
| Familia reconstituida^a | | | | | |
| No reconstituida ^a | - | - | - | - | - |
| Categoría profesional del hombre^f | | | | | |
| Director superior, profesionales y técnicos | 0,85 | 1,25 | 0,60* | 1,24 | 1,18 |
| Secretarios y trabajadores del sector servicios/ventas | 0,74** | 0,82 | 0,53*** | 0,45** | 1,14 |
| Trabajadores ^a | - | - | - | - | - |
| Área de residencia^e | | | | | |
| Predominantemente urbana ^a | - | - | - | - | - |
| Intermedia | 0,84 | 0,82 | 0,72* | 1,09 | 0,51** |
| Predominantemente rural | 0,76* | 1,17 | 0,96 | 0,61 | 0,22*** |
| Persona de referencia del hogar^c | | | | | |
| Mujer | 1,07 | 0,80* | 2,33*** | 0,64 | 2,14*** |
| Hombre ^a | - | - | - | - | - |
| Homogamia de la pareja en los ingresos^d | | | | | |
| Mujer sin ingresos | 1,20 | 1,27 | 1,20 | 5,94*** | 1,22 |
| Hombre, ingresos mucho más elevados | 1,30 | 1,18 | 1,01 | 4,06*** | 1,08 |
| Hombre, ingresos más elevados ^a | - | - | - | - | - |
| Cónyuges con los mismos ingresos | 0,90 | 0,96 | 0,79 | 0,64 | 0,85 |
| Mujer, ingresos más elevados | 1,08 | 1,04 | 1,25 | 0,60 | 0,37 |
| Mujer, ingresos mucho más elevados | 1,09 | 1,01 | 1,79* | 1,11 | 1,68 |

Notas: Pseudo-R_{CN}=0,15; *p<0,05; **p<0,01; ***p<0,001; ^aCategoría de referencia; ^bG²[20]=224,85, p<0,001; ^cG²[5]=77,80, p<0,001; ^dG²[25]=91,98, p<0,001; ^eG²[10]=52,19, p<0,001; ^fG²[10]=37,66, p<0,001; ^gG²[5]=19,73, p=0,001.

Tipos de familia. Fue el más fuerte predictor de las modalidades de gestión. En comparación con las parejas con hijos dependientes, aquellas cohabitando con adultos más jóvenes tendieron a adoptar más cualquier otra modalidad en lugar de la GC. Esto se observó especialmente en la MGC

y la GCP. Las parejas de familias ampliadas/múltiples tendieron a optar por la GCP. Las parejas mayores tendieron a usar modalidades de gestión más tradicionales (MGC y GIH), y adoptar menos la GCP. Las parejas en las familias reconstituidas tendieron a adoptar la GI.

Persona de referencia. Fue el segundo predictor más fuerte. Cuando la encuestada fue una mujer, la probabilidad de la GIM y la GI fue mayor, mientras que la probabilidad de la GIH fue menor.

Contribución relativa de los ingresos de los cónyuges. Fue el tercer predictor más importante. En comparación con las parejas cuyo cónyuge masculino tenía unos ingresos (moderadamente) más elevados, aquellas en las que la mujer tenía unos ingresos mucho más bajos o ningún ingreso son mucho más propensas a elegir la MGC que la GC. Por el contrario, las parejas en las que la mujer ganaba mucho más que el cónyuge eligieron más la GIM.

Área de residencia. Este fue el cuarto predictor más importante. Vivir fuera de las áreas urbanas reduce drásticamente la probabilidad de escoger la GI. Vivir en las zonas rurales reduce la probabilidad de la GCP, y vivir en las zonas intermedias reduce la probabilidad de la GIM.

Categoría profesional del hombre. Este es un último predictor significativo del sistema de asignación. En el caso de los directores y profesionales técnicos, la probabilidad de escoger la GIM se redujo drásticamente en comparación con las parejas con un hombre de la clase obrera. Cuando el varón es trabajador en el sector servicios se reduce la probabilidad de la MGC, la GIM y la GCP.

DISCUSIÓN

Este estudio evalúa las modalidades de gestión de las parejas portuguesas. Los resultados apoyan ampliamente nuestras hipótesis.

Modalidades de gestión del dinero en las parejas portuguesas

La mayor parte de las parejas portuguesas, como aquellas occidentales, eligen la GC (Kenney, 2006; Laporte y Schellenberg, 2011; Lauer y Yodanis, 2011; Nagg *et al.*, 2012; Vogler y Pahl, 1993; Vogler *et al.*, 2006; Yodanis y Lauer,

2007). Una de cada cinco parejas optan por la GCP, una proporción más elevada que la encontrada en otros países (<15% de las parejas en Estados Unidos, 13%–17% en el Reino Unido, y el 7,6% de las parejas de Canadá mayores de 45 años; Kenney, 2006; Laporte y Schellenberg, 2011; Vogler *et al.*, 2006). Esta especificidad de las parejas portuguesas puede relacionarse con los rápidos cambios en las funciones y representaciones de género en las últimas décadas. Que las mujeres tengan una mayor autonomía económica puede haber llevado a una separación en los asuntos relacionados con el dinero, puesto que esto les permite «tomar decisiones de gasto genuinamente autónomos en lugar de compartir / tener que dividir / negociar con sus parejas masculinas» (Vogler *et al.*, 2008: 134). Los hogares multigeneracionales constituyen sistemas complejos de relaciones interpersonales cuya gestión requiere unos procesos de negociación intrapersonales más intrincados que los de las familias nucleares⁹. La afinidad, la complicidad o el parentesco influyen en las elecciones de la pareja «principal», lo que puede conducir a que los cónyuges segreguen parte de sus ingresos para conservar cierta acción individual y poder de decisión económico. La ideología dominante con respecto a la comunión y gestión conjunta en el matrimonio puede verse mediada por la conexión especial entre cada cónyuge y sus propios padres o hijo/a (a veces nieto/a) a los que considere especialmente desfavorecidos/necesitados. Los cónyuges pueden mantener parte de su propio dinero separado y gestionarlo de forma independiente para poder atender a los respectivos familiares, evitando tener arduas discusiones/negociaciones con el otro cónyuge sobre la asignación del dinero. Nuestros resultados confirman el carácter distintivo de las modalidades de gestión de las familias no nucleares, ya que el 38% de ellas elige la GCP, frente al 19% de las parejas con niños y el 14% en aquellas sin hijos.

⁹ Véase Coelho (2014) sobre la asignación de los recursos dentro del hogar.

Las parejas portuguesas eligen mucho menos la GI que las parejas angloamericanas (9%-15% en el Reino Unido, Canadá y Estados Unidos; Kenney, 2006; Laporte y Schellenberg, 2011; Vogler *et al.*, 2006). Esto muestra cierta particularidad del caso portugués, eventualmente relacionada con los valores y las prácticas asociadas con el matrimonio y la familia prevalentes. Las familias valoran la solidaridad y la acción conjunta. Compartir sigue siendo la norma, aunque las retóricas ideológicas actuales favorezcan la separación y el individualismo. La ideología que identifica el matrimonio con la comunión puede seguir siendo un rasgo cultural que previene adoptar una separación e independencia en la economía de las parejas.

Otra característica es la gran proporción de parejas que usa la GIH en comparación con sus homólogos británicos, mientras que aproximadamente la misma proporción de parejas utiliza la GIM en ambos países (Vogler *et al.*, 2006). Esto indica que hay nichos en la comunidad portuguesa en los que prevalecen ideologías de género y familia tradicionales, a pesar de los cambios en las últimas décadas. Valores tradicionales e ideología de igualdad coexisten (Aboim, 2008; São José, 2012; Wall, 2007). Nuestros resultados apoyan esta visión: la GIH es más frecuente entre las parejas de ancianos y en las zonas rurales. Encontramos una mayor prevalencia de la GIH cuando el cónyuge masculino es director empresarial o percibe ingresos mucho mayores que los de la mujer. Esto confirma las investigaciones previas que muestran que cuando el hombre es el sostén de un hogar con ingresos altos, tiende a controlar el dinero de la pareja (Burgoyne *et al.*, 2007; Kenney, 2006; Vogler, 2005).

Modalidades de gestión y perfiles de la pareja y del hogar

Las características de la pareja y del hogar están relacionados con las modalidades de gestión.

Al igual que en otros países (Burgoyne *et al.*, 2007; Kenney, 2006; Yodanis y Lauer, 2007), las parejas con dos salarios e ingresos similares, o cuando el hombre tiene unos ingresos moderadamente más altos, tendían a elegir la GC. Por otra parte de acuerdo con la literatura previa (Burgoyne *et al.*, 2007; Kenney, 2006; Heimdal y Houseknecht, 2003; Laporte y Schellenberg, 2011; Vogler y Pahl, 1993; Vogler *et al.*, 2008), las parejas que eligen la GI son principalmente aquellas con unos ingresos elevados, las parejas jóvenes que cohabitan, las familias reconstituidas y las que viven en zonas urbanas.

Las modalidades de gestión en que las mujeres son las administradoras se producen relativamente con mayor frecuencia en las parejas de clase trabajadora y bajos ingresos. Tal como Vogler y Pahl (1994) afirman, los hogares con ingresos bajos son más propensos a ceder a la mujer la ardua tarea de la gestión de la escasez, estirando el dinero para cubrir los gastos. Nuestros resultados muestran que la MGC (así como la GIH) es adoptada con menor frecuencia por parejas con ingresos similares o aquellas en que la mujer obtiene unos ingresos superiores a los del marido, como ocurre en otros países (Laporte y Schellenber 2011; Kenney, 2006; Vogler y Pahl, 1993).

Predictores de las modalidades de gestión

Los acuerdos familiares son predictores de las modalidades de gestión.

Las parejas que cohabitan con hijos adultos u otros parientes tienden más a elegir la GCP que las familias nucleares. Las relaciones complejas dentro de estas familias demandan cierta individualización en la gestión del presupuesto para cada cónyuge —la respuesta más sabia a las alianzas particulares que cada cónyuge mantiene dentro de la familia—, evitando que estos tengan que negociar constantemente.

Las familias reconstituidas están fuertemente sesgadas hacia la GI, lo que puede deberse a que cada conyuge tenga que atender por separado a las necesidades de su propia afiliación.

Como se esperaba, las parejas mayores sin hijos y aquellas que viven con adultos más jóvenes tienden a ser más conservadoras y dominadas por los hombres (GIH y MGC). Asimismo, las parejas mayores eligen significativamente menos la GCP.

Los resultados sobre los ingresos relativos muestran que cuando los hombres son los principales proveedores de la familia, hay mayor probabilidad de elegir la MGC. Cuando las mujeres son las principales proveedoras de la familia, la GIM es más probable, lo que se corrobora por el hecho de que los hombres que no pertenecen a la clase obrera se correlacionan inversamente con modos de gestión más tradicionales y más marcados por los roles de género.

Los resultados confirman la hipótesis de que existen patrones territoriales de comportamiento —la probabilidad de que se opte por la GI es menor fuera de los centros urbanos. Además la GCP (una versión suave de la individualización) también es menos probable en las zonas rurales.

La fuerza predictiva de la persona de referencia del hogar es un resultado perturbador. A primera vista puede indicar un sesgo en el análisis, representando una limitación en la calidad de los datos. Pero podríamos encontrar una explicación razonable para este resultado, ya que, en lo relativo a la GIH/GIM, es muy probable que el/la encuestado/a controle la gestión de los ingresos, es el/la que represente a la familia en el ámbito público y asume el papel de «cabeza de familia». El perfil de las parejas que adoptan la GIH/GIM sugiere que este puede ser el caso. Es más difícil explicar el poder predictivo de las mujeres encuestadas en los casos de GI. Esto podría deberse a una variedad de razones no excluyentes entre sí. Es posible que

las parejas urbanas y formadas más recientemente —que son las que más eligen esta modalidad de gestión— tienden a ser también relativamente más dominadas por la mujer. Esta hipótesis es consistente con el hecho de que las mujeres jóvenes portuguesas cada vez tienen un nivel educativo medio más elevado, lo que aumenta la cantidad de parejas cuya mujer tiene más nivel educativo, incluidos casos de mujeres con un grado universitario emparejadas con hombres con un nivel educativo mucho más bajo. En estos casos, es de esperar que la mujer graduada y con unos ingresos elevados asuma también el papel de representar el hogar.

LIMITACIONES

Cohérentemente con lo reportado en la literatura, nos encontramos algunas dificultades para aplicar la tipología de Pahl y Vogler (Ashby y Burgoyne, 2008; Bennett, 2013; Evertson y Nyman, 2012). La gestión de la pareja no encaja siempre de manera inequívoca en una de las modalidades previstas. Esto significa que, en algunos casos, fue difícil combinar los datos recogidos a nivel individual con aquellos recogidos a nivel del hogar, ya que hubo algunas diferencias entre ellos (Coelho, 2014). En consecuencia, es posible que se hayan producido errores o sesgos metodológicos.

El uso de un diseño transversal no permite delinear relaciones causales entre las variables dependiente e independientes.

CONCLUSIÓN

Este estudio pretendió explorar las modalidades de gestión del dinero de las parejas portuguesas y su relación con las características socioeconómicas y demográficas de parejas y hogares.

Este trabajo es innovador porque arroja luz a este ámbito de la vida familiar en un contexto del sur europeo, considerado como

perteneciente al modelo familiarista del bienestar. El estudio incluye una especificidad de estos contextos socioculturales mediante la inclusión de parejas que pertenecen a hogares multigeneracionales, un grupo que, hasta ahora, no había sido considerado en la literatura y que representa un número insignificante de hogares en los países angloamericanos, nórdicos y de la Europa continental.

Los hallazgos apoyan ampliamente los resultados existentes sobre las correlaciones entre las modalidades de gestión y las variables demográficas y socioeconómicas que se replican en todos los países. Entre estos se incluyen la prevalencia de la GC y la fuerza predictiva de algunas características de la familia y la pareja. Surgieron algunas particularidades que pueden estar relacionadas con las representaciones y los valores asociados con la solidaridad intrafamiliar y el reparto en los hogares multigeneracionales. Las parejas que cohabitan con otros adultos son menos propensas a elegir la GC que las familias nucleares, un rasgo que puede deberse a los requisitos y las complejidades de la vida diaria al cohabitar entre diferentes generaciones.

Es necesario realizar más investigaciones para profundizar en la comprensión de las modalidades de gestión en los contextos del sur europeo. En primer lugar, los estudios futuros deberían de permitir comparaciones entre países para validar, y posiblemente generalizar, los hallazgos anteriores. En segundo lugar, se necesitan estudios longitudinales para entender cómo la crisis económica actual está impactando sobre la gestión financiera de la pareja, cómo el desempleo y la austeridad han estado presionando a muchas parejas jóvenes y de mediana edad a refugiarse en el hogar de sus padres jubilados para sortear la escasez y el empobrecimiento. Se requieren también análisis cualitativos exhaustivos para profundizar en el conocimiento sobre los procesos y las prácticas de toma de decisiones complejas en los hogares multigeneracionales.

BIBLIOGRAFÍA

- Aboim, Sofia (2008). «Género e Modernidade. A construção pública do privado». En: Villaverde, M. et al. (eds.). *Itinerários. A investigação nos 25 anos do ICS*. Lisboa: Imprensa de Ciências Sociais.
- Aboim, Sofia (2010). «A vida familiar no masculino: negociando velhas e novas masculinidades». En: Wall, K., Aboim, S. y Cunha, V. (orgs.). *Género, família e mudança em Portugal*. Lisboa: Comissão para a Igualdade no Trabalho e no Emprego (CITE).
- Aboim, Sofia (2011). «Jovens e vida familiar». *Observatório Permanente da Juventude*. Disponible en: <http://www.opj.ics.ul.pt/index.php/setembro-2011>, acceso el 29 de mayo de 2014.
- Albertini, Marco y Kohli, Martin (2013). «The Generational Contract in the Family: An Analysis of Transfer Regimes in Europe». *European Sociological Review*, 29(4): 828-840.
- Ashby, Katherine y Burgoyne, Carole (2008). «Separate Financial Entities? Beyond Categories of Money Management». *Journal of Socio Economics*, 37(2): 458-480.
- Attias-Donfut, Claudine; Ogg, Jim y Wolff, François-Charles (2005). «European Patterns of Intergenerational Financial and Time Transfers». *European Journal of Ageing*, 2(3): 161-173.
- Bennett, Fran (2013). «Researching within-household Distribution: Overview, Developments, Debates, and Methodological Challenges». *Journal of Marriage and Family*, 75: 582-597.
- Brandt, Martina; Haberkern, Klaus y Szydlik, Mark (2009). «Intergenerational Help and Care in Europe». *European Sociological Review*, 25(5): 585-601.
- Burgoyne, Carole et al. (2007). «Money Management Systems in Early Marriage: Factors Influencing Change and Stability». *Journal of Economic Psychology*, 28: 214-228.
- Burgoyne, Carole et al. (2010). «Marital Commitment, Money and Marriage Preparation: What Changes after the Wedding?». *Journal of Community & Applied Social Psychology*, 20: 390-403.
- Burgoyne, Carole y Sonnenberg, Stefanie (2009). «Financial Practices in Cohabiting Heterosexual Couples: A Perspective from Economic Psychology». En: Miles, J. y Probert, R. (eds.). *Sharing Lives, Dividing Assets*. Portland, Oregon: Hart.

- Calzada, Inés y Brooks, Clem (2013). «The Myth of Mediterranean Familism». *European Societies*, 15(4): 514-534.
- Coelho, Lina (2010). *Mulheres, Família e Desigualdade em Portugal*. Dissertação para Doutoramento. Coimbra: Universidade de Coimbra. Disponible en: <https://estudogeral.sib.uc.pt/handle/10316/13833>, acceso el 26 de mayo de 2013.
- Coelho, Lina (2014). «My Money, Your Money, Our Money: Contributions to the Study of Couples' Financial Management in Portugal». *RCCS Annual Review*. Disponible en: <http://rccsar.revues.org/546>, acceso el 1 de junio de 2015.
- Crompton, Rosemary y Lyonette, Clare (2007). «Família, género e articulação entre trabalho e vida privada: comparação dos casos britânico e português». En: Wall, K. y Amâncio, L. (eds.). *Família e Género em Portugal e na Europa*. Lisboa: Imprensa de Ciências Sociais.
- Esping-Andersen, Gosta (1999). *Social Foundations of Postindustrial Economies*. Oxford: Oxford University Press.
- European Commission (2014). European Semester Thematic Fiche. Labour Market Participation of Women. Disponible en: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/themes/31_labour_market_participation_for_women_02.pdf, acceso el 30 de junio de 2015.
- Eurostat (2015). *Statistics Explained*. Disponible en: http://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php/Glossary:Urban-rural_typology, acceso el 30 de junio de 2015.
- Evertsson, Lars y Nyman, Charlott (2012). «Perceptions and Practices in Independent Management: Blurring the Boundaries between 'Mine', 'Yours' and 'Ours'». *Journal of Family Economic Issues*, 33: 389-506.
- Ferreira, Virgínia (2013). «Employment and Austerity: Changing Welfare and Gender Regimes in Portugal». En: Karamessini, M. y Rubery, J. (eds.). *Women and Austerity - The Economic Crisis and the Future for Gender Equality*. New York: Routledge.
- Hank, Karsten (2007). «Proximity and Contacts between Older Parents and their Children: An European Comparison». *Journal of Marriage and the Family*, 69: 157-173.
- Heimdal, Kristen y Houseknecht, Sharon (2003). «Co-habiting and Married Couples' Income Organization: Approaches in Sweden and the United States». *Journal of Marriage and Family*, 65: 525-538.
- Hofstede, G. (2011). «Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context». *Online Readings in Psychology and Culture*, 2(1). Disponible en: <http://scholarworks.gvsu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1014&context=orpc>, acceso el 28 de junio de 2015.
- Iacovou, Maria y Skew, Alexandra (2011). «Household Composition across the New Europe: Where Do the New Member States Fit in?». *Demographic Research*, 25: 465-490.
- Isengard, Bettina y Szydlik, Mark (2012). «Living Apart (or) Together? Coresidence of Elderly Parents and Their Adult Children in Europe». *Research on Aging*, 34: 449-474.
- Jappens, Maaikje y van Bavel, Jan (2012). «Regional Family Norms and Child Care by Grandparents in Europe». *Demographic Research*, 27: 85-120.
- Joseph, Ricky y Rowlingson, Karen (2011). «Her House, his Pension? The Division of Assets among (ex)Couples and the Role of Policy». *Social Policy and Society*, 11: 69-80.
- Jurado, Teresa y Naldini, Manuela (1996). «Is the South so Different? Italian and Spanish Families in Comparative Perspective». *South European Society and Politics*, 1(3): 42-66.
- Kenney, Catherine (2006). «The Power of the Purse: Allocative Systems and Inequality in Couple Households». *Gender and Society*, 20: 354-381.
- Kiernan, Kathleen (1991). «Changing Marriage Patterns». *Journal of Social Work Practice*, 5(2): 123-131.
- Kohli, Marco y Albertini, Martin (2008). «The Family as a Source of Support for Adult Children's Own Family Projects: European Varieties». En: Saraceno, C. (ed.). *Families, Ageing and Social Policy: Intergenerational Solidarity in European Welfare States*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Kohli, Marco, Künemund, Harald y Lüdicke, Jörg (2005). «Family Structure, Proximity and Contact». En: Börsch-Supan, A. et al. (eds.). *Health, Ageing and Retirement in Europe. First Results from SHARE*. Mannheim: Mannheim Research Institute for the Economics of Ageing.
- Laporte, Christine y Schellenberg, Grant (2011). «Income Management Strategies of Older Couples in Canada». *Canadian Studies in Population*, 38(3-4): 1-22.
- Laslett, Peter (1972). «Introduction». En: Laslett, P. y Wall, R. (eds.). *Household and Family in Past Time*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Lauer, Sean y Yodanis, Carrie (2011). «Individualized Marriage and the Integration of Resources». *Journal of Marriage and Family*, 73: 669-683.
- Ludwig-Mayerhofer, Wolfgang et al. (2011). «The Power of Money in Dual-earner Couples: A Comparative Study». *Acta Sociologica*, 54(4): 367-383.
- Ludwig-Mayerhofer, Wolfgang; Gartner, Hermann y Allmendinger, Jutta (2006). «The Allocation of Money in Couples: The End of Inequality?». *Zeitschrift für Soziologie*, 35(3): 212-226.
- Maroco, João (2007). *Análise estatística com o SPSS*. Lisboa: Edições Silabo.
- Martial, Agnès y Fine, Agnès (2002). *L'argent dans les familles recomposées après divorce*. Dossier d'étude de la Caisse Nationale des Allocations Familiales, 29. Disponible en: https://www.caf.fr/sites/default/files/cnaf/dossier_29_largent_dans_familles_recomposees.pdf, acceso 28 de junio de 2015.
- Martínez, Capitolina et al. (2004). *Dinero, amor e individualización: las relaciones económicas en las parejas/familias contemporáneas*. Oviedo: KRK Ediciones.
- Nagy, Ildikó; Medgyesi, Márton y Lelkes, Orsolya (2012). *The 2010 Ad hoc EU SILC Module on the Intra-household Sharing of Resources*. European Observatory on the Social Situation research note 3/2012. Disponible en: http://www.euro.centre.org/data/1363797979_25353.pdf, acceso 20 de junio de 2014.
- Naldini, Manuela (2003). *The Family in the Mediterranean Welfare States*. London: Frank Cass Publishers.
- Naldini, Manuela y Saraceno, Chiara (2011). *Conciliare famiglia e lavoro. Nuovi patti tra il sessi e le generazioni*. Bologna: Il Mulino.
- Oropesa, R., Landale, Nancy y Kenkre, Tanya (2003). «Income Allocation in Marital and Cohabiting Unions: The Case of Mainland Puerto Ricans». *Journal of Marriage and Family*, 65(4): 910-926.
- Pahl, Jan (1980). «Patterns of Money Management within Marriage». *Journal of Social Policy*, 9: 313-335.
- Pahl, Jan (1983). «The Allocation of Money and the Structuring of Inequality within Marriage». *The Sociological Review*, 31(2): 237-262.
- Pahl, Jan (1989). *Money and marriage*. London: Macmillan.
- Pahl, Jan (1995). «His Money, her Money: Recent Research on Financial Organisation in Marriage». *Journal of Economic Psychology*, 16(3): 361-376.
- Pahl, Jan (2007). «Power, Ideology and Resources Within Families: A Theoretical Context for Empirical Research on Sleep». *Sociological Research Online*, 12(5). Disponible en: <http://www.socresonline.org.uk/12/5/12.html>, acceso el 9 de octubre de 2009.
- Pahl, Jan (2008). «Family Finances, Individualisation, Spending Patterns and Access to Credit». *The Journal of Socio-Economics*, 37: 577-591.
- Portugal, Sílvia (2006). «Women, Welfare State and Welfare Society in Portugal». En: Mesner, M. y Wolfgruber, G. (eds.). *The Policies of Reproduction at the Turn of the 21st Century*. Innsbruck: StudienVerlag.
- Raijas, Anu (2011). «Money Management in Blended and Nuclear Families». *Journal of Economic Psychology*, 32(4): 556-563.
- Rêgo, Maria do Céu (2012). «Políticas de igualdade de género na União Europeia e em Portugal: Influências e incoerências». *Ex aequo*, 25: 29-44. Disponible en: <http://www.scielo.mec.pt/pdf/aeq/n25/n25a04.pdf>, acceso 28 de junio de 2015.
- Ribeiro, Raquel; Coelho, Lina y Ferreira-Valente, Alexandra (2015). «Unemployment and Gender Equality within the Family in Portugal». *Ex aequo*, 32: 69-85.
- Santos, Boaventura (1993). «O Estado, as relações salariais e o bem-estar social na semiperiferia: o caso português». En: Santos, B. (ed.). *Portugal: um retrato singular*. Porto: Afrontamento.
- São José, José (2012). «Entre a gratificação e a opressão: os significados das trajetórias de cuidar de um familiar idoso». *Sociologia: Revista da Faculdade de Letras da Universidade do Porto*, número temático – Envelhecimento Demográfico: 123-150.
- Singh, Supriya y Morley, Clive (2011). «Gender and Financial Accounts in Marriage». *Journal of Sociology*, 47(1): 3-16.
- Sonnenberg, Stefanie (2008). «Household Financial Organization and Discursive Practice: Managing Money and Identity». *Journal of Socio-Economics*, 37(2): 533-551.
- Statistics Portugal (2010). *Partilha de recursos no seio do agregado doméstico privado. ICOR 2010. Documento metodológico*. Disponible en: <http://>

- smi.ine.pt/UploadFile/Download/528, acceso el 28 de febrero de 2014.
- Távora, Isabel (2012). «The Southern European Social Model: Familialism and the High Rates of Female Employment in Portugal». *Journal of European Social Policy*, 22(1): 63-76.
- Vieira, Cristina (2006). *É Menino ou Menina? Género e Educação em Contexto Familiar*. Coimbra: Alameda.
- Vogler, Carolyn (1998). «Money in Households: Some Underlying Issues of Power». *The Sociological Review*, 46: 687-713.
- Vogler, Carolyn (2005). «Cohabiting Couples: Rethinking Money in the Household at the Beginning of the Twenty First Century». *The Sociological Review*, 53(1): 1-29.
- Vogler, Carolyn; Brockmann, Michaela y Wiggins, Richard (2006). «Intimate Relationships and Changing Patterns of Money Management at the Beginning of the Twenty-first Century». *British Journal of Sociology*, 57(3): 455-482.
- Vogler, Carolyn; Brockmann, Michaela y Wiggins, Richard (2008). «Managing Money in New Heterosexual Forms of Intimate Relationships». *Journal of Socio Economics*, 37(2): 552-576.
- Vogler, Carolyn y Pahl, Jan (1993). «Social and Economic Change and the Organization of Money within Marriage». *Work, Employment and Society*, 7(1): 71-95.
- Vogler, Carolyn y Pahl, Jan (1994). «Money, Power and Inequality within Marriage». *The Sociological Review*, 42: 263-288.
- Wall, Karin (2007). «Atitudes face à divisão familiar do trabalho em Portugal e na Europa». En: Wall, K. y Amâncio, L. (eds.). *Família e Género, Atitudes Sociais dos Portugueses*. Lisboa: Imprensa de Ciências Sociais.
- Yodanis, Carrie y Lauer, Sean (2007). «Economic Inequality in and outside of Marriage: Individual Resources and Institutional Context». *European Sociological Review*, 23(5): 573-583.

RECEPCIÓN: 25/02/2015

REVISIÓN: 12/06/2015

APROBACIÓN: 13/05/2016

Contexto escolar y desigualdad de género en el rendimiento de comprensión lectora

School Context and Gender Inequalities in Reading Achievement

Albert Julià

Palabras clave

- Análisis multinivel
- Brecha de género
- Comprensión lectora
- Logro educativo

Key words

- Multi-level Analysis
- Gender Gap
- Reading Comprehension
- Educational Achievement

Resumen

El objetivo de este artículo es presentar nuevas evidencias sobre las consecuencias educativas de las características del entorno en la brecha de género educativa. A partir de datos del Programa para la Evaluación Internacional de Alumnos (PISA), se evalúa en qué medida la brecha de género existente en las puntuaciones de comprensión lectora está condicionada por los diferentes contextos escolares y los niveles de igualdad de género de cada país. A partir del análisis multinivel observamos que la composición social de la escuela y el comportamiento de sus integrantes tienen una influencia significativa en la brecha de género, pero de forma diferenciada. La brecha educativa de género aumenta cuando empeora el clima escolar y cuando menor es la concentración de padres con niveles educativos bajos. En sociedades con niveles superiores de igualdad de género las chicas incrementan los resultados de comprensión lectora en mayor medida.

Abstract

The objective of this article is to present new findings regarding the impact of the characteristics of the school environment on the gender gap in education. Based on data from the Programme for International Student Assessment (PISA), the extent to which the existing gender gap in reading comprehension scores is conditioned by different school contexts and the level of gender equality in each country is assessed. Using multi-level analysis, we find that the social composition of the school and the behaviour of students has a significant impact on the gender gap, though in a differentiated manner. The gender gap in education increases when the school climate is worse, and it decreases when the concentration of parents with low education levels is low. In societies with higher levels of gender equality, girls see their scores in reading comprehension increase more than boys.

Cómo citar

Julià, Albert (2016). «Contexto escolar y desigualdad de género en el rendimiento de comprensión lectora». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 156: 41-58. (<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.156.41>)

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

Albert Julià: Universidad de Barcelona | albert.julia.cano@ub.edu

INTRODUCCIÓN¹

En las últimas décadas se ha acumulado gran número de evidencias que señalan que las mujeres están mejorando su rendimiento académico en comprensión lectora en mayor medida que los varones. Estas tienden a obtener mejores puntuaciones en las diversas evaluaciones relacionadas con la lectura en la mayoría de los países. Según los datos PISA, la diferencia en la media de las puntuaciones en comprensión lectora de los países de la OCDE era de 32 puntos en favor a las chicas en 2000 y 39 puntos en 2009 (en matemáticas y ciencia, puntuaciones tradicionalmente más favorables a los chicos, se ha ido estrechando la brecha en los últimos años). En este sentido, son varias las disciplinas que han desarrollado investigaciones con el objetivo de discernir cuáles son las causas de la brecha de género y los elementos que pueden provocar su amplificación o reducción. Desde tanto la psicología, la sociología, la biología o la pedagogía, se ha abordado esta cuestión desde perspectivas claramente diferenciadas incluso dentro de las propias disciplinas.

Este estudio pretende avanzar en el conocimiento sobre las causas sociales de la brecha de género educativas, en concreto en el rendimiento en comprensión lectora en función de diferentes contextos escolares. Para perseguir el objetivo de este estudio se analizan diferentes factores —micro y macro-sociales— del contexto de los estudiantes de los diferentes países que participan en PISA. Los factores relacionados con el contexto escolar considerados son el comportamiento de los estudiantes en los centros educativos y la composición social de la escuela. La presente investigación contribuye

a analizar estos factores por vez primera mediante la comparativa multinivel con las características individuales y macro-sociales —tomando en consideración el nivel de igualdad de género medido en cada país—.

El artículo se estructura con una primera parte de revisión teórica sobre los diferentes factores explicativos de la brecha educativa de género. Se distinguen las diferentes aportaciones de la literatura según el nivel (individuo-escuela-sociedad) de los factores asociados a la brecha de género y paralelamente se proponen las principales hipótesis. Seguidamente se describen los datos utilizados para llevar a cabo la investigación, las variables y metodología escogidas para resolver las hipótesis previamente planteadas. Finalmente se muestran los resultados de la investigación y las principales conclusiones. Los resultados muestran la conveniencia de la aproximación multinivel para resolver los objetivos planteados en este estudio y la relevancia del entorno para entender las dinámicas que favorecen a las mujeres en el rendimiento de comprensión lectora. Las variables de nivel individual tienen mayor capacidad explicativa que las de nivel escolar, y estas a su vez que las de nivel macro-social. La brecha es mayor en entornos más disruptivos y en escuelas con menor concentración de estudiantes cuyos padres tienen niveles educativos bajos.

LA INVESTIGACIÓN SOBRE LA BRECHA EDUCATIVA DE GÉNERO

Las líneas de investigación para explicar la raíz de las disparidades de género en el rendimiento educativo han ido basculando entre la disyuntiva “naturaleza” vs. “crianza” o educación (*nature vs. nurture*). La insuficiencia de una explicación fundamentada en causas meramente biológicas y de neurodesarrollo (Maccoby y Jacklin, 1974; Moffit, 2001) queda evidenciada por el hecho que las diferencias entre hombres y mujeres no han permanecido

¹ Apoyo financiero de la Fundación Ramón Areces. X Concurso Nacional para la adjudicación de ayudas para la investigación de ciencias sociales. Proyecto: La brecha de género en el logro educativo: un análisis internacional de sus causas, magnitud y relevancia.

estables en el tiempo. Durante la década de los noventa, en la mayoría de países, predominaban todavía los estudios que presentaban a las mujeres como las principales damnificadas por el sistema educativo. Algunos de estos estudios fueron determinantes para desarrollar prácticas pedagógicas orientadas a remediar procesos dañinos para el aprendizaje de las mujeres. Pero a partir de la segunda mitad de la década de los 90 empiezan a problematizarse por vez primera los resultados educativos de los varones (Goldin, *et al.*, 2006; Weaver-Hightower, 2003).

En los últimos años, una gama amplia de investigaciones señalan que el principal determinante de la brecha de género educativa son las diferencias de género existentes en relación a las habilidades no-cognitivas, como por ejemplo la atención, la persistencia, el afán de aprender, o la capacidad de trabajar de forma independiente. Los niños y las niñas que poseen un déficit en estas habilidades tienden a desarrollar carreras educativas mucho más pobres. Según estos estudios, en general, los chicos tienden a presentar mayores carencias respecto a las habilidades interpersonales y de comunicación, son menos persistentes, y menos disciplinados que las chicas (Jacob, 2002; Skiba *et al.*, 2002;), y tienen una mayor probabilidad de desarrollar comportamientos antisociales (Moffitt, 2001) o de ser castigados en la escuela. Cooley (1995) y Gregory (1996) demuestran que la probabilidad de que los chicos sean castigados en la escuela es cuatro veces superior que las chicas. Como apuntan otras investigaciones, estos elementos están intrínsecamente relacionados con tener mayor dificultad en la comprensión lectora (Trzesniewski *et al.*, 2006) o que los chicos acaben teniendo mayor probabilidad de repetir curso que las chicas (Freeman, 2004). En contraste, las mujeres presentan ventajas en relación a las habilidades no-cognitivas como la atención, las habilidades organizativas (Jacob, 2002), la autodisciplina (Duckworth y Seligman, 2006), y un mayor interés en la escuela y en los es-

tudios (Rosenbaum, 2001; Jacob, 2002). En este sentido, es importante destacar la investigación de Heckman *et al.* (2006) en la que cuantifican el valor relativo de las habilidades cognitivas y las no-cognitivas. Algunos de los hallazgos que se presenta en esta investigación indican que el aumento de habilidades no-cognitivas a edades tempranas aumenta la probabilidad de tener un mayor desarrollo tanto a nivel personal como social.

Los estudios sobre la interacción entre la escuela y el entorno escolar han gozado de cierta relevancia en los últimos años. Algunos autores consideran el papel del profesor como un determinante de primer orden que explica la brecha entre niños y niñas (Bettinger y Long, 2005). En este sentido, para algunos investigadores el género del profesor puede tener una influencia clave. Profesores y profesoras pueden tener sesgos propios con respecto a la forma en que se involucran los niños y las niñas en el aula y sobre el tipo de expectativas que pueden desarrollar sobre el o la estudiante (Sommers, 2000; Dee, 2007). Sin embargo, algunos autores argumentan que la evidencia empírica sobre si el género del profesor juega un papel determinante en las diferencias de rendimiento según género no es concluyente (Buchmann, *et al.*, 2008; Carrell *et al.*, 2010). En la investigación de Sokal *et al.* (2007), que examinan el efecto del género de los docentes en el rendimiento en lectura y la auto-percepción como lectores en los niños, no se observan diferencias en el rendimiento cuando los niños son enseñados por maestros o maestras. Otros tipos de investigaciones van más allá de la influencia de las características de la escuela y el género del profesor para determinar las posibles causas de la brecha de género en el rendimiento educativo de los estudiantes. Destaca la investigación sobre la influencia del clima escolar y la composición social de la escuela. Según Legewie y DiPetre (2012) la percepción de la masculinidad en la cultura del grupo de iguales configura un entorno que fomenta o inhibe el de-

sarrollo de las actitudes y comportamientos anti-escolares entre los varones. En cambio, los grupos de iguales no tienen un efecto tan significativo en las niñas. Como consecuencia, los niños son más sensibles a los recursos y el clima escolar que las niñas, ya sea de forma positiva o negativa.

EL CONTEXTO ESCOLAR Y LA BRECHA DE GÉNERO EN EL RENDIMIENTO EN LECTURA

Las escuelas tienen una influencia directa en los resultados de los estudiantes. La eficacia, la composición y el clima de una institución son esenciales para la comprensión de las diferencias entre los resultados escolares. Pero ¿qué elementos y mecanismos de la escuela explican las disparidades en la brecha de género? Son varios los elementos relacionados con la escuela que pueden tener una influencia en los resultados educativos y de comprensión lectora, como, por ejemplo, la influencia del grupo de iguales, la composición social de la escuela o el clima educativo. Estos son factores que pueden proporcionar escenarios más favorables o adversos respecto de la actitud de los estudiantes hacia la implicación o el disfrute de la lectura. Esto sucede especialmente entre los adolescentes, que tienden a estar más influenciados por el grupo de pares que por su familia (Ryan, 2000, 2001). En relación a esta idea, los padres pueden tener un peso menor en su influencia en promover la lectura en sus hijos a estas edades que, por ejemplo, ciertos factores derivados del contexto escolar, marcado en gran medida por la composición del alumnado y sus perfiles sociales.

Otro elemento utilizado para definir el contexto escolar es el llamado clima escolar. Varios estudios sobre la eficacia de las escuelas indican que el clima de la escuela tiene una influencia determinante (DeBaryshe *et al.*, 1993; Ma y Willms, 1995). Para algunos autores el clima escolar se define como el

funcionamiento interno de una escuela, por ejemplo, cómo se organizan los estudiantes para la instrucción, las expectativas académicas que los directores y maestros tienen para sus estudiantes, el estilo principal de liderazgo, la toma de decisiones, las prácticas del profesor en el aula y las formas en que una escuela funciona (Ma, 2008). Aunque el clima escolar se ha estudiado con una multitud de variables, la mayoría de las investigaciones no han incorporado adecuadamente el peso que pueden tener las variables de composición escolar en los resultados de sus alumnos (Slee *et al.*, 1998; Thrupp, 1999). En gran medida, esta crítica proviene de las investigaciones sobre el alcance del efecto de composición, la mayoría basadas en las premisas planteadas en el informe de Coleman *et al.* (1966). Si la composición social de la escuela tiene un impacto significativo sobre los resultados de sus estudiantes, es debido al efecto de los procesos y de las redes sociales que se producen en el contexto escolar. Estos procesos afectan a la formación, reproducción y modificación de las disposiciones de la escuela y otros grupos de estudiantes (Alegre y Benito, 2012). Una de las conclusiones principales del informe de Coleman es que «la composición social del alumnado está más relacionada con el logro educativo, independiente de las propias características sociales del estudiante, que cualquier factor propio de la escuela» (Coleman *et al.*, 1966: 325). Las escuelas que concentren mayores capitales sociales debido al perfil socioeconómico de las familias de los alumnos intensificarían el efecto en los rendimientos educativos de estos y viceversa. Según los resultados de Legewie y DiPetre (2012), los chicos al ser más permeables a las variaciones del entorno social que las chicas deberían verse desfavorecidos de pertenecer a escuelas con capitales sociales bajos. A partir de esta asunción planteamos la hipótesis de que *la composición social de las escuelas tiene una influencia significativa sobre la brecha de gé-*

nero en el rendimiento de la comprensión lectora (H1). Así, sería de esperar que una composición social de menor calidad aumentaría la brecha de género en comprensión lectora y viceversa.

La escuela es un marco contextual de peso para entender el logro educativo en comprensión lectora (Chiu y McBride-Chang, 2006). Profundizando en el análisis del clima escolar, algunos autores sugieren que el ambiente escolar podría influir en las habilidades no cognitivas de los individuos. Algunos de estos estudios han demostrado que existe una mayor variabilidad en el rendimiento en lectura entre las diferentes escuelas que dentro de las propias escuelas, y en ello juega un papel clave el clima escolar (Ogle *et al.*, 2003; Griffin *et al.*, 1998). Por el contrario, Bertrand (2011) pone en duda alguna de las conclusiones derivadas de la influencia de la escuela en el rendimiento educativo y la influencia en chicos y chicas. En su investigación, en la que siguieron la trayectoria de veinte mil niños y niñas durante doce años, no llegaron a encontrar diferencias en las habilidades no cognitivas entre chicos y chicas, ya sea en función de variables como el grado escolar, la disciplina escolar, la edad en la que los niños empiezan la guardería o el género del profesor.

Las identidades estereotipadas de género aún representan un marco de actitudes, creencias y comportamientos hacia la educación que tanto los estudiantes, los padres, las madres y los maestros mantienen como transmiten. Esta cultura de género puede llegar a ser un factor importante en la explicación del logro o el éxito académico de chicos y chicas y de la brecha educativa entre ellos. Algunos estudios etnográficos destacan el patrón en el que las identidades de género se forman en la escuela y cómo estas identidades tienen una influencia diferente en sus actitudes y comportamientos hacia la educación (Francis, 2000; Skelton, 1997). En consecuencia, los chicos tienen actitudes y comportamientos más indisciplinados en el

aula, son más ruidosos y se distraen más fácilmente que las niñas (Francis, 2000; Younger *et al.*, 1999).

A partir de las teorías de identidades de género en los estudiantes y las relacionadas con el clima escolar, planteamos la segunda hipótesis de este artículo: *si el comportamiento de los estudiantes (clima escolar) en la escuela tiene una influencia en el rendimiento de los estudiantes en la comprensión lectora, tendrá un efecto diferenciado entre niños y niñas* (H2). Siguiendo el anterior argumento de Legewie y DiPetre (2012), deberíamos esperar que la brecha de género se redujera al mejorar el clima escolar.

LA POSICIÓN DE LA MUJER EN LA SOCIEDAD Y LA BRECHA DE GÉNERO EN EL RENDIMIENTO EN LECTURA

Son pocos los estudios que contemplan los factores macrosociales como factores determinantes que expliquen las diferencias de género en el logro educativo. En las últimas décadas se han desarrollado diversos indicadores con el fin de cuantificar la brecha de género en diversas temáticas a nivel macro como la salud, la participación económica o el empoderamiento político entre otros (Hausmann *et al.*, 2008). Algunos estudios sugieren que en las sociedades más igualitarias respecto al género, las mujeres resultan favorecidas en diferentes ámbitos, como en el educativo. En el estudio realizado por Guiso *et al.* (2008), utilizan cuatro indicadores para enmarcar las características macrosociales (características culturales y sociales) en torno a los niveles de igualdad de género que influyen en el rendimiento en lectura y matemáticas (usando la encuesta PISA 2003): el Índice de Brecha de Género (GGI, *Gender Gap Index*) del Foro Económico Mundial, un índice de actitudes culturales hacia las mujeres (índice proporcionado por la *World Values Survey*), el ratio de la actividad económica

de las mujeres y el índice de empoderamiento político proporcionado también por el Foro Económico Mundial. En dicha investigación encuentran leves diferencias entre los resultados de los niños y las niñas en matemáticas en los países de la OCDE con una cultura más igualitaria para ambos géneros. Lo que significa que a mayor igualdad de género en la sociedad, menor es la diferencia de los resultados de las niñas comparados con los de los niños. Estos resultados son relevantes ya que las alumnas suelen tener una puntuación media considerablemente más baja en matemáticas que los alumnos. En los países de la OCDE, salvo cinco, los chicos tienen un promedio mayor de puntuación en matemáticas que las chicas, con 12 puntos de media superior (datos según PISA 2009). Sin embargo, en el estudio de Guiso *et al.* (2008) no se encuentra ninguna correlación en las variaciones entre los países sobre la diferencia de los resultados en matemáticas y lectura de los chicos. Esto sucede teniendo en cuenta cualquiera de los cuatro indicadores de igualdad de género que se analizan. Por el contrario, los resultados de esta investigación muestran que, en los países con un mayor GGI, la brecha de género se reduce en el ámbito de las matemáticas, debido a mayores resultados en las chicas, y se amplía en lectura por la misma razón.

A su vez, en un estudio comparativo realizado por González y de la Rica (2012), mediante los datos de PISA 2009, encuentran una correlación positiva y significativa entre los indicadores de equidad de género y la brecha de género en lectura y matemáticas, lo que vuelve a sugerir que en sociedades más igualitarias en relación al género las alumnas reducen la brecha en matemáticas y tienden a aumentar su ventaja en lectura. A raíz de estas investigaciones, nuestra tercera hipótesis se postula en la misma línea y plantea que *en las sociedades más igualitarias respecto al género, la brecha entre las puntuaciones de los chicos y las chicas en com-*

prensión lectora es mayor, en favor de las estudiantes (H3).

DATOS Y METODOLOGÍA

Este artículo pretende avanzar en el conocimiento sobre cuáles son los elementos que están a un nivel supraindividual que determinan de forma significativa la brecha de género educativa, concretamente en la comprensión lectora. Basándose en los datos de PISA (*Programme for International Student Assessment*) de 2009, analizamos la brecha de género en las calificaciones de comprensión lectora a través de los contextos escolares y el nivel de desigualdad de género en los países. PISA es un estudio internacional, cuyo universo son los estudiantes de quince años de edad, destinado a determinar conocimientos y habilidades de los estudiantes en diferentes ámbitos (matemáticas, ciencia y comprensión lectora). El estudio se reproduce cada tres años con leves modificaciones en algunas de las preguntas. En este artículo analizamos los datos de la cuarta oleada, que tuvo lugar en 2009. El conjunto de datos de PISA 2009 contiene 475.460 estudiantes de 17.093 escuelas en 65 países². El tamaño de la muestra se reduce ligeramente debido a la falta de información en algunas variables³. La muestra que se utiliza finalmente para los análisis de esta investigación está compuesta por 412.367 estudiantes, distribuidos en 16.107 escuelas y en 60 países. La tabla 1 resume todas las variables incluidas en los análisis utilizadas para examinar la distribución y la relación con las puntuaciones en comprensión lectora.

² En el caso de China, el país se divide en cuatro territorios: Taipéi, Hong Kong, Macao y Shanghái.

³ Liechtenstein, Montenegro y Serbia no pueden ser incluidos en el análisis debido a que no hay datos de GGI en estos países. También Francia y Uruguay no son incluidos debido a que faltan las variables referentes a la información de las escuelas utilizadas en los análisis en los datos de PISA 2009.

El análisis llevado a cabo en la presente investigación se basa en un diseño de investigación jerárquica de tres niveles (análisis multinivel), lo que implica que se incluye información sobre variables a nivel de individuo (nivel 1), variables a nivel de escuela (nivel 2) y variables a nivel de país (nivel 3). La variable dependiente (puntuación en comprensión lectora) se sitúa en el nivel 1.

Variable dependiente

La encuesta PISA obtiene la información tanto de estudiantes como de las escuelas. Para abarcar el logro educativo realizan una serie de pruebas a los alumnos que comprenden tres materias: matemáticas, lectura y ciencias. Los cuestionarios son completados mediante otra información que proporcionan tanto los propios estudiantes como también los directores de las escuelas. Proporcionan información detallada sobre los alumnos, las familias y las características de la escuela.

La muestra de PISA se estratifica en dos etapas. En primer lugar, las escuelas son seleccionadas al azar y, en segundo lugar, los estudiantes de cada escuela son asignados al azar para llevar a cabo las pruebas en los tres ámbitos. PISA asigna una distribución de probabilidad para el patrón de respuesta en cada prueba. Los datos que no son recogidos deben ser inferidos de respuestas de otros ítems captados. En PISA se utiliza una metodología de imputación denominada «valores plausibles» (*plausible values*, PV), que representan estimaciones alternativas de las aptitudes de los estudiantes que se podrían haber obtenido (OCDE, 2012). En este artículo empleamos la metodología más recomendada para el uso de los PV, es decir, repetir los análisis cinco veces, una por cada PV. Mediante este proceso se calculan los errores estándar correctos y la estimación final de la puntuación en comprensión lectora, que es la media aritmética de las cinco estimaciones obtenidas. Utilizamos los PV de comprensión lectora en todos los análisis como variable dependiente. A

modo descriptivo, la tabla 1 muestra la diferencia entre mujeres y hombres en la puntuación de comprensión lectora y según las categorías incluidas en nuestro análisis. Las alumnas tienen casi 35 puntos más de promedio que los varones.

Variables explicativas nivel 1: características individuales

La principal variable independiente en el análisis es el género. Se ha incluido la variable de forma dicotómica, y «mujer» como la categoría de referencia. Es en este nivel donde se añade el conjunto de variables consideradas como variables de control. En primer lugar, la variable «estructura familiar» se compone de tres categorías: «familia biparental» (estudiantes que viven con un padre o padrastro/padre adoptivo y la madre o madrastra/madre adoptiva) como categoría de referencia, «familia monoparental» (estudiantes que viven con solo uno de los siguientes: madre, padre, tutor/a legal) y «otros». También se incluye en el análisis la variable «origen» con las siguientes categorías: «nativos» (los estudiantes que tienen al menos un padre nacido en el país) como categoría de referencia, «inmigrante de primera generación» (tanto los estudiantes como los padres han nacido fuera del país de evaluación) e «inmigrante de segunda generación» (alumnos nacidos en el país de la evaluación, pero cuyos padres nacieron en otro país).

Para poder controlar por el nivel educativo de los padres se ha incluido en el análisis la variable «nivel de homogamia educativa», que se ha construido mediante la combinación de los niveles educativos alcanzados tanto por la madre como por el padre. El nivel de educación se basa en la escala de la Clasificación Internacional Normalizada de la Educación (CINE) de 1997. Agrupamos los niveles CINE en tres categorías: de nivel 0 y 1 en «educación primaria», nivel 2 a 4 en «educación secundaria», y 5 y 6 en «educación terciaria». El resultado de la combinación entre las caracte-

terísticas educativas de los padres y madres son nueve categorías, a las que añadimos una décima, «otros», con el fin de incluir los casos de las madres/padres solteras/os. La categoría de referencia en este caso es «los dos con nivel educativo terciario».

En último lugar, añadimos a modo de variables de control una serie de índices que proporciona PISA con el objetivo de incluir la información relacionada con las posesiones que tiene cada estudiante en su hogar (OCDE, 2012; Buchmann, 2000). Estos índices se basan en la recopilación de dieciséis artículos u objetos que se pueden encontrar en los hogares, tres de los cuales son específicos de cada país. Estos ítems se distribuyen en tres índices diferenciados. Dos de los índices están altamente relacionados con el rendimiento escolar de los niños y se basan en la teoría del capital cultural de Bourdieu (Bourdieu, 1977; Sullivan, 2001). Estos índices son las llamadas «posesiones culturales en el hogar»⁴ y los «recursos educativos del hogar»⁵. El tercer índice, el más genérico, es el llamado «posesiones de riqueza en el hogar»⁶.

Variables explicativas nivel 2: características de las escuelas

Aparte del nivel individual, en el análisis se incluyen diferentes variables que captan ca-

racterísticas a nivel de escuela para evaluar su influencia en las puntuaciones en comprensión lectora de los alumnos y su influencia en la brecha de género. Acorde con las hipótesis previamente planteadas, utilizamos dos variables independientes claves para el análisis en este nivel. La variable «comportamiento de los estudiantes»⁷ que relacionamos con las teorías basadas en el clima escolar (H2). Se trata de un índice proporcionado por PISA que expresa los aspectos relacionados con los estudiantes y las conductas disruptivas en clase y la escuela. La segunda variable de este nivel es otro índice al que llamamos «composición social de la escuela». Este índice muestra el porcentaje de padres que tienen un nivel educativo inferior a CINE 3 (segundo ciclo educación secundaria obligatoria). Esta variable ya ha sido planteada y utilizada en análisis en anteriores investigaciones (Marí-Klose *et al.*, 2009) en las que se pretende captar el efecto de capital social que puede provocar la composición del alumnado según el nivel educativo de sus progenitores. Cuanto mayor sea el valor de este índice indica que el porcentaje de padres que tienen un bajo nivel de educación es más alto que los que tienen un alto nivel de educación. Con esta variable pretendemos esclarecer si la composición social de las escuelas tiene una influencia significativa sobre la brecha de género en el rendimiento de la comprensión lectora (H1).

Variables explicativas nivel 3: características del país

Para cada país se incluye el GGI que proporciona el Foro Económico Mundial (la serie del

⁴ Los siguientes ítems forman el índice de «posesiones culturales en el hogar»: ¿tiene literatura clásica en casa? ¿Tiene libros de poesía en el hogar? ¿Tiene obras de arte en el hogar?

⁵ Los siguientes ítems forman el índice de «recursos educativos del hogar»: ¿tiene un escritorio para estudiar en su casa? ¿Tiene un lugar tranquilo para estudiar en casa? ¿Tiene un ordenador que puede usar para el trabajo escolar en casa? ¿Tiene *software* educativo en el hogar? ¿Tiene libros para ayudar con sus trabajos escolares en casa? ¿Tiene libros de referencia técnica en casa? ¿Tiene un diccionario en casa?

⁶ Los siguientes ítems forman el índice de posesiones de riqueza familiar: tener una habitación propia en su hogar, tener conexión a Internet en casa, un lavavajillas, un reproductor de DVD, el número de teléfonos, televisores, ordenadores, coches, habitaciones con bañera o ducha, y tres ítems específicos de cada país.

⁷ Los elementos que componen la variable de «comportamiento de los estudiantes» son seis, y provienen de la siguiente pregunta en forma de batería: ¿en su escuela, en qué medida es el aprendizaje de los estudiantes obstaculizado por el siguiente fenómeno?: el ausentismo de los estudiantes, la interrupción de las clases por los estudiantes, los estudiantes se saltan clases, los estudiantes carecen de respeto por los profesores, los estudiantes usan alcohol o drogas ilegales, los estudiantes intimidan o acosan a otros compañeros.

TABLA 1. Características de las variables

| | % | Media (DE) | Min. | Máx. | Media PV comprensión lectora (DE) |
|---|---------|---------------|-------|------|---|
| Variables individuales | | | | | |
| <i>Sexo</i> | | | | | |
| Hombre | 48,9 | | | | 456,8 (98,4) |
| Mujer | 51,1 | | | | 490,3 (93,1) |
| <i>Estructura familiar</i> | | | | | |
| Biparental | 79,7 | | | | 480,6 (95,2) |
| Monoparental | 16,5 | | | | 460,9 (97,5) |
| Otros | 3,8 | | | | 389,7 (91,7) |
| <i>Nivel de homogamia educativa</i> | | | | | |
| Padre primaria - madre secundaria | 3,7 | | | | 440,7 (87,5) |
| Padre primaria - madre terciaria | 0,9 | | | | 439,2 (92,6) |
| Padre secundaria - madre primaria | 4,2 | | | | 431,3 (87,2) |
| Padre secundaria - madre terciaria | 9,8 | | | | 491,7 (93,3) |
| Padre terciaria - madre primaria | 0,9 | | | | 426,1 (91,3) |
| Padre terciaria - madre secundaria | 10,1 | | | | 487,3 (96,0) |
| Ambos primaria | 6,6 | | | | 409,7 (83,4) |
| Ambos secundaria | 34 | | | | 473,1 (89,8) |
| Ambos terciaria | 24,5 | | | | 502,2 (101,0) |
| Otros | 5,2 | | | | 440,3 (95,1) |
| <i>Origen</i> | | | | | |
| Nativos | 89,9 | | | | 474,0 (97,0) |
| Inmigrante 1a generación | 4,7 | | | | 471,9 (101,5) |
| Inmigrante 2a generación | 5,4 | | | | 474,1 (95,9) |
| <i>Poseiones culturales en el hogar</i> | | -0,02 (0,96) | -2,24 | 1,86 | |
| <i>Recursos educativos en el hogar</i> | | -0,14 (1,03) | -4,74 | 2,13 | |
| <i>Poseiones de riqueza en el hogar</i> | | -0,43 (1,17) | -6,69 | 3,84 | |
| Variables de escuela | | | | | |
| <i>Comportamiento de los estudiantes</i> | | 0,03 (1,04) | -3,42 | 2,36 | |
| <i>Composición social de la escuela^a</i> | | 18,05 (22,24) | 0,0 | 100 | |
| Variables de país | | | | | |
| <i>GGI</i> | | 0,70 (0,05) | 0,58 | 0,83 | |
| Número de casos | 412.367 | | | | |

Nota: Desviación estándar entre paréntesis.

^a porcentaje de padres de los hijos que van a la escuela con un nivel educativo inferior a CINE 3.

Fuente: Elaboración propia a partir de PISA 2009.

año 2009). Este indicador sintetiza la posición de las mujeres de cada país, teniendo en cuenta las diferencias de género en los derechos económicos, políticos, educativos, de salud y de bienestar. Los valores más altos representan una mejor posición de la mujer en la sociedad (World Economic Forum, 2013). El valor mínimo es de 0,583, que corresponde a Turquía, el máximo es de 0,828 correspondiente a Islandia, y la media es de 0,698. Mediante la interacción de esta variable con el género de los estudiantes podemos ilustrar si el nivel de igualdad entre hombres y mujeres en la sociedad influye en el efecto que tiene el género en las puntuaciones de los chicos y las chicas en comprensión lectora (H3).

Modelos

Para probar las hipótesis previamente planteadas relativas a la variación entre las características de las escuelas y el nivel de la igualdad de género entre los países, hemos realizado un análisis que se ajusta a un modelo lineal jerárquico de tres niveles (análisis multinivel). La lógica del modelo consiste en que los estudiantes están anidados dentro de las escuelas, y estas están anidadas dentro de los países. El modelo jerárquico de tres niveles se describe como:

Modelo nivel 1:

Comprensión lectora_{ijk} =
 $\pi_{0jk} + \pi_{1jk}^*(\text{Posesiones culturales}_{ijk})$
 $+ \pi_{2jk}^*(\text{Recursos educativos}_{ijk})$
 $+ \pi_{3jk}^*(\text{Riqueza}_{ijk}) + \pi_{4jk}^*(\text{Mujer}_{ijk})$
 $+ \pi_{5jk}^*(\text{Inmigrante 1ª generación}_{ijk})$
 $+ \pi_{6jk}^*(\text{Inmigrante 2ª generación}_{ijk})$
 $+ \pi_{7jk}^*(\text{Monoparental}_{ijk}) + \pi_{8jk}^*(\text{Otros}_{ijk})$
 $+ \pi_{9jk}^*(\text{Ambos primaria}_{ijk}) + \pi_{10jk}^*(\text{Ambos secundaria}_{ijk}) + \pi_{11jk}^*(\text{Padre primaria - madre secundaria}_{ijk}) + \pi_{12jk}^*(\text{Padre primaria - madre terciaria}_{ijk}) + \pi_{13jk}^*(\text{Padre secundaria - madre primaria}_{ijk}) + \pi_{14jk}^*(\text{Padre secundaria - madre terciaria}_{ijk}) + \pi_{15jk}^*(\text{Padre terciaria - madre primaria}_{ijk}) + \pi_{16jk}^*(\text{Padre terciaria - madre secundaria}_{ijk}) + \pi_{17jk}^*(\text{Otros}_{ijk}) + e_{ijk}$

Modelo nivel 2:

$\pi_{0jk} = \beta_{00k} + \beta_{01k}^*(\text{Composición escuela}_{jk})$
 $+ \beta_{02k}^*(\text{Comportamiento estudiantes}_{jk}) + r_{0jk}$
 $\pi_{(n+1)jk} = \beta_{(n+1)0k}$
 \cdot
 $\pi_{17jk} = \beta_{170k}$

Modelo nivel 3:

$\beta_{00k} = \gamma_{000} + \gamma_{001}(\text{GGI}_k) + u_{00k}$
 $\beta_{01k} = \gamma_{010}$
 $\beta_{02k} = \gamma_{020}$
 $\beta_{10k} = \gamma_{100}$
 $\beta_{(n+1)0k} = \gamma_{(n+1)00}$
 \cdot
 $\beta_{170k} = \gamma_{1700}$

La tabla 2, modelo 1, muestra el análisis jerárquico multinivel de los tres niveles. En el nivel 1 el resultado de lectura de los estudiantes *i*, en la escuela *j*, y en el país *k*, es modelado como una función de las covariantes a nivel estudiante, y el término de error aleatorio a nivel de los estudiantes. π_i son los coeficientes de nivel 1 (π_0 el intercepto y π_{ij} es el vector de las pendientes) y e_{ijk} es el residuo a nivel 1.

Para contrastar las hipótesis previamente planteadas, añadimos al modelo las diferentes interacciones transversales (interacción entre variables de diferentes niveles) entre el género (variable de nivel 1) y las variables en el nivel 2 y 3. En la tabla 2, modelo 2, ponemos a prueba nuestra hipótesis relacionada con la influencia de la composición social de la escuela (variable de nivel 2) en la brecha de género relacionada con los resultados en comprensión lectora. En el modelo 3 realizamos la misma operación pero esta vez con la hipótesis relacionada con la influencia de la conducta del estudiante en la escuela (variable de nivel 2) en el efecto del género en el logro en lectura. Por último, en el modelo 4 se presenta el efecto de la interacción entre el género y GGI (variable de nivel 3). La siguiente ecuación muestra el modelo lineal jerárquico de tres niveles con las interacciones entre niveles como W_{ijk} .

Comprensión lectora $_{ijk} = \gamma_{000} + \gamma_{001} * GGI_k$
 $+ \gamma_{010} * (\text{Composición escuela}_{jk})$
 $+ \gamma_{020} * (\text{Comportamiento estudiantes}_{jk})$
 $+ \gamma_{100} * (\text{Posesiones culturales}_{ijk})$
 $+ \gamma_{200} * (\text{Recursos educativos}_{ijk})$
 $+ \gamma_{300} * (\text{Riqueza}_{ijk}) + \gamma_{400} * (\text{Mujer}_{ijk}) + \gamma_{500} * (\text{Inmigrante 1ª generación}_{ijk}) + \gamma_{600} * (\text{Inmigrante 2ª generación}_{ijk}) + \gamma_{700} * (\text{Monoparental}_{ijk})$
 $+ \gamma_{800} * (\text{Otros}_{ijk}) + \gamma_{900} * (\text{Ambos primaria}_{ijk})$
 $+ \gamma_{1000} * (\text{Ambos secundaria}_{ijk}) + \gamma_{1100} * (\text{Padre primaria - madre secundaria}_{ijk})$
 $+ \gamma_{1200} * (\text{Padre primaria - madre terciaria}_{ijk})$
 $+ \gamma_{1300} * (\text{Padre secundaria - madre primaria}_{ijk}) + \gamma_{1400} * (\text{Padre secundaria - madre terciaria}_{ijk}) + \gamma_{1500} * (\text{Padre terciaria - madre primaria}_{ijk}) + \gamma_{1600} * (\text{Padre terciaria - madre secundaria}_{ijk}) + \gamma_{1700} * (\text{Otros}_{ijk}) + \gamma_{1800} * (W_{ijk})$
 $+ r_{0jk} + u_{00k} + e_{ijk}$

RESULTADOS

El primer paso del análisis multivariado es la estimación del «modelo de base», es decir, el modelo sin variables explicativas (el resultado de los efectos aleatorios del modelo nulo están en la nota de la tabla 2). Posteriormente añadimos las variables a nivel micro y macro. Este modelo se utiliza para obtener las estimaciones de la varianza explicada por cada nivel del modelo (Bryk y Raudenbush, 1992). Calculamos la variación en los diferentes niveles de las estimaciones de los componentes de la varianza. Según este análisis, el nivel 1 explica el 46%, el nivel 2 el 30%, y el nivel 3, o modelo macro, representa el 24% de la varianza en los resultados de comprensión lectora. Es decir, la mayor parte de la varianza es explicada por las diferencias entre los estudiantes (46%), seguido por las escuelas (30%), dejando una menor proporción de varianza explicada entre los países (24%)⁸.

El modelo 1 es el modelo completo, con todas las variables pero sin añadir ninguna de las interacciones previamente planteadas (tabla 2). La varianza explicada en el nivel 1 o nivel «entre alumnos» es del 11,2%. En cambio, en este modelo la varianza explicada en el nivel 2, o el nivel «entre escuelas», es del 48,2%. Solo el 7,7% de la varianza se explica en el nivel 3, o el nivel «entre países». A partir de estos componentes de la varianza se calcula la cantidad total de varianza explicada por este modelo⁹. La proporción de la varianza total explicada por el modelo es del 21,5%. En el modelo 1, la fiabilidad (*reliability*) media de la intersección entre escuelas es de aproximadamente 0,88, y la fiabilidad de la intersección entre países es de 0,99.

Todos los coeficientes en el nivel 1 tienen el signo esperado y son estadísticamente significativos ($p < 0,001$). Las mujeres puntúan 27,3 puntos más en comprensión lectora que los hombres manteniendo constantes todas las demás variables (véase la tabla 2, modelo 1). Pertener a una familia monoparental, y, especialmente, en una estructura familiar distinta a la familia biparental, tiene un efecto negativo en los resultados de lectura de los estudiantes. Un efecto negativo similar se encuentra en todas las combinaciones de homogamia educativa de los padres, excepto cuando ambos padres tienen un nivel terciario de la educación. Este efecto es especialmente negativo si uno o ambos padres no tienen niveles educativos superiores a primaria. En el caso de la condición según el país de nacimiento, los estudiantes nativos obtienen mejores resultados que los inmigrantes (especialmente si comparamos con los inmigrantes de primera generación). Por otra parte, los índices de bienes culturales y posesiones

mismo país es $P0=0,616$ en el nivel 2, y de la media de la muestra de países es $B00= 0,928$ en el nivel 3.

⁹ La varianza total explicada por el modelo se calcula sumando la varianza total de cada nivel y multiplicando la varianza explicada por el modelo final y que predice el modelo totalmente incondicional.

⁸ La fiabilidad (*reliability*) promedio de la media de la muestra de las escuelas entre los estudiantes dentro del

TABLA 2. *Análisis multinivel. Estimación de los coeficientes de la influencia de la escuela y el contexto del país en el efecto que tiene el género en los resultados de comprensión lectora*

| | Modelo 1 Coeficiente (EE) | | Modelo 2 Coeficiente (EE) | | Modelo 3 Coeficiente (EE) | | Modelo 4 Coeficiente (EE) | |
|---|------------------------------|----------|------------------------------|----------|------------------------------|----------|------------------------------|----------|
| Efectos fijos | | | | | | | | |
| Constante | 460,1 *** | -6,5 | 460,1 *** | -6,5 | 460,1 *** | -6,5 | 460 *** | -6,5 |
| Variables individuales | | | | | | | | |
| Sexo (hombre=ref.) | | | | | | | | |
| Mujer | 27,28 *** | -1,4 | 27,3 *** | -1,4 | 29,39 *** | -1,3 | -39,35 * | -17,9 |
| Estructura familiar (biparental=ref.) | | | | | | | | |
| Monoparental | -5,69 *** | -1,0 | -5,69 *** | -1,0 | -5,69 *** | -1,0 | -5,69 *** | -1,0 |
| Otros | -28,62 *** | -2,3 | -28,61 *** | -2,3 | -28,68 *** | -2,3 | -28,67 *** | -2,3 |
| Nivel homogamia educativa (ambos terciaria=ref.) | | | | | | | | |
| Padre primaria - madre secundaria | -14,50 *** | -2,2 | -14,52 *** | -2,2 | -14,48 *** | -2,2 | -14,45 *** | -2,2 |
| Padre primaria - madre terciaria | -17,79 *** | -1,9 | -17,81 *** | -1,9 | -17,84 *** | -1,9 | -17,77 *** | -1,9 |
| Padre secundaria - madre primaria | -15,71 *** | -1,9 | -15,73 *** | -1,9 | -15,61 *** | -1,9 | -15,60 *** | -1,9 |
| Padre secundaria - madre terciaria | -3,28 *** | -1,0 | -3,28 *** | -1,0 | -3,30 *** | -1,0 | -3,29 *** | -1,0 |
| Padre terciaria - madre primaria | -19,21 *** | -2,1 | -19,20 *** | -2,1 | -19,15 *** | -2,1 | -19,13 *** | -2,1 |
| Padre terciaria - madre secundaria | -4,58 *** | -0,9 | -4,58 *** | -0,9 | -4,58 *** | -0,9 | -4,53 *** | -0,9 |
| Ambos primaria | -20,21 *** | -2,1 | -20,23 *** | -2,1 | -20,04 *** | -2,1 | -20,07 *** | -2,1 |
| Ambos secundaria | -10,66 *** | -1,8 | -10,66 *** | -1,8 | -10,68 *** | -1,8 | -10,66 *** | -1,8 |
| Otros | -22,83 *** | -2,6 | -22,85 *** | -2,6 | -22,82 *** | -2,6 | -22,81 *** | -2,6 |
| Origen (Nativo=ref.) | | | | | | | | |
| Inmigrante 1ª generación | -21,46 *** | -5,6 | -21,45 *** | -5,6 | -21,44 *** | -5,6 | -21,44 *** | -5,6 |
| Inmigrante 2ª generación | -11,57 *** | -3,4 | -11,57 *** | -3,4 | -11,55 *** | -3,4 | -11,58 *** | -3,4 |
| Poseiones culturales en el hogar | 8,72 *** | -1,0 | 8,71 *** | -1,0 | 8,69 *** | -1,0 | 8,7 *** | -1,0 |
| Recursos educativos en el hogar | 8,64 *** | -0,5 | 8,64 *** | -0,5 | 8,65 *** | -0,5 | 8,65 *** | -0,5 |
| Poseiones de riqueza en el hogar | -5,63 *** | -0,6 | -5,63 *** | -0,6 | -5,63 *** | -0,6 | -5,65 *** | -0,6 |
| Variables de escuela | | | | | | | | |
| Comportamiento de los estudiantes | 11,74 *** | -1,2 | 12,77 *** | -1,3 | 11,73 *** | -1,2 | 11,75 *** | -1,2 |
| Composición social de la escuela | -1,31 *** | -0,1 | -1,31 *** | -0,1 | -1,26 *** | -0,1 | -1,31 *** | -0,1 |
| Variables de país | | | | | | | | |
| GGI | 226,9 * | -111,4 | 226,8 * | -111,5 | 226,9 * | -111,4 | 179,1 | -110,1 |
| Interacciones transversales | | | | | | | | |
| Comportamiento de los estudiantes | | | -2,03 *** | -0,5 | | | | |
| * Mujer | | | | | | | | |
| Composición social de la escuela | | | | | -0,11 *** | 0,0 | | |
| * Mujer | | | | | | | | |
| GGI * Mujer | | | | | | | 94,93 *** | -25,1 |
| Efectos aleatorios^a | | | | | | | | |
| Nivel 1, e | | 4.604,01 | | 4.603,11 | | 4.602,50 | | 4.599,44 |
| Nivel 2, r ₀ | | 1.751,14 | | 1.750,60 | | 1.751,78 | | 1.758,60 |
| Nivel 3, u ₀₀ | | 2.502,28 | | 2.503,07 | | 2.502,15 | | 2.502,93 |

Nota: En todos los análisis las variables están centradas en la media general.

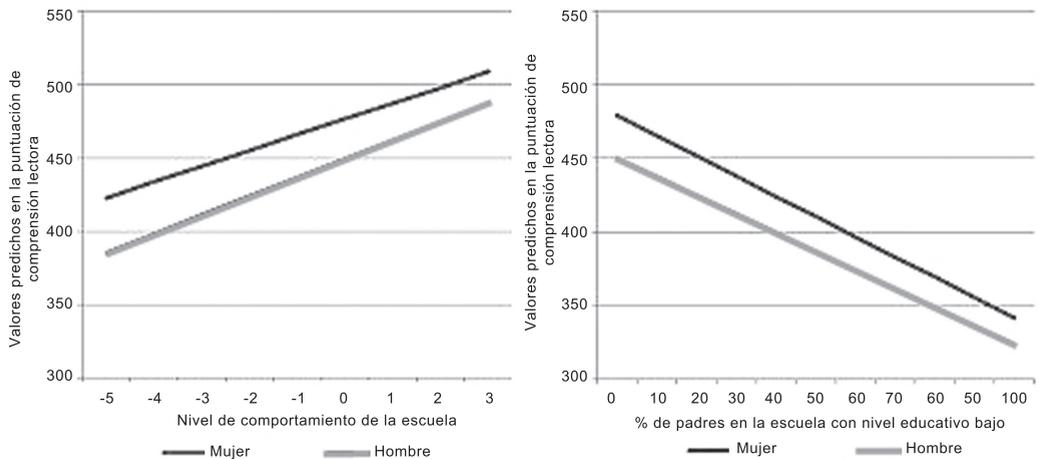
EE: Error Estándar; DE= Desviación Estándar; $e = \sigma_2$; $r_0 = \tau\pi$; $u_{00} = \tau\beta$.

^a Los efectos aleatorios en el modelo nulo (solo el intercepto) son: $e=5.187,29$; $r_0=3.382,55$; $u_{00}=2.710,95$.

*=significativo al 0,05; **= significativo al 0,01; ***= significativo al 0,001.

Fuente: Elaboración propia a partir de PISA 2009.

GRÁFICO 1. *Valores predichos (plausible values) en la puntuación de comprensión lectora según sexo, nivel de comportamiento del alumnado en la escuela y composición social de la escuela*



Fuente: Elaboración propia a partir de PISA 2009.

educativas en el hogar indican que cuanto mayor es la concentración de dichos elementos en el hogar, los estudiantes son más propensos a tener mejores puntuaciones en comprensión lectora. Por el contrario, no observamos el mismo resultado del indicador de posesiones de riqueza en el hogar.

Si nos fijamos en las variables de la escuela y el GGI en el modelo 1, se observa que tanto en el comportamiento de los estudiantes como en la composición social del alumnado son estadísticamente significativas ($p < 0,001$). Los datos muestran la influencia del entorno y el clima escolar en el desempeño educativo. Cuando el comportamiento general de los estudiantes es menos disruptivo en la escuela, los alumnos tienden a tener mejores resultados. Así mismo, los estudiantes que asisten a escuelas con una alta proporción de padres con un bajo nivel educativo tienen más probabilidades de obtener peores puntuaciones. La variable de nivel macro de GGI es también estadísticamente significativa ($p < 0,05$) con un efecto positivo. Esta variable nos indica que, a igualdad de condiciones e independiente-

mente del sexo del alumno, la situación de igualdad de la mujer en el país tiene una influencia en el resultado de los estudiantes. El coeficiente de esta variable es relativamente bajo, ya que es importante recordar que el índice de GGI va de 0,58 a 0,83.

En los modelos 2, 3 y 4 se añaden las interacciones entre las variables de los diferentes niveles con el fin de responder a distintas hipótesis planteadas anteriormente. Los resultados en el modelo 2 confirman la segunda hipótesis propuesta en esta investigación, la cual relaciona el efecto de la interacción entre el comportamiento de los estudiantes en la escuela y el género del alumno. De acuerdo con estos resultados, el clima escolar derivado del comportamiento general de los estudiantes tiende a afectar en mayor medida a los chicos que a las chicas. Así pues, el efecto negativo producido por el comportamiento disruptivo de los compañeros en los resultados en comprensión lectora de los estudiantes es mayor para los chicos que para las chicas. En el modelo 3 ponemos a prueba la primera hipótesis, la cual plantea que la composición social de la escuela, en-

tendida como la concentración de padres con niveles educativos bajos, tiene también mayor influencia en los niños que en las niñas. En este caso los resultados van en el sentido contrario al esperado. La brecha de género se reduce a mayores concentraciones de padres con niveles educativos bajos. Tanto en el modelo 2 como en el modelo 3, las interacciones son estadísticamente significativas ($p < 0,001$)¹⁰.

Por último, en el modelo 4 se puede observar un efecto positivo de la interacción entre los diferentes niveles entre GGI y de género, que también es significativo en $p < 0,001$. Este resultado confirma la tercera hipótesis: cuanto más igualitario es el país respecto al género, la brecha de género en las puntuaciones en comprensión lectora aumenta a favor de las chicas.

CONCLUSIÓN

En las últimas décadas, y en la mayoría de los países, la brecha género educativa ha ido aumentando. En este panorama parece oportuno preguntarse si las escuelas están promoviendo esta desigualdad de género y su incremento, como también qué peso juega el contexto social a nivel de género. El objetivo de este artículo es proporcionar una mejor comprensión sobre los elementos influyentes respecto a la brecha educativa de género centrada principalmente en los factores contextuales en sus diversos niveles.

Los resultados obtenidos en esta investigación representan un avance en la compleja tarea de determinar qué factores contribuyen a la brecha de género en el rendimiento educativo y capturan una información valio-

sa sobre cómo los entornos escolares dan forma al desarrollo del aprendizaje de niñas y niños. Las dos variables utilizadas en nuestro análisis a nivel escolar están relacionadas en gran medida con la influencia que tiene el grupo de iguales en el contexto escolar. La influencia de la escuela, medida por el comportamiento general de los estudiantes y la composición social del alumnado, tiene una magnitud diferenciada según el género de los estudiantes. Los chicos son más permeables a las condiciones negativas del clima escolar pero no de la composición del alumnado. Por el contrario, las chicas son más permeables a las variaciones de la composición social del centro. Es decir, la brecha de género en comprensión lectora es mayor en entornos más disruptivos y en escuelas con menor concentración de estudiantes cuyos padres tienen niveles educativos bajos. Nuestros resultados son parcialmente consistentes con investigaciones como la de Legewie y DiPetre (2012), en el sentido de que los niños son más sensibles e influenciados al entorno escolar y al grupo de iguales que las niñas. Sin embargo, no sucede en la misma dirección cuando consideramos el efecto del entorno escolar según la composición social. Así pues, el clima o ambiente escolar y el capital social de la escuela juegan un papel importante para explicar tanto la brecha de género como el bajo rendimiento de los chicos en comprensión lectora, pero de forma contraria.

Otra de las hipótesis de esta investigación ha sido comprobar la influencia de factores macro sociales en la brecha de género educativa. En este caso nos hemos centrado en el análisis de los niveles de igualdad de género medido por el GGI. Acorde con la investigación de Guiso *et al.* (2008), nuestros resultados muestran que a mayor igualdad de género en la sociedad, la brecha de género en los resultados de comprensión lectora se amplifica en favor de las niñas. En los países con un mayor nivel de GGI las mujeres tienen mejores condiciones para desarrollar

¹⁰ Alternativamente, se ha realizado un modelo introduciendo las dos interacciones de las variables de escuela. Comportamiento de los estudiantes*Mujer: -2,27** (0,03); Composición social de la escuela*Mujer: -0,12** (0,44). Los resultados se mantienen semejantes a las interacciones de los Modelos 2 y 3.

tanto la carrera laboral como la escolar o académica. Esto supone un contexto social de mayores expectativas para las chicas que acaban influenciando en sus calificaciones en mayor medida que en otros países menos igualitarios. Asimismo, mientras las chicas se favorecen por las condiciones sociales de mayor igualdad de género, los chicos permanecen menos permeables a las variaciones que puedan sucederse a este nivel.

¿Dichos resultados son comparables en otras materias educativas clave que tradicionalmente no han sido favorables a las chicas, como matemáticas o ciencia? Los análisis llevados a cabo sobre estas materias (las cuales tienen mejores notas los chicos que las chicas en promedio) muestran que los factores analizados a nivel escuela y de equidad de género en la sociedad se mantienen significativos (menos en las interacciones entre género y composición social de la escuela y GGI para el rendimiento en ciencias) y los efectos son sensiblemente más reducidos pero en la misma dirección que los mostrados.

Los resultados del presente artículo y de anteriores investigaciones avalan que es fundamental tener en cuenta que hay factores exógenos que influyen en el rendimiento académico, y en términos de política educativa, intentar influir sobre ellos. Es posible desarrollar políticas orientadas a influir en la composición social de los centros, asignando perfiles de familias a las escuelas según factores relacionados con la clase social como, por ejemplo, por el origen o los ingresos de los hogares. Con estas medidas se puede evitar una alta concentración de alumnos con padres con bajo nivel educativo o familias con niveles elevados de privación económica, y así obtener una mayor equidad en el sistema escolar que favorecería tanto a chicos como a chicas. Sin embargo, como los resultados muestran, este tipo de acciones tenderían a incrementar la brecha educativa de género.

La influencia del entorno escolar y el grupo de iguales en los niños también podrían

ser utilizados como una oportunidad para incrementar su rendimiento académico. Se ha observado que unas condiciones desfavorables del entorno escolar son altamente influyentes en los chicos y son retroalimentadas por el efecto de grupo. Sin embargo, unas condiciones favorables pueden crear un entorno positivo para el desarrollo educativo tanto de las chicas como de los chicos. Siguiendo la argumentación de DiPrete y Buchmann (2013), la estrategia *win-win* (todos ganan) se basaría en que las mismas reformas que ayudarían a los chicos en el logro educativo también ayudarían a las chicas. No se trataría de crear reformas orientadas únicamente a reducir la brecha de género o favorecer a los chicos, sino reformas que mejoren el entorno escolar, que aumenten el nivel de expectativas y motiven a todos los alumnos a invertir en sus estudios.

BIBLIOGRAFÍA

- Alegre, Miguel A. y Benito, Ricard (2012). «Climas y (sobre)todo) culturas escolares: cómo se explican y qué permiten explicar». En: Gómez-Granell, C. y Mari-Klose, P. (dirs.). *Familia y relaciones intergeneracionales: un espacio de oportunidades para la educación de los hijos e hijas*. Barcelona: Instituto de Infancia y Mundo Urbano.
- Bertrand, Marianne (2011). «New Perspectives on Gender». *Handbook of Labor Economics*, (4): 1543-1590.
- Bettinger, Eric P. y Long, Bridget T. (2005). «Do Faculty Serve as Role Models? The Impact of Instructor Gender on Female Students». *American Economic Review*, 95(2): 152-157.
- Bourdieu, Pierre (1977). «Cultural Reproduction and Social Reproduction». En: Karabel, J. y Halsey, A. H. (eds.). *Power and Ideology in Education*. Oxford: Oxford University Press.
- Bryk, Anthony S. y Raudenbush, Stephen W. (1992). *Hierarchical Linear Models: Applications and Data Analysis Methods*. Newbury Park, California: Sage Publications.
- Buchmann, Claudia (2000). «Family Structure, Parental Perceptions and Child Labour in Kenya: What Factors Determine Who is Enrolled in School?». *Social Forces*, 78: 1349-1379.

- Carrell, Scott. E.; Page, Marianne E. y West, James E. (2010). «Sex and Science: How Professor Gender Perpetuates the Gender Gap». *The Quarterly Journal of Economics*, 125(3): 1101-1144.
- Chiu, Ming M. y McBride-Chang, Catherine (2006). «Gender, Context, and Reading: A Comparison of Students in 43 Countries». *Scientific Studies of Reading*, 10(4): 331-362.
- Coleman, James S. et al. (1966). *Equality of Educational Opportunity*. Washington, D.C.: Government Printing Office.
- Cooley, Sid (1995). *Suspension/Expulsion of Regular and Special Education Students in Kansas: A Report to the Kansas State Board of Education*. Topeka, Kansas: Kansas State Board of Education.
- DeBaryshe, Barbara D.; Patterson, Gerald R. y Capaldi, Deborah M. (1993). «A Performance Model for Academic Achievement in Early Adolescent Boys». *Developmental Psychology*, 29(5): 795.
- Dee, Thomas. S. (2007). «Teachers and the Gender Gaps in Student Achievement». *Journal of Human Resources*, 42(3): 528-554.
- DiPrete, Thomas. A. y Buchmann, Claudia (2013). *The Rise of Women: The Growing Gender Gap in Education and what it Means for American Schools*. New York: Russell Sage Foundation.
- Duckworth, Angela L. y Seligman, Martin E. P. (2006). «Self-discipline Gives Girls the Edge: Gender in Self-discipline, Grades, and Achievement Test Scores». *Journal of Educational Psychology*, 98(1): 198.
- Francis, Becky (2000). *Boys, Girls and Achievement: Addressing the Classroom Issues*. London: Routledge Falmer.
- Freeman, Catherine E. (2004). *Trends in Educational Equity of Girls and Women: 2004*. NCES 2005-016, U.S. Department of Education, National Center for Education Statistics. Washington, D.C.: GPO.
- Goldin, Claudia; Katz, Lawrence F. y Kuziemko, Ilyana (2006). «The Homecoming of American College Women: The Reversal of the College Gender Gap». *Journal of Economic Perspectives*, 20(4): 133-156.
- González de San Román, Ainara y de la Rica, Sara (2012). «Gender Gaps in PISA Test Scores: The Impact of Social Norms and the Mother's Transmission of Role Attitudes». *IZA Discussion Paper 6338*.
- Gregory, James F. (1996). «The Crime of Punishment: Racial and Gender Disparities in the Use of Corporal Punishment in the U.S. Public Schools». *Journal of Negro Education*, 64: 454-462.
- Griffin, Peg; Burns, Susan M. y Snow, Catherine E. (eds.). (1998). *Preventing Reading Difficulties in Young Children*. Washington, D.C.: National Academy Press.
- Guiso, Luigi et al. (2008). «Culture, Gender and Math». *Science*, 320: 1164-1165.
- Hausmann, Ricardo et al. (2008). *The Global Gender Gap Report 2008*. World Economic Forum.
- Heckman, James J.; Stixrud, Jora y Urzua, Sergio (2006). «The Effects of Cognitive and Noncognitive Abilities on Labor Market Outcomes and Social Behavior». *Journal of Labor Economics*, 24(3): 411-482.
- Jacob, Brian A. (2002). «Where the Boys Aren't: Non-cognitive Skills, Returns to School and the Gender Gap in Higher Education». *Economics of Education Review*, 21(6): 589-598.
- Legewie, Joscha y DiPrete, Thomas A. (2012). «School Context and the Gender Gap in Educational Achievement». *American Sociological Review*, 77(3): 463-485.
- Ma, Xin (2008). «Within School Gender Gaps in Reading, Mathematics, and Science Literacy». *Comparative Education Review*, 52(3): 437-460.
- Ma, Xin y Willms, J. Douglas (1995). «The Effects of School Disciplinary Climate on Eighth Grade Achievement». American Educational Research Association, San Francisco, California.
- Maccoby, Eleanor E. y Jacklin, Carol Nagy (eds.). (1974). *The Psychology of Sex Differences* (vol. 1). Stanford, California: Stanford University Press.
- Machin, Stephen y McNally, Sandra (2005). «Gender and Student Achievement in English Schools». *Oxford Review of Economic Policy*, 21(3): 357-372.
- Moffitt, Terrie E. (ed.) (2001). *Sex Differences in Antisocial Behavior: Conduct Disorder, Delinquency, and Violence in the Dunedin Longitudinal Study*. Cambridge: Cambridge University Press.
- OCDE (2012). *PISA 2009 Technical Report*. PISA, OCDE Publications.
- Ogle, Laurence T. et al. (2003). *International Comparisons in Fourth-grade Reading Literacy: Findings from the Progress in International Reading Literacy Study (PIRLS) of 2001*. U.S. Department of Education, NCES. Washington, D.C.

- Rosenbaum, James E. (2001). *Beyond College for All: Career Paths for the Forgotten Half*. New York: Russell Sage.
- Ryan, Allyson M. (2000). «Peer Group as a Context for the Socialization of Adolescents' Motivation, Engagement, and Achievement in School». *Educational Psychologist*, 35: 101-111.
- Ryan, Allyson M. (2001). «The Peer Group as a Context for the Development of Young Adolescent Motivation and Achievement». *Child Development*, 72: 1135-1150.
- Skelton, Christine (1997). «Primary Boys and Hegemonic Masculinities». *British Journal of Sociology of Education*, 18(3): 349-369.
- Skiba, Russell J. et al. (2002). «The Color of Discipline: Sources of Racial and Gender Disproportionality in School Punishment». *The Urban Review*, 34(4): 317-342.
- Slee, Roger; Weiner, Gaby y Tomlinson, Sally (eds.) (1998). *School Effectiveness for Whom?: Challenges to the School Effectiveness and School Improvement Movements*. London; Bristol, Pennsylvania: Falmer Press.
- Sokal, Laura et al. (2007). «Good-bye, Mr.Chips: Male Teacher Shortages and Boys' Reading Achievement». *Sex Roles*, 56(9-10): 651-659.
- Sommers, Christina H. (2000). *The War Against Boys: How Misguided Feminism is Harming Our Young Men*. New York: Simon and Schuster.
- Sullivan, Alice (2001). «Cultural Capital and Educational Attainment». *Sociology*, 35: 893-912.
- Thrupp, Martin (1999). *Schools Making a Difference. Let's Be Realistic*. Buckingham, Philadelphia: Open University Press.
- Trzesniewski, Kali H. et al. (2006) «Revisiting the Association between Reading Achievement and Antisocial Behavior: New Evidence of an Environmental Explanation from a Twin Study». *Child Development*, 77(1): 72-88.
- Weaver-Hightower, Marcus (2003). «The Boy Turn in Research on Gender and Education». *Review of Educational Research*, 73(4): 471-498.
- World Economic Forum (2013). *The Global Gender Gap Report 2013*. World Economic Forum.
- Younger, Michael; Warrington, Molly y Williams, Jacquetta (1999). «The Gender Gap and Classroom Interactions: Reality and Rhetoric?». *British Journal of Sociology of Education*, 20(3): 325-341.

RECEPCIÓN: 13/01/2015

REVISIÓN: 07/10/2015

APROBACIÓN: 25/02/2016

Riesgo de pobreza o exclusión social: evolución durante la crisis y perspectiva territorial

Risk of Poverty or Social Exclusion: Evolution during the Economic Crisis and Territorial Perspective

Úrsula Faura-Martínez, Matilde Lafuente-Lechuga y Olga García-Luque

Palabras clave

- Desigualdades regionales
- Exclusión social
 - Nivel de vida
 - Paro
 - Pobreza

Key words

- Regional Inequalities
- Social Exclusion
 - Standard of Living
 - Unemployment
 - Poverty

Resumen

Este trabajo analiza la evolución de la tasa de riesgo de pobreza o exclusión social (AROPE) en España durante el reciente periodo de crisis, adoptando una perspectiva regional. Diversas cuestiones metodológicas referidas a la integración de sus componentes cuestionan la idoneidad del AROPE como indicador de la Estrategia Europa 2020. Estos problemas se acentúan en el análisis territorial, por lo que se contrasta el efecto de considerar umbrales de pobreza regionales. Así obtenido, el riesgo de pobreza o exclusión social resulta más acorde al nivel de vida de cada territorio. Mediante un modelo de regresión lineal múltiple, se comprueba que la variabilidad regional de la tasa AROPE depende fundamentalmente de la tasa de pobreza; no obstante, su poder explicativo disminuye, en favor de los indicadores de privación y empleo, al utilizar umbrales regionales de pobreza.

Abstract

This paper uses a regional perspective to analyse the progression of the risk of poverty or social exclusion (AROPE) rate in Spain during the recent crisis period. Various methodological issues related to how the components of the AROPE rate are integrated have brought into question its suitability as the Europe 2020 strategy indicator. As these problems are accentuated in the analysis of individual territories, this paper examines the effect of using regional poverty thresholds. When these are included, the risk of poverty or social exclusion is more consistent with the standard of living enjoyed in each territory. In addition, this paper mainly on the poverty rate by the application of a multiple linear regression model. Nonetheless, the explanatory power of the deprivation and employment indicators diminishes when using regional poverty thresholds.

Cómo citar

Faura-Martínez, Úrsula; Lafuente-Lechuga, Matilde y García-Luque, Olga (2016). «Riesgo de pobreza o exclusión social: evolución durante la crisis y perspectiva territorial». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 156: 59-76. (<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.156.59>)

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

Úrsula Faura-Martínez: Universidad de Murcia | faura@um.es

Matilde Lafuente-Lechuga: Universidad de Murcia | mati@um.es

Olga García-Luque: Universidad de Murcia | olga@um.es

INTRODUCCIÓN

Al analizar la extensión del riesgo de pobreza o exclusión social en nuestro país se hace necesario adoptar una perspectiva regional, dado que, además de los factores estructurales ligados a las características personales y familiares, el proceso de descentralización del gasto social hacia las comunidades autónomas y las divergencias socioeconómicas entre ellas otorgan relevancia a los factores de tipo espacial. Así, las denominadas causas territoriales de la pobreza, derivadas de una dispar distribución regional de los factores educativos, laborales o demográficos, parecen contribuir de forma significativa al riesgo de pobreza (Jurado y Pérez, 2010: 62-63).

Desde mediados de los años ochenta, diversos estudios han analizado las desigualdades de renta y pobreza entre comunidades autónomas en nuestro país (Ruiz-Castillo, 1987; Ruiz-Huerta y Martínez, 1994; Jurado y Pérez, 2007 y 2010; Ayala, 2008 y 2010; García *et al.*, 2009). El concepto más amplio de exclusión social también ha sido objeto de medición en diversas regiones complementando técnicas cuantitativas, a partir de indicadores de pobreza y privación, y cualitativas, mediante entrevistas e historias de vida. Este es el caso de los estudios liderados por Pérez Yruela entre 2002 y 2009, el primero de ellos referido a Andalucía (Pérez Yruela *et al.*, 2002) y el más reciente a Aragón (Pérez Yruela *et al.*, 2009), así como el dirigido por Hernández Pedreño (2008) en la Región de Murcia. Hasta 2004, año en el que nace la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV), medir la evolución temporal de la pobreza regional en España no resultaba fácil debido a la falta de homogeneidad e insuficiente representatividad territorial de las fuentes estadísticas disponibles (Pérez Mayo, 2008; Pérez Yruela *et al.*, 2009; Ayala, 2010). Pese a estas dificultades, en Jurado y Pérez (2010) se comprueba que la convergencia

regional de las tasas de pobreza ha sido muy escasa desde la década de los setenta y hasta el inicio de la reciente crisis económica en 2008; de modo que, con independencia de la fase cíclica atravesada, las posiciones relativas de las autonomías se mantienen.

Asimismo, múltiples trabajos confirman el aumento de las situaciones de precariedad y exclusión social en España desde 2008, tras la irrupción de la crisis económica, contemplándose también su impacto desde el punto de vista territorial (Laparra y Pérez, 2012; Pérez Mayo, 2013; García *et al.*, 2013; Fundación FOESSA, 2014; Hernández Pedreño, 2014; Jurado y Pérez, 2014; EAPN, 2015). El retroceso generalizado de la renta per cápita española en estos años de crisis ha sido más intenso para aquellas regiones con menores niveles de partida, invirtiéndose el proceso de convergencia observado en el periodo expansivo anterior y agudizando las desigualdades de renta dentro de cada región (Fundación FOESSA, 2014: 123-130).

El objetivo de este trabajo es examinar la evolución sufrida por el riesgo de pobreza o exclusión social durante el periodo 2008-2012 en cada una de las regiones españolas. Para ello se parte del indicador AROPE (At Risk Of Poverty and/or Exclusion) que proporciona la ECV, estudiando su idoneidad en el análisis regional a través de los tres componentes que lo integran: pobreza, privación material severa y baja intensidad laboral del hogar. La ECV, que forma parte de la European Union Statistics on Income and Living Conditions (EU-SILC), constituye la fuente de información primordial para el estudio de las condiciones de vida de la población pobre y en riesgo de exclusión, sobresaliendo la tasa AROPE (en adelante, *arope*) en la comparativa espacial en el ámbito europeo, ya sea a nivel regional o nacional, dada la importancia que le otorga ser el indicador utilizado como referencia en la Estrategia Europa 2020 (EE₂₀₂₀). El periodo elegido

obedece a la necesidad de establecer el año 2008 como indicativo de los niveles previos a la crisis económica¹, al tiempo que permite comparar nuestros resultados con los de la mayoría de los estudios realizados recientemente, que se extienden hasta el año 2012, debido al cambio metodológico producido en la estimación de las rentas en la ECV desde 2013, lo que supone una ruptura de la serie que impide su comparación con anterioridad a 2009.

En el epígrafe siguiente se exponen las principales limitaciones metodológicas que entraña la construcción del indicador arope. Dado que nuestra perspectiva de análisis es territorial, se ha optado por acercar la medición proporcionada por este indicador a la realidad socioeconómica de cada comunidad autónoma, utilizando para ello umbrales de pobreza regionales en el cálculo de la pobreza, en lugar de un único umbral nacional como suele ser habitual. De este modo, se trata de subsanar una de las limitaciones que presenta la tasa arope, al menos en lo que se refiere al umbral de pobreza seleccionado. En el tercer epígrafe se analiza el efecto de la introducción de los umbrales de pobreza regionales en el cálculo de las tasas arope de las regiones españolas, examinando su evolución entre 2008 y 2012. Con posterioridad, se estudia el comportamiento regional del resto de componentes de la tasa arope. Seguidamente, mediante un modelo de regresión lineal múltiple paso a paso, se contrasta la influencia que, sobre el agregado arope, tiene cada uno de sus elementos integrantes, distinguiendo los resultados en función del umbral considerado, regional o nacional, en el componente de pobreza. Para finalizar, se presentan las principales conclusiones.

¹ Téngase en cuenta que los datos de renta en la ECV van referidos al año anterior al de la encuesta.

EL INDICADOR AROPE: ALGUNAS CUESTIONES METODOLÓGICAS

La tasa arope forma parte de los cinco indicadores seleccionados para dar cuenta de los objetivos marcados en la EE₂₀₂₀, formulada en 2010 por la Unión Europea (UE) como respuesta a la crisis económica. Se trata de un compromiso enunciado en cinco objetivos, tendentes a lograr un crecimiento económico *inteligente*, promoviendo el conocimiento y la innovación; *sostenible*, teniendo en cuenta el medio ambiente; e *integrador*, desde el punto de vista social. En relación con este último aspecto, dirigido a promover la cohesión social y territorial, se establece el compromiso de reducir la población en riesgo de pobreza y exclusión social en 20 millones de personas (Comisión Europea, 2010: 10), concretándose el objetivo nacional para España en una reducción de 1,4 a 1,5 millones². En un primer momento, el objetivo europeo se enunció referido solo a la población en riesgo de pobreza; sin embargo, como resultado de los distintos intereses de los Estados miembros, finalmente se acordó el nuevo indicador arope, lo que ha supuesto que el objetivo en materia de lucha contra la pobreza resulte menos ambicioso, al aumentar la población de referencia y mantenerse el valor absoluto de la reducción (Nolan y Whelan, 2011).

La mención a la cohesión territorial no se concreta en ninguna medida en la EE₂₀₂₀, formulándose con carácter general para su aplicación en el ámbito estatal. Sin embargo, las disparidades territoriales en el seno de la UE son de tal envergadura que el factor espacial no debe ignorarse, sino más bien incorporarse, tanto en el análisis de los objetivos establecidos como en el desarrollo de las políticas dirigidas a su logro, implemen-

² El objetivo español de la EE₂₀₂₀ en materia de pobreza y exclusión, junto con los del resto de países europeos, puede consultarse en http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/targets/index_en.htm

tando actuaciones a escala regional (Lois et al., 2013). Para ello es imprescindible un mayor conocimiento de la realidad de cada región, sobre todo en el ámbito que nos ocupa.

Precisamente, si hay algún consenso entre los investigadores sociales, este se refiere al carácter multidimensional de la pobreza, vinculándose al concepto de exclusión social, lo que plantea la necesidad de ser abordada más allá de la insuficiencia de renta. El indicador arope responde a esta necesidad combinando tres indicadores: pobreza, privación material severa y baja intensidad de trabajo del hogar. La primera de estas situaciones, la pobreza, supone disponer de unos ingresos inferiores al 60% de la renta mediana nacional por unidad de consumo equivalente, lo que constituye el umbral de pobreza. En situación de privación material severa se encuentran aquellas personas cuyos hogares no pueden permitirse cuatro de nueve ítems de consumo básico, referidos a la capacidad del hogar para afrontar determinados gastos (estrés económico) y disponer de ciertos bienes de consumo duradero³. Por último, la situación de baja intensidad de trabajo del hogar se produce cuando es inferior a 0,2 el cociente entre el número de meses trabajados por todos los miembros del hogar en edad de trabajar y el número total de meses que, en teoría, podrían haber trabajado⁴.

³ En concreto, dichas carencias son sufrir retrasos en pagos relacionados con la vivienda principal o en compras a plazos en los últimos 12 meses, no tener capacidad para afrontar gastos imprevistos, o bien, no poder permitirse: ir de vacaciones al menos una semana al año; realizar una comida de carne, pollo o pescado al menos cada dos días; mantener la vivienda a una temperatura adecuada; disponer de teléfono, automóvil, televisor en color y lavadora.

⁴ Se define a la persona en edad de trabajar como aquella que tiene de 18 a 59 años, exceptuando a los estudiantes de 18 a 24 años. El indicador de baja intensidad laboral se refiere a personas de 0 a 59 años que viven en hogares donde los adultos trabajaron menos del 20% de su potencial total durante los 12 meses anteriores a la entrevista.

Por tanto, la población arope agrupa a las personas que cumplen al menos uno de los tres criterios mencionados. Aunque el uso de la tasa arope se ha impuesto debido a su utilización como indicador europeo de la EE₂₀₂₀, ha cosechado diversas críticas derivadas de algunas de sus limitaciones metodológicas.

En primer lugar, al igual que sucede con la renta familiar, la información sobre la intensidad del trabajo del hogar va referida al año anterior al de la encuesta, mientras que la relativa a los ítems de consumo recogidos en el indicador de privación corresponden al mismo año. Debido al retardo de un año en la información captada por dos de los indicadores de la tasa arope, su capacidad para proporcionar datos actualizados cuando más urge obtenerlos es escasa, como se ha evidenciado tras el impacto de la crisis económica actual; en la que el profundo y rápido deterioro de los ingresos y las condiciones laborales de la población no se han podido cuantificar hasta pasados unos años (Laparra, 2010: 100). El sistema estadístico europeo está realizando esfuerzos por acortar estos retrasos, a la vez que explora medidas alternativas de pobreza (Minty y Maquet-Engsted, 2013).

En segundo lugar, los indicadores de pobreza y privación contemplan al conjunto de la población, mientras que el indicador relativo a la precariedad laboral se refiere a las personas menores de 60 años, estando excluidos de su cálculo los hogares compuestos solo por niños y estudiantes menores de 25 años. Además de los inconvenientes derivados de la propia definición del indicador de baja intensidad laboral del hogar⁵, hay serias dudas acerca de la conveniencia de su inclusión en el arope, ya que el desempleo

⁵ En Ward y Ozdemir (2013) se señalan diversas debilidades metodológicas de este indicador, relacionadas con el periodo de referencia de la información, la definición de persona en edad para trabajar o el tratamiento de los estudiantes, entre otras.

debería ser considerado, más bien, como un factor que conduce a la pobreza de ingresos o a la carencia material y no como un indicador en sí mismo de la pobreza multidimensional (Nolan y Whelan, 2011: 18)⁶. En este sentido, el enfoque basado en la combinación de medidas de pobreza y privación cuenta con una amplia literatura en España, también referida al contexto regional (Ayala *et al.*, 2006; Ayllón *et al.*, 2007; Pérez Mayo, 2008; Pérez Yruela *et al.*, 2009; García *et al.*, 2013).

En tercer lugar, el umbral de pobreza se define en función del nivel de vida de cada país europeo, al vincularse a la renta mediana nacional; mientras que el umbral de privación se establece a partir de un listado común de nueve indicadores para toda la UE. En ambas mediciones, pobreza y privación, la referencia territorial del umbral es una cuestión controvertida, sin que exista un consenso claro al respecto⁷.

En el caso de la pobreza, hay quienes defienden el uso de líneas de pobreza regionales por su mayor adecuación para reflejar el estándar socioeconómico del entorno más próximo al ciudadano (Jesuit *et al.*, 2002; Pérez Yruela *et al.*, 2009), sobre todo en aquellos países europeos con importantes divergencias de renta entre sus regiones, como los mediterráneos (Kangas y Ritakallio, 2007). Al mismo tiempo, en la comparativa entre países, se propone el uso de un umbral común, el 60% de la renta mediana europea, tratando de captar en este caso las distancias con respecto al nivel de vida medio europeo, al que cualquier ciudadano podría aspirar con independencia de su lugar de residencia (Atkinson *et al.*, 2005; Fahey, 2007). Así, a menudo se suelen emplear dis-

tintos umbrales de pobreza (regional, nacional, supranacional) de forma complementaria, destacándose la necesidad de descender al ámbito regional (Frazer *et al.*, 2014). Siguiendo este planteamiento, en este trabajo se evaluará el efecto de considerar umbrales de pobreza regionales en la comparativa territorial del riesgo de pobreza o exclusión.

Con respecto al indicador de privación, diversos trabajos se han ocupado de revisar su idoneidad y consistencia en la comparativa entre países a partir de un conjunto de bienes de consumo común para toda la UE (Nolan y Whelan, 2011; Guio y Marlier, 2013; Maître *et al.*, 2013; Martínez y Navarro, 2014). El problema radica en las importantes divergencias de nivel de vida entre los nuevos Estados miembros del Este, que acumulan un mayor número de carencias, y el resto de países de la UE, con niveles de renta per cápita más elevados y consumos básicos más extendidos entre la población (Nolan y Whelan, 2011: 14-15). En la práctica, el indicador de privación resulta ser muy restrictivo para nuestro país, dando cuenta solo de situaciones muy graves, cuatro carencias sobre una lista efectiva de seis indicadores; puesto que tres de los bienes duraderos incluidos (televisión, lavadora, teléfono) son ampliamente disfrutados convirtiendo su carencia en poco relevante. Además, la elevada proporción de estos consumos duraderos, cuatro de nueve ítems, atenúa la respuesta del índice de privación a cambios del ciclo económico (Martínez y Navarro, 2014: 11). En la actualidad el indicador de privación está siendo revisado y posiblemente será sustituido por una nueva lista de 13 ítems, asegurando la consistencia de la comparativa territorial (Guio y Marlier, 2013: 6). Dado que para el periodo analizado, 2008-2012, dicha información no está disponible, no es posible abordar su estudio en el presente trabajo.

Por otro lado, además de los desajustes (temporal, poblacional o de umbral) entre los distintos indicadores de la tasa arope, la ECV presenta otras limitaciones; pues aunque

⁶ Siguiendo esta perspectiva, Irlanda ha definido su objetivo nacional de la EE₂₀₂₀ en términos de la pobreza consistente, es decir, la población que simultáneamente sufre pobreza y privación.

⁷ Véase Decancq *et al.* (2013) para una revisión más detallada acerca del debate sobre la medición de la pobreza en la UE.

proporciona información referida al ámbito regional, el tamaño de la muestra autonómica a menudo resulta insuficiente para caracterizar de forma adecuada a la población regional en riesgo de pobreza o exclusión social. En algunas regiones esto afecta incluso al cálculo de la incidencia de alguno de los componentes del arope, principalmente al indicador de privación material severa. Además, presenta diversos problemas (Decancq *et al.*, 2013), como los relacionados con la escasa cobertura de los grupos de población más desfavorecidos (inmigrantes, población pobre o personas sin hogar). Recientemente, Atkinson *et al.* (2015) han realizado una serie de propuestas para mejorar la EU-SILC, recomendando analizar el efecto sobre los indicadores sociales de la falta de cobertura de los hogares colectivos (personas sin hogar).

En consecuencia, cuando se estudia a la población en riesgo de pobreza o exclusión social bajo la perspectiva regional se deben tener en cuenta las limitaciones asociadas al indicador utilizado y las derivadas de la escasez de los datos proporcionados por la ECV para las distintas autonomías. En el caso de Ceuta y Melilla, a este problema se añaden las particularidades de ambos territorios, por lo que a menudo se descarta contemplarlas en los estudios de carácter regional; optándose aquí por su inclusión de forma agregada.

EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN AROPE POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS

Tal y como señala Eurostat (2015: 137), la pobreza relativa tiene lugar cuando los niveles de vida y renta de algunas personas son inferiores al estándar general disfrutado en el país o la región donde viven, establecido en el 60% de la renta mediana equivalente nacional o regional. Como ya se ha apuntado, el umbral regional de pobreza capta mejor la

singularidad del territorio en cuanto al contexto socioeconómico, sin que ello suponga desestimar el cálculo de tasas de pobreza regionales a partir de un umbral nacional común, midiéndose en este caso las diferencias con respecto al nivel de vida promedio del conjunto del país. Además, la pertinencia del umbral de pobreza regional está respaldada por ser la comunidad autónoma el ámbito básico de actuación de la política social (Pérez Yruela *et al.*, 2009).

A continuación se compara el efecto que tiene, sobre la evolución de la tasa arope en las distintas autonomías entre 2008 y 2012, el considerar dos indicadores distintos de pobreza: uno referido a la renta mediana nacional, que es la medida oficial incluida en la tasa arope, y otro relativo a la renta mediana de cada región.

El indicador de pobreza según distintos umbrales: nacional y regional

Dado que se parte de un concepto relativo de pobreza, tanto la desigualdad en la distribución de la renta como la coyuntura económica influyen en la determinación del umbral, obedeciendo la evolución de la pobreza territorial en España entre 2008 y 2012 a la conjunción de ambos factores.

En el caso del primer factor, la desigualdad dentro de la región es captada por el umbral regional, mientras que la desigualdad de la renta entre regiones cobra protagonismo con el umbral nacional. En general, cabe esperar que el uso de líneas de pobreza regionales incremente la incidencia del problema en las comunidades más ricas con respecto al resultado obtenido al emplear el umbral nacional; mitigándose en el caso contrario, cuando se trate de una región cuya renta per cápita sea inferior al promedio nacional. Así sucede al comparar las tasas de pobreza de las distintas autonomías, según se calculen a partir del umbral nacional o regional, en los dos años considerados (tabla 1).

TABLA 1. Pobreza por CC.AA. según distintos umbrales de renta (% población)^a

| Comunidad autónoma | Umbral nacional | | | Umbral regional | | |
|--------------------|-----------------|-----------|---------|-----------------|-----------|---------|
| | 2008 | 2012 | TVP (%) | 2008 | 2012 | TVP (%) |
| Andalucía | 29,5 (15) | 31,0 (14) | 5,1 | 19,7 (12) | 19,4 (7) | -1,5 |
| Aragón | 15,4 (8) | 19,5 (10) | 26,6 | 19,6 (11) | 22,5 (15) | 14,8 |
| Asturias | 13,1 (4) | 16,9 (7) | 29,0 | 14,6 (3) | 21,5 (11) | 47,3 |
| Baleares | 14,4 (6) | 24,2 (12) | 68,1 | 15,7 (4) | 24,9 (17) | 58,6 |
| Canarias | 27,9 (14) | 33,2 (16) | 19,0 | 18,9 (10) | 17,5 (4) | -7,4 |
| Cantabria | 11,2 (3) | 14,9 (3) | 33,0 | 13,1 (2) | 15,3 (2) | 16,8 |
| Castilla-La Mancha | 29,5 (16) | 33,1 (15) | 12,2 | 18,6 (9) | 21,4 (10) | 15,1 |
| Castilla y León | 23,6 (12) | 17,3 (8) | -26,7 | 20,2 (14) | 17,6 (5) | -12,9 |
| Cataluña | 13,4 (5) | 16,8 (5) | 25,4 | 17,1 (7) | 20,1 (8) | 17,5 |
| Ceuta y Melilla | 39,4 (18) | 36,4 (18) | -7,6 | 34,2 (18) | 25,3 (18) | -26,0 |
| C. Valenciana | 22,3 (11) | 23,8 (11) | 6,7 | 17,9 (8) | 21,0 (9) | 17,3 |
| Extremadura | 37,9 (17) | 34,1 (17) | -10,0 | 16,2 (6) | 18,3 (6) | 13,0 |
| Galicia | 21,2 (9) | 16,8 (6) | -20,8 | 19,9 (13) | 16,8 (3) | -15,6 |
| La Rioja | 21,4 (10) | 18,8 (9) | -12,1 | 21,4 (16) | 21,6 (12) | 0,9 |
| Madrid | 15,0 (7) | 15,0 (4) | 0,0 | 21,0 (15) | 21,8 (14) | 3,8 |
| Navarra | 5,9 (1) | 8,1 (1) | 37,3 | 12,3 (1) | 12,6 (1) | 2,4 |
| País Vasco | 10,4 (2) | 12,6 (2) | 21,2 | 16,0 (5) | 21,7 (13) | 35,6 |
| R. de Murcia | 26,0 (13) | 29,9 (13) | 15,0 | 23,1 (17) | 24,3 (16) | 5,2 |
| ESPAÑA | 20,8 | 22,2 | 6,7 | 20,8 | 22,2 | 6,7 |

^a Entre paréntesis, posición en el ranking regional ascendente. TVP: tasa de variación del periodo.

Fuente: Elaboración propia a partir de ECV.

Todas las comunidades con elevadas tasas de pobreza bajo el umbral nacional ven aminorado el porcentaje de población pobre en términos de su propia línea de pobreza, como ocurre de forma muy notable en Canarias y Extremadura. Sirven de ejemplo para la situación opuesta Navarra y País Vasco, donde los resultados en materia de pobreza empeoran al usar el umbral regional en lugar del nacional. De este modo, se confirma la relevancia de la desigualdad interregional de la renta para explicar la pobreza regional (Pérez Mayo, 2013), pues las divergencias entre comunidades se acentúan en términos del umbral nacional, reduciéndose la dispersión de las tasas de pobreza regionales al usar el um-

bral de cada territorio⁸. Sin embargo, dependiendo del grado de desigualdad interna, el efecto señalado puede verse contrarrestado (Jurado y Pérez, 2014); de forma que, por ejemplo, es posible que una región situada muy por debajo (encima) de la renta mediana nacional no experimente una disminución (aumento) de su tasa de pobreza al usar el umbral regional, si la desigualdad interna es bastante elevada (reducida). Aunque dicha situación no se produce, no cabe duda que la desigualdad intrarregional explica el ligero des-

⁸ El coeficiente de variación de las tasas de pobreza bajo umbral regional es menor en ambos años (0,25 en 2008 y 0,16 en 2012) que el obtenido con el nacional (0,44 y 0,37, respectivamente).

TABLA 2. Líneas de pobreza regionales (euros)

| Comunidad autónoma | 2008 | 2012 | TVP (%) |
|--------------------|---------|---------|---------|
| Andalucía | 6.216,0 | 5.902,4 | -5,0 |
| Aragón | 8.494,3 | 8.020,0 | -5,6 |
| Asturias | 8.147,0 | 8.160,0 | 0,2 |
| Baleares | 7.996,2 | 7.406,3 | -7,4 |
| Canarias | 6.402,0 | 5.166,3 | -19,3 |
| Cantabria | 8.160,0 | 7.327,3 | -10,2 |
| Castilla-La Mancha | 6.308,9 | 5.562,0 | -11,8 |
| Castilla y León | 7.245,0 | 7.385,4 | 1,9 |
| Cataluña | 8.454,9 | 8.082,0 | -4,4 |
| Ceuta y Melilla | 6.686,4 | 6.228,6 | -6,8 |
| C. Valenciana | 7.283,1 | 6.840,0 | -6,1 |
| Extremadura | 5.351,9 | 5.273,8 | -1,5 |
| Galicia | 7.130,8 | 7.187,0 | 0,8 |
| La Rioja | 7.602,0 | 7.706,9 | 1,4 |
| Madrid | 9.265,2 | 8.720,0 | -5,9 |
| Navarra | 9.873,9 | 9.661,7 | -2,1 |
| País Vasco | 9.159,0 | 9.801,0 | 7,0 |
| R. de Murcia | 7.200,0 | 5.984,0 | -16,9 |
| ESPAÑA | 7.576,8 | 7.182,1 | -5,2 |

TVP: tasa de variación del periodo.

Fuente: Elaboración propia a partir de ECV.

censo de la tasa de pobreza murciana cuando se emplea el umbral regional, ocupando peores posiciones en la distribución regional resultante de las líneas de pobreza autonómicas, con respecto a las mantenidas en función del umbral nacional en ambos años.

El segundo factor que influye en la determinación del umbral es la evolución de la renta, quedando reflejada la persistencia de la crisis económica en el descenso generalizado de las distintas líneas de pobreza regionales y la del total español (tabla 2). Así, el crecimiento de las tasas de pobreza durante estos años de crisis se ve amortiguado por la caída del umbral derivada del empobreci-

miento global de la población⁹. A pesar de ello, la mayoría de regiones empeora su situación en materia de pobreza, algunas de ellas considerablemente, mientras que unas pocas, en cambio, la mejoran (tabla 1).

El retroceso de la renta entre 2008 y 2012, y por tanto de los distintos umbrales calcu-

⁹ Para evitar este efecto derivado del cambio en el ciclo económico, se suele calcular la tasa de pobreza anclando el umbral en un determinado año, actualizándolo en años sucesivos en función de la evolución de los precios. Calculada de esta manera, la tasa de pobreza nacional registra un crecimiento más intenso en los años de crisis que el mostrado en términos nominales (Fundación FOESSA, 2014: 76-77) y todas las regiones incrementan sus tasas de pobreza con umbral nacional entre 2008-2012 (Jurado y Pérez, 2014: 21).

TABLA 3. *Privación material severa y baja intensidad de trabajo del hogar por CC.AA. (% población)^a*

| Comunidad autónoma | Privación material severa ^b | | | Baja intensidad laboral del hogar ^c | | |
|--------------------|--|-----------|---------|--|-----------|---------|
| | 2008 | 2012 | TVP (%) | 2008 | 2012 | TVP (%) |
| Andalucía | 5,4 (16) | 7,5 (15) | 38,9 | 10,1 (17) | 20,6 (16) | 104,0 |
| Aragón | 0,4 (1) | 2,5 (4) | 525,0 | 4,9 (4) | 11,8 (8) | 140,8 |
| Asturias | 1,6 (5) | 3,3 (5) | 106,3 | 9,1 (14) | 22,6 (18) | 148,4 |
| Baleares | 3,6 (12) | 7,9 (16) | 119,4 | 5,0 (5) | 10,5 (5) | 110,0 |
| Canarias | 3,9 (13) | 6,5 (13) | 66,7 | 9,3 (16) | 21,5 (17) | 131,2 |
| Cantabria | 1,0 (3) | 2,3 (3) | 130,0 | 9,2 (15) | 11,9 (9) | 29,3 |
| Castilla-La Mancha | 2,4 (7) | 5,7 (10) | 137,5 | 5,0 (6) | 15,3 (12) | 206,0 |
| Castilla y León | 0,8 (2) | 2,2 (2) | 175,0 | 5,6 (9) | 9,7 (3) | 73,2 |
| Cataluña | 2,7 (8) | 7,4 (14) | 174,1 | 5,2 (7) | 11,5 (7) | 121,2 |
| Ceuta y Melilla | 5,9 (18) | 10,5 (18) | 78,0 | 15,5 (18) | 16,7 (14) | 7,7 |
| C. Valenciana | 4,0 (14) | 6,4 (12) | 60,0 | 6,4 (10) | 15,0 (11) | 134,4 |
| Extremadura | 2,2 (6) | 3,5 (6) | 59,1 | 8,8 (13) | 17,9 (15) | 103,4 |
| Galicia | 3,0 (11) | 4,1 (7) | 36,7 | 7,6 (12) | 14,7 (10) | 93,4 |
| La Rioja | 2,8 (9) | 6,3 (11) | 125,0 | 3,2 (2) | 10,4 (4) | 225,0 |
| Madrid | 5,2 (15) | 5,6 (9) | 7,7 | 3,5 (3) | 8,2 (2) | 134,3 |
| Navarra | 1,5 (4) | 4,1 (8) | 173,3 | 3,1 (1) | 8,0 (1) | 158,1 |
| País Vasco | 2,8 (10) | 2,1 (1) | -25,0 | 6,5 (11) | 11,1 (6) | 70,8 |
| R. de Murcia | 5,4 (17) | 9,1 (17) | 68,5 | 5,5 (8) | 16,0 (13) | 190,9 |
| ESPAÑA | 3,6 | 5,8 | 61,1 | 6,6 | 14,3 | 116,7 |

^a Entre paréntesis, posición ocupada en el ranking regional ascendente. TVP: tasa de variación del periodo.

^b La muestra para determinar a la población con privación material severa tiene menos de 50 observaciones en ambos años para Aragón, Asturias, Cantabria, Castilla-León, Extremadura y La Rioja; y en 2008 en Baleares, Castilla-La Mancha, Galicia, Navarra y País Vasco.

^c La muestra es escasa, menos de 50 observaciones, en 2008 para La Rioja y Navarra.

Fuente: Elaboración propia a partir de ECV.

lados, ha propiciado la salida de la pobreza de determinados grupos de población situados por debajo de dicho umbral pero muy próximos a él. Un ejemplo claro lo constituye el grupo de población de mayores de 65 años, que experimenta una disminución muy importante de su tasa de pobreza durante la crisis, como se ha constatado en el ámbito nacional (Fundación FOESSA, 2014; EAPN, 2015) y regional (Hernández Pedreño, 2014); no por la mejora en términos absolutos de su situación, pero sí en términos relativos por la mayor estabilidad de sus ingresos frente a la

caída de los mismos para la mayoría de la población. Sin duda, la menor proporción de pobres entre los mayores de 65 años influye en los notables descensos de las tasas regionales de pobreza de las comunidades más envejecidas (Castilla y León y Galicia), sobre todo al comparar en términos del umbral nacional (tabla 1).

En suma, el comportamiento de las tasas de pobreza durante los años de crisis responde a la dinámica territorial de la renta, influida por la posición regional de partida (por debajo o por encima del promedio na-

cional), y a la evolución experimentada por la desigualdad, dando lugar a un amplio abanico de situaciones regionales en función del umbral considerado. En la comparativa con la línea nacional, las posiciones relativas de las regiones apenas se ven alteradas, pues el aumento de las tasas de pobreza, aun siendo más elevado en general para las comunidades más ricas, ha mantenido sin grandes variaciones las desigualdades de renta entre regiones. Los cambios son más intensos cuando se compara la evolución regional teniendo en cuenta solo el grado de desigualdad interna, es decir, en función del propio umbral, modificándose de forma significativa las posiciones relativas de partida para buena parte de las autonomías. Aunque las menores tasas de pobreza regional siguen correspondiendo a Navarra y Cantabria, cerrando la lista en ambos años Ceuta y Melilla (tabla 1), algunas comunidades mejoran y otras empeoran sustancialmente su situación relativa. Por ejemplo, Galicia pasa del puesto trece al tres, y Baleares, que ocupaba la cuarta posición en 2008, pasa a ser la penúltima en 2012.

Así, la evolución seguida durante estos años de crisis, en los que se ha incrementado comparativamente más el riesgo relativo de pobreza en aquellas comunidades con menores niveles de partida, se traduce en una cierta convergencia de las tasas regionales al promedio español; que resulta más evidente cuando se mide a través de la línea de pobreza autonómica¹⁰.

Los indicadores de privación y empleo

En todas las regiones, los indicadores de privación material severa y baja intensidad de trabajo del hogar han crecido de forma más intensa durante el periodo analizado, supe-

rando ampliamente los incrementos registrados por las tasas de pobreza (tabla 3).

Destacan sobre todo los elevados incrementos registrados por el indicador de baja intensidad de trabajo del hogar, como consecuencia de la fuerte destrucción de empleo que ha sufrido España en estos años. En once de las dieciocho autonomías contempladas, así como para el total nacional, se duplica el valor del indicador entre 2008-2012, llegando a triplicarse en La Rioja, Castilla-La Mancha y Región de Murcia (tabla 3). En el resto de regiones su crecimiento también es considerable, comportándose de forma más moderada únicamente en Ceuta y Melilla, cuyo valor de partida en 2008 ya era muy elevado en relación con las demás autonomías.

El componente de privación registra un incremento durante el periodo del 63,1% para el conjunto nacional, presentando dinámicas muy diversas en las distintas comunidades, entre las que destaca Madrid por su evolución más contenida. No obstante, el comportamiento de este indicador se debe tomar con cautela en aquellas comunidades con problemas de representatividad de la muestra en alguno de los dos años considerados, puesto que evidencia variaciones excepcionalmente elevadas y bastante dispersas con respecto a la del total nacional. Ahora bien, en Cataluña, donde el tamaño muestral es más que suficiente, este indicador también empeora considerablemente en estos años, aumentando un 174,1% (tabla 3). En cualquier caso, aunque las limitaciones regionales de la muestra influyan tanto en el análisis de cada territorio como de forma indirecta en el dato global, no cabe duda que estos resultados apuntan a que la crisis ha incrementado las carencias materiales en España, y ello a pesar de la posible subestimación del problema derivada de la propia construcción del indicador, como ya se ha señalado.

La mayor parte de las regiones empeoran en 2012 sus posiciones relativas en los indicadores de empleo y privación, con respecto

¹⁰ En el periodo 2008-2012 el coeficiente de variación de las tasas de pobreza bajo umbral regional disminuye un 36% frente a una reducción del 16% cuando se considera el nacional.

a las de partida. Cabe señalar a Cataluña, La Rioja y Baleares por perder su posición inicial favorable en materia de privación; es decir, su indicador regional de privación pasa de ser inferior a superior al total entre 2008-2012. Lo mismo sucede con el indicador de empleo en Castilla-La Mancha, Región de Murcia y Comunidad Valenciana.

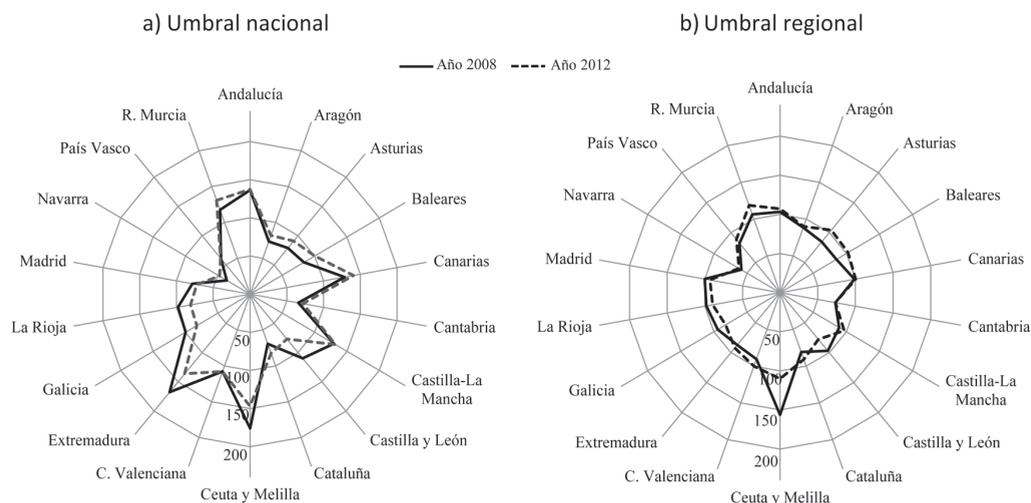
La tasa arope según distintos umbrales de pobreza: nacional y regional

Las posiciones regionales resultantes de la tasa arope reflejan en gran medida las que se derivan de las tasas de pobreza, que es el componente que determina un mayor porcentaje de la población en riesgo de pobreza o exclusión social. En general, elevados valores de la tasa de pobreza regional vienen acompañados de valores también altos en los indicadores de privación y empleo, y al contrario. Si bien no siempre sucede así, lo que favorece una gran variedad de situaciones relativas regionales dependiendo del indicador considerado. Además, la dinámica más expansiva de las medidas de privación y de empleo entre

2008-2012 contrarresta la evolución más moderada de la pobreza, empeorando el riesgo de pobreza o exclusión social en casi todas las regiones españolas. Esto se comprueba en la tabla 4, donde se muestran dos medidas complementarias del indicador arope: la medición oficial, donde el componente de pobreza se construye a partir de la línea establecida en el 60% de la renta mediana nacional, y la que se viene contrastando en este trabajo, que integra las distintas medidas regionales de pobreza obtenidas al aplicar en cada territorio su propio umbral de pobreza, el 60% de la renta mediana autonómica.

De nuevo, las disparidades entre regiones son más relevantes a partir de la tasa arope con umbral nacional, reduciéndose el grado de dispersión regional del riesgo de pobreza o exclusión cuando se analiza bajo los distintos umbrales autonómicos. El coeficiente de variación de las tasas arope regionales con umbral nacional pasa de 0,36 en 2008 al 0,30 en 2012; mientras que los valores de dicho coeficiente, cuando se usan umbrales regionales, son más bajos en ambos años (0,20 y 0,14, respectivamente) y

GRÁFICO 1. Evolución regional de la tasa arope (España=100)



Fuente: Elaboración propia a partir de ECV.

TABLA 4. Riesgo de pobreza o exclusión social por umbrales de pobreza (% población)^a

| Comunidad autónoma | Tasa arope con umbral nacional | | | Tasa arope con umbral regional | | |
|--------------------|--------------------------------|-----------|---------|--------------------------------|-----------|---------|
| | 2008 | 2012 | TVP (%) | 2008 | 2012 | TVP (%) |
| Andalucía | 33,4 (16) | 38,7 (16) | 15,9 | 25,3 (16) | 30,2 (16) | 19,4 |
| Aragón | 18,0 (5) | 23,1 (7) | 28,3 | 21,7 (8) | 25,4 (7) | 17,1 |
| Asturias | 19,3 (7) | 25,6 (10) | 32,6 | 20,8 (5) | 29,4 (15) | 41,3 |
| Baleares | 20,4 (8) | 28,2 (11) | 38,2 | 20,8 (6) | 28,9 (14) | 38,9 |
| Canarias | 31,5 (14) | 39,7 (17) | 26,0 | 24,2 (14) | 28,3 (13) | 16,9 |
| Cantabria | 16,1 (3) | 20,3 (3) | 26,1 | 18,0 (2) | 20,7 (2) | 15,0 |
| Castilla-La Mancha | 31,8 (15) | 37,3 (14) | 17,3 | 21,8 (9) | 27,3 (11) | 25,2 |
| Castilla y León | 26,9 (12) | 21,7 (5) | -19,3 | 23,8 (12) | 22,0 (3) | -7,6 |
| Cataluña | 17,0 (4) | 23,3 (9) | 37,1 | 19,8 (3) | 25,6 (8) | 29,3 |
| Ceuta y Melilla | 43,1 (18) | 41,4 (18) | -3,9 | 38,3 (18) | 31,0 (17) | -19,1 |
| C. Valenciana | 26,4 (11) | 30,4 (12) | 15,2 | 22,2 (10) | 28,2 (12) | 27,0 |
| Extremadura | 41,1 (17) | 38,5 (15) | -6,3 | 21,4 (7) | 26,0 (9) | 21,5 |
| Galicia | 24,4 (10) | 23,2 (8) | -4,9 | 23,1 (11) | 23,2 (4) | 0,4 |
| La Rioja | 24,0 (9) | 22,8 (6) | -5,0 | 24,0 (13) | 25,3 (6) | 5,4 |
| Madrid | 19,2 (6) | 20,4 (4) | 6,3 | 24,6 (15) | 26,3 (10) | 6,9 |
| Navarra | 8,8 (1) | 13,3 (1) | 51,1 | 14,4 (1) | 17,5 (1) | 21,5 |
| País Vasco | 14,8 (2) | 17,3 (2) | 16,9 | 20,2 (4) | 25,1 (5) | 24,3 |
| R. de Murcia | 28,8 (13) | 36,9 (13) | 28,1 | 26,0 (17) | 33,5 (18) | 28,8 |
| ESPAÑA | 24,5 | 28,2 | 15,1 | 24,5 | 28,2 | 15,1 |

^a Entre paréntesis, posición ocupada en el ranking regional ascendente. TVP: tasa de variación del periodo.

Fuente: Elaboración propia a partir de ECV.

experimentan un descenso más intenso en términos relativos durante el periodo. De forma similar a lo sucedido al examinar únicamente la pobreza, dicha reducción del coeficiente de variación muestra cierta convergencia regional del riesgo de pobreza o exclusión social durante la crisis, manifestada en mayor medida al considerar distintas líneas de pobreza autonómicas; lo que se explica más por el deterioro de la situación general que por la mejora de las regiones con condiciones de vida más desfavorables.

Lo anterior se aprecia mejor en el gráfico 1, donde se representan las distancias mantenidas por cada comunidad autónoma con respecto al promedio nacional de la tasa arope en los años 2008 y 2012.

Las posiciones relativas mantenidas por las comunidades autónomas no siempre son coincidentes según el umbral de pobreza utilizado, alcanzándose ubicaciones más próximas al promedio nacional de la tasa arope cuando se calcula el indicador de pobreza a partir de umbrales regionales. Análogamente a lo sucedido en el análisis de las tasas de pobreza, la modificación durante el periodo de los puestos ocupados en el ranking regional, de menor a mayor tasa arope, es más intensa con umbrales autonómicos; destacando Asturias y Baleares, que descienden diez y ocho posiciones, respectivamente, mientras que solo retroceden tres lugares con umbral nacional (tabla 4).

Al comparar las tasas de variación del periodo del indicador arope, reflejadas por

TABLA 5. Valores de R^2 corregida de la tasa arope

| Pasos sucesivos | Variable incluida | Umbral nacional | | Umbral regional | |
|-----------------|---------------------|-------------------|-------|---------------------|-------|
| | | 2008 ^a | 2012 | 2008 ⁽¹⁾ | 2012 |
| 1 | Pobreza | 0,987 | 0,972 | 0,930 | 0,603 |
| 2 | Pobreza y BITH | 0,991 | 0,989 | 0,968 | 0,891 |
| 3 | Pobreza, BITH y PMS | - | 0,995 | - | 0,937 |

^a En la regresión la variable PMS sale no significativa, es decir, no debe formar parte del modelo.

Fuente: Elaboración propia a partir de ECV.

vez la que más proporción de variabilidad explicada aporte sobre la ecuación anterior; procediendo así sucesivamente. En cada paso se reevalúan las variables ya incorporadas en el modelo, de forma que si alguna queda explicada por las restantes es eliminada, finalizando cuando no queden variables candidatas a ser incluidas o eliminadas.

Para comprobar la idoneidad del ajuste en cada paso se obtiene el coeficiente de determinación, denominado R^2 corregida, al tener en cuenta el número de variables independientes del modelo (tabla 5). Dicho coeficiente refleja el porcentaje de variabilidad de la tasa arope que es explicado a través de los componentes incluidos en cada caso. Este porcentaje varía entre 0 y 100, expresando una mayor dependencia entre las variables cuanto mayor sea su valor.

Tomando como referencia el umbral nacional, en 2008, los componentes de pobreza y empleo explican en un 99,1% la variabilidad regional de la tasa arope (tabla 5); aunque si se eliminase este último, vendría determinada en un 98,7% solo por la tasa de pobreza, indicando que la inclusión del indicador BITH mejora muy poco la regresión. En 2012, la variabilidad de la tasa arope se justifica en un 99,5% por sus tres componentes (tabla 5). Si se incluye como variable independiente únicamente la tasa de pobreza, la variabilidad explicada pasa a ser del 97,2%, situación más que suficiente para predecir el comportamiento del arope.

Así, las ecuaciones que representan las relaciones de dependencia del indicador arope con umbral nacional (U_{nac}), para 2008 y 2012, son (tabla 6, todos los coeficientes son significativos):

$$Tasa\ Arope_{08}\ estimada\ _{U_{nac}} = 3,878 + 0,913 \cdot Pobreza_{08} + 0,246 \cdot BITH_{08}$$

$$Tasa\ Arope_{12}\ estimada\ _{U_{nac}} = 2,419 + 0,821 \cdot Pobreza_{12} + 0,381 \cdot BITH_{12} + 0,325 \cdot PMS_{12}$$

TABLA 6. Regresión lineal de las tasas arope regionales con umbral nacional

| | Modelo ^a | Coefficientes | Nivel de significación |
|------|---------------------|---------------|------------------------|
| 2008 | Constante | 3,878 | 0,000 |
| | Pobreza 2008 | 0,913 | 0,000 |
| | BITH 2008 | 0,246 | 0,009 |
| 2012 | Constante | 2,419 | 0,001 |
| | Pobreza 2012 | 0,821 | 0,000 |
| | BITH 2012 | 0,381 | 0,000 |
| | PMS 2012 | 0,325 | 0,001 |

^a R^2 corregido igual a 0,991 (2008) y 0,995 (2012).

Fuente: Elaboración propia a partir de ECV.

TABLA 7. Regresión lineal de las tasas arope regionales con umbral regional

| | Modelo ^a | Coefficientes | Nivel de significación |
|------|---------------------|---------------|------------------------|
| 2008 | Constante | 4,280 | 0,000 |
| | Pobreza 2008 | 0,857 | 0,000 |
| | BITH 2008 | 0,341 | 0,000 |
| 2012 | Constante | 4,314 | 0,018 |
| | Pobreza 2012 | 0,692 | 0,000 |
| | BITH 2012 | 0,419 | 0,000 |
| | PMS 2012 | 0,394 | 0,004 |

^a R² corregido igual a 0,968 (2008) y 0,937 (2012).

Fuente: Elaboración propia a partir de ECV.

Replicado el análisis, esta vez para las tasas arope regionales con umbral de pobreza autonómico (tablas 5 y 7), se obtienen resultados bastante diferentes.

Con el uso de umbrales regionales, en 2008, el porcentaje de variabilidad explicada se reduce levemente para las variables pobreza y BITH, hasta el 96,8%, con respecto al resultado anterior referido al umbral nacional (tabla 5). Si se prescinde de la influencia del indicador de empleo este porcentaje disminuye al 93%, con lo que la

pérdida de información es mayor que la sufrida en el caso del umbral nacional. En 2012, con las tres componentes se explica el 93,7% de la tasa arope. Si se excluye de la regresión la variable BITH el porcentaje sería del 89,1%, mientras que cuando solo se tiene en cuenta la tasa de pobreza se reduce la bondad del ajuste al 60,3%.

Las ecuaciones obtenidas para el indicador arope con umbrales regionales (U_{reg}) en 2008 y 2012 son (tabla 7, todos los coeficientes son significativos):

$$Tasa\ Arope_{08}\ estimada_U_{reg} = 4,280 + 0,857 \cdot Pobreza_{08} + 0,341 \cdot BITH_{08}$$

$$Tasa\ Arope_{12}\ estimada_U_{reg} = 4,314 + 0,692 \cdot Pobreza_{12} + 0,419 \cdot BITH_{12} + 0,394 \cdot PMS_{12}$$

Estos resultados indican que, cuando se utiliza un único umbral de pobreza nacional, el análisis territorial de la tasa arope no va a diferir mucho del realizado a partir solo de la tasa de pobreza, pues este componente es capaz de determinar alrededor del 97-99% de sus valores regionales. En cambio, con el uso de umbrales regionales de pobreza, el carácter multidimensional de la tasa arope se ve reforzado, reduciéndose el poder explicativo de la tasa de pobreza en favor del resto de componentes del indicador europeo. Además, los indica-

dores de privación y empleo aumentan su poder explicativo dentro de la tasa arope con umbrales autonómicos durante el periodo analizado, reflejando mejor el impacto de la crisis que en el caso de construir esta medida con un único umbral de pobreza nacional.

CONCLUSIONES

La relevancia adquirida por la tasa arope, al ser el indicador seleccionado en el ámbito europeo para dar cuenta del objetivo estraté-

gico en materia de pobreza y exclusión social, no discurre de acuerdo a sus importantes limitaciones metodológicas, a pesar de las expectativas generadas al responder a un enfoque multidimensional de medición de la pobreza.

Tras examinar las principales críticas planteadas al indicador europeo, derivadas de la combinación de distintas referencias poblacionales, temporales o espaciales implícitas en la definición de sus tres componentes (pobreza, carencia material y precariedad laboral), se constata la necesidad de proceder a su revisión, señalando este trabajo algunas iniciativas al respecto. Por el momento, dadas las dificultades para resolver algunos de los problemas planteados, debido sobre todo a la falta de información disponible para el periodo analizado, este trabajo trata de dar respuesta, al menos, a uno de ellos: la necesidad de complementar en el análisis regional de la tasa arope el uso del indicador oficial de pobreza, basado en una línea de pobreza común de ámbito nacional, con el resultado de emplear distintos umbrales regionales.

Las desigualdades de renta entre regiones dominan en el análisis de la pobreza con umbral nacional, ensombreciendo el comportamiento regional durante la crisis e influyendo en los resultados del arope. Sin embargo, la degradación de las condiciones de vida y de empleo en el periodo analizado provoca un crecimiento más intenso de los indicadores de privación y baja intensidad laboral, contrarrestando la evolución más moderada de la tasa de pobreza, influida por el descenso de los distintos umbrales debido al retroceso de la renta. De este modo, en casi todas las regiones se agrava el riesgo de pobreza o exclusión, incrementándose comparativamente más en aquellas comunidades con menores niveles de partida. Este comportamiento se traduce en una cierta convergencia de las tasas arope regionales, que resulta más evidente cuando se analiza con umbrales

autonómicos de pobreza en lugar de usar la línea nacional.

Del modelo de regresión aplicado se deduce que el carácter multidimensional del indicador arope se ve fortalecido al emplear umbrales regionales de pobreza, más ajustados a la realidad socioeconómica que se pretende medir, sobre todo tras el impacto sufrido con la crisis económica. Los indicadores de privación y empleo aumentan su poder explicativo dentro de la tasa arope con umbrales autonómicos, apuntando a que la crisis económica ha tenido un importante impacto en términos de condiciones de vida; cuestión que, por sí sola, la tasa de pobreza monetaria no es capaz de captar.

Así, la línea nacional de pobreza enmascara no solo el comportamiento regional del componente de pobreza, sino también el del resto de componentes integrados en la tasa arope. En consecuencia, los resultados del análisis regional a partir del indicador europeo adquieren mayor relevancia y singularidad, diferenciándose en mayor medida de los que se puedan derivar del examen en solitario de la tasa de pobreza, precisamente cuando esta se integra construida con umbrales regionales de pobreza; lo que justifica plenamente su uso, máxime en el contexto del objetivo estratégico para 2020.

Finalmente, de este estudio se infiere la relevancia de la dimensión regional en el análisis de la pobreza y la exclusión social, lo que además se ve reafirmado por el carácter descentralizado de la política social. Por este motivo es necesario incorporar umbrales regionales de pobreza en el análisis del arope, ampliando también el tamaño de la muestra de la ECV en gran parte de las autonomías; sobre todo en lo que concierne a la población con problemas de privación material, a la espera de que el indicador europeo sea revisado. Sin duda, la insuficiente información en el ámbito territorial condiciona no solo el diagnóstico adecuado de la situación regional y el diseño de una política

acertada, sino que también influye sobre la visibilidad de estos problemas y la capacidad de acción del ciudadano para exigir un mayor compromiso por parte de la política social, tanto en el ámbito autonómico como estatal.

BIBLIOGRAFÍA

- Atkinson, Anthony B. *et al.* (2005). «Taking forward the EU Social Inclusion Process». Luxembourg Presidency of the Council of the European Union. Disponible en: http://www.eu2005.lu/en/actualites/documents_travail/2005/06/13socialreport/report.pdf, acceso el 20 de julio de 2015.
- Atkinson, Anthony B.; Guio, Anne-Catherine y Marlier, Eric (2015). «Monitoring the Evolution of Income Poverty and Real Incomes over Time». CASE papers 188.
- Ayala Cañón, Luis (coord.) (2008). «Desigualdad, pobreza y privación». En: Renes, V. (coord.). *VI Informe sobre exclusión y desarrollo social en España 2008*. Madrid: Fundación FOESSA.
- Ayala Cañón, Luis (2010). «La pobreza en España: tendencias y factores de cambio». *Revista Española del Tercer Sector*, 15: 17-42.
- Ayala Cañón, Luis; Jurado Málaga, Antonio y Pérez Mayo, Jesús (2006). «Pobreza monetaria y privación multidimensional: ¿qué explica el análisis territorial?». XIII Encuentro de Economía Pública, Almería, 2 y 3 de febrero. Disponible en: <http://www.ual.es/congresos/econogres/docs/Distribucion/Distribucion%204/Ayala%20Jurado.pdf>
- Ayllón Gatnau, Sara; Mercader Prats, Magda y Ramos Morilla, Javier (2007). «Caracterización de la privación y la pobreza en Cataluña». *Revista de Economía Aplicada*, 44(15): 137-175.
- Comisión Europea (2010). *Europa 2020. Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador*. COM (2010) 2020.
- Decancq, Koen *et al.* (2013). *The Evolution of Poverty in the European Union: Concepts, Measurement and Data*. ImPRovE Methodological Paper 13/01.
- EAPN (2015). *El estado de la pobreza*. Disponible en: <http://www.eapn.es/documentos.php?c=1>, acceso el 16 de abril de 2015.
- Eurostat (2015). *Smarter, Greener, more Inclusive? Indicators to Support the Europe 2020 Strategy*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Fahey, Tony (2007). «The Case for an EU-wide Measure of Poverty». *European Sociological Review*, 23(1): 35-47.
- Frazer, Hugh *et al.* (2014). *Putting the Fight against Poverty and Social Exclusion at the Heart of the EU Agenda: A Contribution to the Mid-Term Review of the Europe 2020 Strategy*. Observatoire Social Européen, Research Paper 15.
- Fundación FOESSA (2014). *VII Informe sobre exclusión social y desarrollo social en España*. Madrid: Cáritas-Fundación FOESSA.
- García Luque, Olga; Lafuente Lechuga, Matilde y Faura Martínez, Úrsula (2009). «Disparidad territorial de la pobreza dinámica en España». *Estudios de Economía Aplicada*, 27-2: 417-436.
- García Luque, Olga; Lafuente Lechuga, Matilde y Faura Martínez, Úrsula (2013). «El perfil de la exclusión social en Murcia y España: el impacto de la crisis». *Revista Rect@*, 14: 213-228.
- Guio, Anne-Catherine y Marlier, Eric (2013). *Alternative vs. Current Measures of Material Deprivation at EU Level: What Differences Does it Make?* ImPRovE Discussion Paper 13/07.
- Hernández Pedreño, Manuel (dir.) (2008). *Exclusión social en la Región de Murcia*, Murcia: Editum.
- Hernández Pedreño, Manuel (dir.) (2014). *Evolución de la exclusión social en la Región de Murcia: repercusiones sociales de la crisis*. Murcia: Editum.
- Jesuit, David; Rainwater, Lee y Smeeding, Timothy (2002). *Regional Poverty within the Rich Countries*. Luxembourg Income Study Working Paper 318.
- Jurado Málaga, Antonio y Pérez Mayo, Jesús (2007). «La dimensión territorial en la investigación sobre pobreza y privación». En: Vidal, F. y Renes, V. (coords.). *La agenda de investigación en exclusión y desarrollo social*. Madrid: Cáritas Española.
- Jurado Málaga, Antonio y Pérez Mayo, Jesús (2010). «Dimensión territorial de la pobreza en España». *Revista Española del Tercer Sector*, 15: 43-66.
- Jurado Málaga, Antonio y Pérez Mayo, Jesús (2014). *Disparidades entre las comunidades autónomas españolas en el período 2007-2012*. Documento de trabajo 2.9 de la Fundación FOESSA.
- Kangas, Olli y Ritakallio, Veli-Matti (2007). «Relative to what? Cross National Picture of European Poverty Measured by Regional, National and Eu-

- ropean Standards». *European Societies*, 9(2): 119-145.
- Laparra Navarro, Miguel (2010). «El impacto de la crisis en la cohesión social o el surf de los hogares españoles en el modelo de integración de la sociedad líquida». *Documentación Social*, 158: 97-130.
- Laparra Navarro, Miguel y Pérez Eransus, Begoña (coords.) (2012). *Crisis y fractura social en Europa. Causas y efectos en España*. Colección Estudios Sociales, 35. Barcelona: Obra Social «la Caixa».
- Lois González, Rubén; Feal Pérez, Alejandra y Paül Carril, Valerià (2013). «La dimensión territorial de la Estrategia Europa 2020. Las regiones europeas en la senda oficial para salir de la crisis». *Éría*, 93: 211-242.
- Maître, Bertrand; Nolan, Brian y Whelan, Christopher T. (2013). *A Critical Evaluation of the EU 2020 Poverty and Social Exclusion Target: An Analysis of EU-SILC 2009*. GINI Discussion Paper 79.
- Martínez López, Rosa y Navarro Ruiz, Carolina (2014). *Pobreza y privación: tendencias y determinantes*. Documento de trabajo 2.2 de la Fundación FOESSA.
- Minty, Paul y Maquet-Engsted, Isabelle (2013). *Data Sources for the Timely Monitoring of the Social Situation in EU Member States*. DG EMPL Working Paper 2/2013.
- Nolan, Brian y Whelan, Christopher (2011). «The EU 2020 Poverty Target». Gini Discussion Paper 19.
- Pérez Mayo, Jesús (2008). *La dimensión territorial de la pobreza y la privación en España*. Fundación Alternativas 34.
- Pérez Mayo, Jesús (2013). «Crisis económica y territorio: el impacto de la crisis sobre la desigualdad de rentas en las distintas regiones españolas». *Papeles de Economía Española*, 135: 36-49.
- Pérez Yruela, Manuel; Sáez Méndez, Hilario y Trujillo Carmona, Manuel (2002). *Pobreza y exclusión social en Andalucía*. Córdoba: Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
- Pérez Yruela, Manuel et al. (2009). *Condiciones de vida y pobreza relativa de la población en Aragón*. Zaragoza: Consejo Económico Social de Aragón.
- Ruiz-Castillo, Javier (1987). *La medición de la pobreza y la desigualdad en España 1980-1981*. *Estudios Económicos*, 42. Madrid: Servicio de Estudios del Banco de España.
- Ruiz-Huerta, Jesús y Martínez López, Rosa (1994). «La pobreza en España. ¿Qué nos muestran las encuestas de presupuestos familiares?». *Documentación Social*, 96: 15-109.
- Ward, Terry y Ozdemir, Erhan (2013). *Measuring Low Work Intensity: An Analysis of the Indicator*. ImPRovE Working Paper, 13/09.

RECEPCIÓN: 26/04/2015

REVISIÓN: 08/07/2015

APROBACIÓN: 18/01/2016

Crisis económica y sentimiento antinmigrante: el caso de Andalucía

Economic Crisis and Anti-Immigrant Sentiment: The Case of Andalusia

Sebastian Rinken

Palabras clave

- Actitudes
- Crisis económica
 - Inmigración
 - Paro
 - Prejuicios
 - Relaciones intergrupales
 - Xenofobia

Key words

- Attitudes
- Economic Crisis
 - Immigration
 - Unemployment
 - Prejudice
 - Intergroup Relations
 - Xenophobia

Resumen

Este artículo proporciona tres razones conexas por las que percepciones de competencia grupal no deben confundirse con hostilidad hacia las personas de procedencia extranjera. Primero, se argumenta que concepciones expansivas del prejuicio acaban desdibujando el análisis de las actitudes en materia migratoria. Segundo, se observan trayectorias dispares de competencia grupal percibida, por un lado, y animosidad antinmigrante, por otro. Tercero, se identifican varios factores que disminuyen el sentimiento antinmigrante, pese a circunstancias económicas desalentadoras y al margen de competencia grupal percibida. El estudio demuestra que las actitudes hacia el colectivo inmigrante no dependen sin más de hechos e intereses económicos, sino de un complejo entramado de predisposiciones y percepciones.

Abstract

This paper provides three interrelated reasons not to confound perceptions of economic group-threat with hostility toward people of foreign origin. Firstly, I argue that expansive notions of prejudice impede analyzing attitudes toward immigration and immigrants with sufficient precision. Secondly, the recent evolution in the Southern Spanish region of Andalusia illustrates divergent trajectories: anti-immigrant sentiment remained subdued despite surging unemployment and perceived conflict-of-interest. Thirdly, various factors are found to contain anti-immigrant sentiment amidst inauspicious economic circumstances and regardless of perceived group-competition. The study shows that attitudes towards immigrants hinge on a complex array of predispositions and perceptions, rather than economic facts and interests per se.

Cómo citar

Rinken, Sebastian (2016). «Crisis económica y sentimiento antinmigrante: el caso de Andalucía». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 156: 77-96. (<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.156.77>)

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

Sebastian Rinken: Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC) | srinken@iesa.csic.es

INTRODUCCIÓN

Durante los últimos veinte años, la periferia mediterránea de Europa ha atraído cuantiosos flujos de inmigración laboral; desde 2008 la región experimenta una severa crisis económica. Auge y declive del mercado laboral español simbolizan esta peliaguda secuencia; en áreas económicamente desfavorecidas, como Andalucía, la tasa de desempleo incluso llegó a superar el 35%. ¿Cómo reaccionaría la ciudadanía? Antecedentes empíricos y conceptuales sugieren un riesgo de hostilidades cuando las sociedades inmigratorias experimentan retrocesos económicos. Pero España y, específicamente, Andalucía han eludido tales predicciones: aunque las opiniones acerca de la inmigración laboral se enfriaron, la animosidad antinmigrante no aumentó.

Analizaré esta llamativa configuración con objeto de refinar la conceptualización de las relaciones intergrupales en contextos adversos. Después de revisar la bibliografía y las trayectorias empíricas de distintas facetas actitudinales, examinaré nueve hipótesis explicativas mediante regresión logística, usando datos de 2013 (N=2.363), el sexto año de crisis. Distingo entre dos categorías de predictores: predisposiciones generales que conllevan concepciones incluyentes de pertenencia *versus* percepciones tranquilizantes respecto del estatus grupal de los nativos. Tres predisposiciones benévolas (ideología izquierdista, contacto cercano y universalismo) y tres factores situacionales (expectativas de éxodo, ciudadanía delimitada y enfado anti-élites) mejoran el sentimiento hacia los inmigrantes al margen de cómo se valore el impacto de la inmigración en materia laboral.

Existen tensiones latentes entre la lógica competitiva del estatus grupal percibido, por un lado, y los principios incluyentes que subyacen a las predisposiciones benévolas, por otro; tarde o temprano, es probable que estas tensiones afloren. Dicho esto, resulta que

hasta en condiciones marcadamente desfavorables, ambos tipos de factores son relevantes: las actitudes hacia personas inmigradas no dependen de las circunstancias y los intereses económicos en cuanto tales, sino de un complejo entramado de predisposiciones generales y percepciones situacionales. Basándose en conceptualizaciones y mediciones matizadas, este hallazgo cuestiona nociones expansivas del prejuicio y acepciones simplistas de amenaza grupal —dos ingredientes habituales de la bibliografía establecida¹.

CONCEPTUALIZACIÓN Y MEDICIÓN: UN EXAMEN CRÍTICO

Según observan Ceobanu y Escandell (2010: 311-313), muchos investigadores estarían mezclando la medición de reacciones a las migraciones internacionales («actitudes hacia la inmigración») y de posturas hacia personas de procedencia extranjera («actitudes hacia los inmigrantes»), respectivamente, «de una manera que puede afectar seriamente a la validez y el valor de estos estudios». Ítems distintos se juntarían en índices sin considerar la posibilidad de que las «actitudes hacia la inmigración podrían seguir dinámicas bien diferentes de las actitudes hacia los inmigrantes». La «ambigüedad terminológica» reinante sería agravada por el hecho de que las actitudes hacia los inmigrantes suelen estudiarse en términos de prejuicios étnicos y raciales, «aunque no todas las actitudes en cuestión tienen componentes explícitamente étnico-raciales»².

¹ Este estudio utiliza datos generados por el Instituto de Estudios Sociales Avanzados (IESA-CSIC) para el Observatorio Permanente Andaluz de las Migraciones (OPAM). Agradezco el apoyo estadístico de Pilar Cortés-Sánchez y Manuel Trujillo, y sugerencias de evaluadores anónimos, investigadores del grupo IMISCOE sobre Europa del Sur, y Dirk Godenau (ULL).

² Traducción del autor (así también para los demás originales en inglés).

Lejos de referirse a cuestiones meramente técnicas, y sin menoscabo de que muchas fuentes impiden mediciones más matizadas, estas admoniciones conciernen dos supuestos conceptuales ampliamente aceptados en investigaciones sobre actitudes hacia la inmigración y los inmigrantes (en adelante ATII, por «*attitudes toward immigration and immigrants*»), a saber:

- A) La idea de que cualquier visión desfavorable al respecto equivale esencialmente a prejuicios antinmigrante, y
- B) La idea de que las actitudes hacia personas inmigradas equivalen esencialmente a actitudes hacia la diversidad étnica-racial.

El notable arraigo de estas nociones en la comunidad científica es debido bien a la dificultad de discernir quejas legítimas de racionalizaciones de prejuicios, bien a preocupaciones relativas al sesgo de deseabilidad. «Si usáramos la ausencia de justificaciones para definir prejuicios, ¿quién estaría en posición de decidir qué justificaciones son legítimas y cuáles no lo son?» (Esses *et al.*, 1998: 720). Desde esta perspectiva, no solo emociones negativas (Allport, 1954: 9), sino cualquier postura desfavorable, incluyendo percepciones de competencia intergrupala, han de interpretarse como manifestaciones de prejuicio. Sobre todo respecto al *explanandum* de modelos multivariables, tales equiparaciones son comunes en estudios generalmente sofisticados (Riek *et al.*, 2006: 341). «La mayoría de los modelos teóricos sobre las actitudes hacia la inmigración implican la idea de que las posturas desfavorables constituyen una forma de prejuicio» (Wilkes *et al.*, 2008: 303). En cuanto al sesgo de deseabilidad, la expresión abierta de hostilidad sería reprimida por la conciencia de que es moralmente inadmisibles; la consiguiente búsqueda de indicadores indirectos, o sutiles, de animosidad (Pettigrew y Meertens, 1995) ha alimentado la aceptación de nociones expansivas del prejuicio.

Frecuentemente se emplean los mismos predictores con relación a prejuicios racistas y antinmigrantes, respectivamente (p. ej. Quillian, 1995); al estudiar actitudes intergrupales, «sentimiento antiinmigrante» es equiparado con «hostilidad étnica» (Schluter y Davidov, 2013). «La medición de la xenofobia mejora cuando usamos indicadores sobre políticas migratorias» (Cea-D'Ancona, 2014: 258). Hasta cierto punto, estos planteamientos reflejan una realidad empírica: la diversificación étnica de muchos países radica en migraciones. No obstante, tales equiparaciones conceptuales obvian el hecho igualmente importante de que las relaciones raciales y la migración internacional generan distintos tipos de conflicto grupal. La discriminación étnica-racial es inherentemente inaceptable, pero la gobernanza de la ciudadanía en un mundo globalizado conlleva legítimamente, quizás incluso requiere, una diferenciación de derechos en función de la nacionalidad y el estatus migratorio (Sainsbury, 2006; Soysal, 1994). Respecto a este tema contencioso, parecería inapropiado erigir el acceso ilimitado a derechos cívicos, sociales y políticos en la única postura éticamente aceptable. Sin embargo, esta posición es consecuencia lógica de la equiparación entre «ATII desfavorables» y «xenofobia».

Efectivamente, la confusión resultante reduce la validez y el valor de muchos estudios. Si cualquier tipo de quejas acerca de cuestiones relacionadas con la inmigración son aceptadas como evidencia de hostilidad gratuita hacia los inmigrantes, será imposible analizar la relación entre ambos aspectos. Y si cualquier recelo es deslegitimado como denigración racista, un debate sensato sobre políticas migratorias será inviable. El intento de reducir los sesgos de medición a la hora de calibrar la difusión de mentalidades xenófobas y racistas, no debería conllevar la interpretación como hostilidad intrínsecamente ilegítima de cualquier valoración escéptica de la migración internacional. Tal imprecisión

conceptual es contraproducente respecto del objetivo de mejorar el conocimiento acerca de las condiciones sociales en las que «personalidades proclives al prejuicio serán más numerosas» que en otros tiempos y territorios (Allport, 1954: 221).

Entre las condiciones favorecedoras del prejuicio identificadas en su momento por Allport, destacan una presencia significativa o creciente del grupo minoritario, así como situaciones de competencia directa y conflicto de interés. Bajo etiquetas semánticas como amenaza, competencia o conflicto grupal (GTT, por «*group-threat theory*»), esta combinación de factores inspiró a legiones de investigadores. Aunque la «dependencia excesiva de la tradición de amenaza competitiva» haya llegado a «impedir el desarrollo de explicaciones alternativas» (Ceobanu y Escandell, 2010: 310), esta generó mucho conocimiento valioso sobre predictores individuales y contextuales del sentimiento antinmigrante. Investigaciones previas (Ceobanu y Escandell, 2010: 318-322; Semyonov *et al.*, 2006: 427-430; Wilkes *et al.*, 2008: 304-307) demuestran que percepciones de amenaza grupal y manifestaciones consiguientes de prejuicio tienden a ser más comunes entre personas con bajo nivel educativo y/o ocupacional, ideología derechista y desempleadas. Mientras «preocupaciones sociotrópicas» (Sides y Citrin, 2007), relativas al grupo social, suelen prevalecer sobre vulnerabilidades personales, una mayor amenaza objetiva (más presencia del exogrupo; peor situación económica) podría reforzar pautas de susceptibilidad individual (Quillian, 1995; Scheepers *et al.*, 2002). Un número creciente de estudios longitudinales (Coenders *et al.*, 2005; Davidov y Meuleman, 2012; Hopkins, 2010; Lancee y Pardos-Prado, 2013; Meuleman *et al.*, 2009; Semyonov *et al.*, 2006; Wilkes *et al.*, 2008) acreditan estos hallazgos. El grueso de la evidencia avala la GTT, aunque «el estado de la economía parece ser un mejor predictor de las ATII que la concentración

de inmigrantes» (Ceobanu y Escandell, 2010: 322). No obstante, algunas investigaciones cuestionan la vinculación entre contexto objetivo y prejuicios (Sides y Citrin, 2007), subrayando la importancia de cómo el exogrupo (Semyonov *et al.*, 2004) y las condiciones económicas (Billiet, Meuleman y Witte, 2014; Kunovich, 2004) son percibidos.

Resumiendo, el estado actual de la investigación sobre las ATII es doblemente problemático: la GTT ha degenerado en mercancía irreflexiva, esfumándose la lucidez de Allport en materia de conflictos grupales y prejuicios³. Allport (1954: 233) reconoció la dificultad de discernir «el tono puro» de conflictos reales del «ruido ambiental» de prejuicios relacionados, pero la distinción conceptual entre conflictos de interés y animosidad gratuita fue nítida. Allport subrayó que conflictos de interés no constituyen, en cuanto tales, manifestaciones de prejuicios; más bien, estos son un «bagaje añadido» que estaría «ofuscando» aquellos. En cambio, muchos estudios contemporáneos en materia migratoria carecen de la propia posibilidad de concebir conflictos reales como tales.

Esta crítica de la bibliografía disponible tiene implicaciones prácticas: el descontento respecto al impacto de la inmigración no puede equipararse al sentimiento antinmigrante, o incluso al racismo. La necesidad de conceptualizaciones y mediciones específicas es ilustrada en la siguiente sección: en Andalucía, la animosidad se mantuvo estable, incluso disminuyó, pese a percepciones crecientes de conflicto de interés. Si estas fuesen equiparadas con enemistad, la sorprendente configuración de las actitudes que examinamos aquí no podría siquiera observarse.

³ Nótese, sin embargo, que estudios sobre «*person-positivity-bias*» distinguen entre actitudes a escala grupal e individual (Iyengar *et al.*, 2013).

LA «PARADOJA INTERGRUPAL» EN ANDALUCÍA: TRAYECTORIAS DIVERGENTES

Entre los países europeos afligidos por la multifacética crisis iniciada en 2008, España destaca por el fuerte deterioro de su mercado laboral. Internacionalmente menos sabido es que, en algunas regiones, este fue todavía más severo. En 2013, la tasa de desempleo en Andalucía superó el 35% —20 puntos más que en 2008, unos 10 puntos más que a escala nacional, y tres veces la media europea (UE)⁴—. Aunque infraestimen el empleo sumergido, tales cifras son insostenibles. El tamaño y la ubicación de Andalucía incrementan su interés como estudio de caso: su población (8,4 millones) supera a la de la mitad de los Estados miembros de la UE; en cuanto frontera marítima de *Schengen*, está estructuralmente expuesta a la presión inmigratoria.

La crisis acabó con una bonanza económica en cuya cúspide el mercado laboral español incorporó anualmente a unos 500.000 trabajadores extranjeros (Aja *et al.*, 2009). Andalucía atrajo a inmigrantes de África (sobre todo Marruecos), América Latina y Europa del Este (principalmente Rumanía), quienes se empleaban mayoritariamente en los sectores doméstico, hostelero, constructor y en la agricultura. En una década, la población extranjera de Andalucía se cuadruplicó, ascendiendo al 8,7% (un 20% en las provincias de Almería y Málaga) (OPAM, 2013a); la procedente de países menos desarrollados siguió aumentando hasta 2010, estabilizándose alrededor del 5,5%.

Según GTT, semejante secuencia de inmigración intensa y desempleo creciente es proclive a desencadenar tensiones intergrupales. Uno de cada tres adultos carece de estudios secundarios completos, y uno de

cada ocho empleados con nacionalidad española desempeña tareas no cualificadas —circunstancias que podrían fomentar la competencia percibida por ocupaciones de bajo nivel (Mayda, 2006)—. Las condiciones en 2013 son bien distintas de las que regían en los años noventa, cuando cualquier noción de amenaza grupal parecía «construida en vez de experimentada» (Escandell y Geobanu, 2009: 66).

Según la encuesta OPIA («Opiniones y actitudes de la población andaluza ante la inmigración»), centrada en actitudes hacia la inmigración procedente de países económicamente menos desarrollados (incluyendo Rumanía y Bulgaria), las percepciones de perjuicios económicos aumentaron en paralelo con la tasa de desempleo⁵. Como cabía esperar, la utilidad percibida de la inmigración disminuyó durante la crisis (tabla 1, ítem a): preguntados por efectos negativos, en 2013, una mayoría menciona espontáneamente el mercado laboral; en 2008 lo había hecho una minoría. Las desventajas percibidas suelen asociarse a inmigrantes de países menos desarrollados en general, en vez de a subgrupos concretos. Dado que los beneficios económicos solían percibirse como principal aspecto positivo del hecho inmigratorio, la valoración de este empeoró mucho durante la crisis: en 2013, dos tercios de los *autóctonos* expresan apreciaciones desfavorables (ítem b).

Muchos investigadores interpretarían estos datos como evidencia de una creciente animosidad hacia el colectivo inmigrante (véase sección anterior); no obstante, indicadores más específicos cuestionan esta inter-

⁴ Los datos sobre empleo proceden de la Encuesta de Población Activa (www.ine.es).

⁵ Entre 2005 y 2013, el Instituto de Estudios Sociales Avanzados (IESA-CSIC) realizó cinco ediciones del estudio OPIA para el Observatorio Permanente Andaluz de las Migraciones (OPAM); desde 2008, la encuesta cubre toda Andalucía y, desde 2010, emplea muestras duales (teléfonos fijos y móviles). Las muestras originales comprendieron entre 2.402 (2013) y 4.120 (2008) entrevistas CATI, con márgenes de error de alrededor del 2%; aquí excluimos a los nacidos fuera de España (véase la tabla 1).

TABLA 1. Evolución de varios ATII ítems (Andalucía, 2008-2013)

| | 2008 % | 2010 % | 2011 % | 2013 % | Diferencia 2008-2013 (p.p.) |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------------------------------|
| (a) Mención espontánea del mercado laboral como efecto negativo de la inmigración | 31,4 | 45,7 | 48,7 | 52,4 | 21,0** |
| (b) Impacto de la inmigración «más bien» o «muy» negativo | 37,1 | 54,7 | 58,2 | 64,2 | 27,1** |
| (c) Antipatía manifiesta («nunca» o «pocas veces» sentido simpatía hacia los inmigrantes) | 14,3 | 15,8 | 16,1 | 11,0 | -3,3** |
| (d) «Ninguna confianza» en inmigrantes | 9,4 | 11,6 | 12,1 | 8,5 | -0,9 |
| (e) Prefiere vivir donde «casi nadie» fuese inmigrante | -- | 18,5 | 20,4 | 16,5 | -- |
| (f) Notoriedad de inmigración como problema social | 10,9 | 6,5 | 5,7 | 0,9 | -10,0** |
| (g) Desconfianza hacia grupos específicos de inmigrantes | 53,2 | 48,8 | 52,1 | 52,0 | -1,2 |

Notas: Encuesta dirigida a población española (incl. doble nacionalidad) de 18 y más años; véase el Anexo para la semántica del cuestionario. Datos redondeados. **Significativo al 1% ($p < 0,01$).

Fuente: OPAM, encuesta OPIA (olas II-V). Muestras filtradas (solo nacidos en España): Febrero 2008, N=4.065; Febrero 2.010, N=3.125; Enero-Febrero 2011, N=2.375; Abril-Mayo 2013, N=2.363.

pretación. Pese a la peor crisis económica en décadas, pocos andaluces expresan antipatía hacia los inmigrantes (ítem c); incluso, después de incrementarse ligeramente (2008-2011), la aversión manifiesta disminuyó. Otros indicios de enemistad antinmigrante, tales como desconfianza generalizada o rechazo explícito de vecinos inmigrantes (ítems d y e), también tienen baja prevalencia y evolucionan en forma de U invertida. Estos datos sugieren que los inmigrantes no se convirtieron en chivos expiatorios de las desavenencias económicas; la decreciente notoriedad de la inmigración como problema social (ítem f) apunta en el mismo sentido. Teniendo en cuenta la desconfianza difusa suscitada por grupos específicos de inmigrantes (ítem g), ello es particularmente notable; resalta la «mala imagen» de marroquíes y rumanos de etnia gitana. El amplio arraigo de tales estereotipos negativos sugiere que determinadas poblaciones acabarían por verse señaladas si las relaciones intergrupales empeorasen; hay evidencia generada por métodos cualitativos de investigación que apunta en el mismo sentido.

¿Por qué no se produjo tal deterioro durante un prolongado decrecimiento econó-

mico? Las (con)fusiones conceptuales que caracterizan al grueso de la bibliografía especializada ocultarían este enigma. Andalucía es un lugar estratégico de investigación al respecto: la combinación entre un declive calamitoso del mercado laboral y un consiguiente aumento de percepciones de conflictos-de-interés, por un lado, y una baja incidencia de la hostilidad manifiesta hacia las personas inmigradas, por otro, «exhibe eficazmente estructura y funcionamiento del fenómeno a comprender» (Merton, 1987: 11).

LA CONTENCIÓN DEL SENTIMIENTO ANTINMIGRANTE EN TIEMPOS DE CRISIS

Los apartados anteriores originan una certeza y un interrogante. La certeza es que para mejorar nuestro conocimiento sobre las ATII, es preciso evitar la equiparación de perjuicios percibidos con hostilidad xenófoba. De ahí la pregunta: ¿por qué no aumentó el sentimiento antinmigrante, propiamente dicho, pese a unas condiciones económicas nefastas? Este interrogante no se refiere al sentimiento hacia personas concretas (véase lyengar *et al.*, 2013), pero tampoco se trata

de actitudes completamente abstractas. El sentimiento hacia los inmigrantes concierne el punto de solapamiento entre relaciones «intergrupales» e «interpersonales».

Siguiendo la definición tradicional del prejuicio como antipatía generalizada contra un grupo social y sus miembros (Allport, 1954: 9), aceptada como núcleo conceptual incluso por investigadores contemporáneos enfrentados entre ellos (Pettigrew y Meertens, 1995; Coenders *et al.*, 2001), y suponiendo que la antipatía *explícita* es cualitativamente distinta de cualquier otro sentimiento, fuese cual fuese la naturaleza exacta de este, me centraré en la antipatía *manifiesta* hacia el colectivo inmigrante.

Hipótesis explicativas

La búsqueda de posibles explicaciones se nutrió de la bibliografía especializada y de conocimientos acerca del tejido institucional y las *políticas* relevantes, tanto a escala nacional como regional (Ceobanu y Escandell, 2010; Hjerm, 2007; Zamora-Kapoor, 2013; Rinken, 2015). Distingo entre predisposiciones generales, por un lado, y percepciones situacionales, por otro (Sniderman *et al.*, 2004). La primera categoría comprende premisas normativas y cognitivas acerca de la naturaleza y extensión de pertenencias grupales, suponiéndose que concepciones más amplias al respecto podrían contrarrestar el impacto de adversidades económicas sobre las actitudes hacia los *alóctonos*. La segunda categoría carece de semejante anclaje en principios incluyentes: comprende percepciones bastante volátiles de la crisis, sus orígenes, y repercusiones, factores que influirían en las relaciones intergrupales sin trascender la dicotomía subyacente de endo- y exogrupo. Formularé cinco hipótesis sobre predisposiciones, y otras cuatro sobre factores situacionales.

Predisposiciones normativas y cognitivas

La prevalencia de las ATII desfavorables varía en distintos segmentos de la población:

rasgos como edad joven, alto nivel educativo y/o económico y orientación izquierdista suelen predecir posturas más benévolas. Entre estos aspectos, la ideología destaca como explicación plausible de actitudes benignas en condiciones económicas desfavorables: las predisposiciones ideológicas generan «juicios instantáneos» (Sniderman *et al.*, 1991), preconfigurando muchas opiniones; y el centro de gravedad del sistema político andaluz es netamente izquierdista.

La teoría del contacto ofrece otra explicación sencilla e intuitivamente convincente: al concebir la ignorancia como causa de prejuicios, supone que el contacto personal con inmigrantes, sobre todo si es horizontal y estrecho (Allport, 1954; Pettigrew, 1998; Schlueter y Wagner, 2008), redefine el endogrupo. Pero *viceversa*, los perjudicados tienden a evitar contactos exogrupales (Pettigrew, 1998); con independencia del contexto económico, cabe esperar una correlación inversa entre contacto y animosidad.

Muchos estudios sobre las ATII contrastan explicaciones basadas en intereses con aquellas relativas a la diversidad cultural (Hainmueller y Hiscox, 2007; Sides y Citrin, 2007); por tanto, relaciones tranquilas entre autóctonos y alóctonos en plena crisis económica podrían atribuirse a posturas prodiversidad. Versiones acentuadas de esta hipótesis (Schlueter *et al.*, 2013) predicen que en tiempo diferido, las políticas prodiversidad contribuyen a disminuir la hostilidad antinmigrante. España adoptó políticas comparativamente abiertas respecto del acceso al empleo y a los servicios públicos (Bruquetas-Callejo *et al.*, 2011; Cebolla-Boado y González-Ferrer, 2008; Laparra, 2011) y el gobierno andaluz quiso destacar en materia de integración e interculturalidad (Martínez de Lizarrondo-Artola, 2009; Pérez-Yruela y Rinken, 2005). Sin embargo, se aprecia cierta ambivalencia: la promoción visible de la diversidad disminuyó durante la crisis; los estereotipos negativos tienen amplia difusión (tabla 1, ítem g) y se denunciaron casos de «marginalización racia-

lizada» de trabajadores inmigrantes (Calavita, 2005).

En 2000, el enfoque decididamente universalista de la cultura política española se extendió a la política migratoria (Arango, 2013), convirtiendo el Padrón Municipal en «verdadera piedra angular del modelo español de gestión de la inmigración y de la integración de los inmigrantes» (Cebolla-Boado y González-Ferrer, 2013: 162); el acceso a un amplio abanico de derechos cívicos y sociales se configuró legalmente en términos de residencia de hecho, en detrimento de criterios alternativos como nacionalidad y estatus administrativo. Según el paradigma del «aprendizaje social», estas políticas contribuirían a contener la animosidad antinmigrante: a efectos prácticos, todos los habitantes serían concebidos esencialmente como *un grupo*.

Cabría vaticinar también que la historia española fomentó una predisposición distintiva para disimular la animadversión hacia personas autóctonas: la cultura política moldeada durante la transición democrática rechaza como retrógrada cualquier postura afín al nacionalismo franquista. Si las mediciones estuvieran sesgadas por la deseabilidad social (Phillips y Clancy, 1972), el sentimiento verdadero de los nativos sería menos benévolo que el declarado por estos. Estaríamos ante una disposición eminentemente normativa, al presuponer la *importancia* de ocultar un sentimiento adverso.

Percepciones de dinámicas intergrupales

La GTT asocia poblaciones inmigradas grandes y/o crecientes con tensiones intergrupales; por tanto, poblaciones decrecientes deberían reducir la animosidad. Zamora-Kapoor (2013: 94) sugirió que, en Andalucía, «los efectos devastadores de la crisis económica actual han inducido flujos emigratorios, y estos, a su vez, han desproblematizado la inmigración»: como una válvula de seguridad, la emigración estaría neutralizando el impacto desfavorable del retroceso económico. Ergo,

si las condiciones empeorasen todavía más, el éxodo debería intensificarse, adicionalmente fomentando la desproblematización de la inmigración: una especie de círculo virtuoso. Sin embargo, «no es el tamaño real (del exogrupo) el que genera sentimientos antiextranjeros, sino el constructo socio-psicológico —el tamaño *percibido* de la población autóctona que es asociado con sentimientos antiextranjeros» (Semyonov *et al.*, 2004: 696; cursivas añadidas). Para predecir enemistad, se emplean habitualmente las (muchas veces exageradas) estimaciones de población inmigrante vaticinadas por los nativos; el mismo énfasis en percepciones debería aplicarse investigando la contención de hostilidad.

Zamora-Kapoor (2013: 98) considera que la emigración de trabajadores inmigrados es impulsada por sus precarios perfiles ocupacionales y unas pérdidas desproporcionadas de empleo, sin percatarse de las implicaciones conceptuales de esta observación (Rinken, 2015: 66). Para explicar *menos* prejuicio entre segmentos *desfavorecidos* de sociedades migratorias en retroceso económico, Kunovich (2004: 25, 39-40) se valió de la teoría de posición grupal (Blumer, 1958) conjeturando que:

Si los inmigrantes están afectados de forma desproporcionada por el deterioro económico, podrían suponer una amenaza menor para grupos desfavorecidos [...]. A medida que empeoran las condiciones económicas, los inmigrantes podrían quedarse atrás cada vez más respecto a los trabajadores nativos, lo cual podría reducir la amenaza que suponen aquellos para estos y, por lo tanto, reducir actitudes negativas hacia ellos.

La consiguiente hipótesis de «trayectorias de estatus» —refiriéndose principalmente, otra vez más, a *percepciones*— transciende la dicotomía socio-estructural examinada por Kunovich. Siguiendo a Allport (1954: 223), las personas con prejuicios se-

rán más numerosas cuando y donde las dinámicas de movilidad social ascendente generan no solo oportunidades, sino también preocupación y rechazo entre los miembros del endogrupo (1954: 223). Una versión «inversa» de este planteamiento predice menos animosidad cuando los inmigrantes son vistos como sujetos a dinámicas de movilidad social descendente.

Un razonamiento parecido es aplicable a las políticas gubernamentales. Dado que es responsabilidad de los gobiernos delimitar los titulares de determinados derechos y obligaciones (Kunovich, 2004: 41), podrían surgir recelos si los nativos percibiesen tales demarcaciones de la ciudadanía como excesivamente nebulosas; en cambio, la enemistad antinmigrante debería mitigarse si el Estado fuese percibido como impulsor de importantes restricciones para no ciudadanos. Esta última percepción pudo plausiblemente generarse cuando, en 2012, el gobierno español restringió el previamente ilimitado acceso de los inmigrantes irregulares al sistema público de sanidad. El simbolismo de esta medida podría haberse extendido a Andalucía, aunque el gobierno regional rechazara implementarla.

Kunovich (2004) propuso otra explicación más, sugiriendo que la decreciente enemistad antinmigrante en poblaciones desventajadas podría deberse a que estas dirigen su enfado hacia los políticos, en vez de hacia los inmigrantes. Nuevamente, hay avales empíricos para esta hipótesis: tanto en Andalucía como en el conjunto de España⁶ la clase política emergió como preocupación social destacada cuando el desempleo duradero y las políticas de austeridad empezaron a mermar el nivel de vida de muchos españoles; escándalos de corrupción contribuyeron a fomentar la desafección.

⁶ Véase el barómetro mensual del Centro de Investigaciones Sociológicas (www.cis.es).

Modelo y mediciones

Para contrastar las hipótesis, este estudio emplea datos recogidos en 2013⁷; por tanto, las predicciones se refieren a la prevalencia de sentimiento antinmigrante en distintos segmentos de la población andaluza en el sexto año (y a posteriori, punto de inflexión) del declive del mercado laboral que había comenzado en 2008. Por lo que concierne a predisposiciones generales, supongo que la antipatía antinmigrante será menos común entre quienes declaran ideología izquierdista (H1), mantienen estrecho contacto personal con inmigrantes (H2), no expresan preocupación sobre la diversidad cultural (H3), apoyan el pleno acceso de los inmigrantes a oportunidades y derechos (H4), y son más proclives a disimular prejuicios (H5); en cuanto a percepciones situacionales, supongo que el sentimiento hacia los inmigrantes será más benigno entre nativos que anticipan una disminución sustancial de la población inmigrante (H6), perciben un deterioro notable de la posición social de los inmigrantes (H7), consideran que el gobierno protege las delimitaciones de la ciudadanía (H8) y culpan a las élites de incompetencia y declive económico (H9).

Los predictores del primer grupo podrían a primera vista resultar excesivamente convencionales, o hasta endógenos. No obstante, en condiciones de paro desbocado, su facultad para reducir la animosidad antinmigrante no puede darse por descontada; así, por ejemplo, el impacto de ideología izquierdista podría disminuir en una crisis económica (Pardos-Prado, 2011). Y aparte de comprobar la capacidad de predisposiciones y factores situacionales para contener la animosidad antinmigrante en circunstancias objeti-

⁷ Cuestionarios y procedimientos de OPIA fueron en gran parte idénticos de 2005 a 2013, pero solo en 2013 incluyen indicadores para dos hipótesis conceptualmente sugerentes (*expectativas de éxodo* y *trayectorias de estatus*).

vamente desfavorables, este estudio examina si dicha capacidad es afectada por percepciones subjetivas de amenaza.

Modelo

La regresión logística binomial, un conocido procedimiento para analizar la probabilidad condicional de determinados eventos, es especialmente apropiada para examinar hipótesis explicativas. Mood (2010) subrayó que las estimaciones y su comparación entre grupos pueden estar distorsionadas por heterogeneidad no observada. Sin embargo, tales distorsiones *infraestiman* el impacto de los predictores (Mood, 2010: 72); estos son examinados bajo supuestos más exigentes que en un modelo ficticio que explicara toda la varianza.

Un modelo de regresión logística binomial compara varios grupos sociales respecto de la probabilidad del evento en cuestión (antipatía manifiesta hacia los inmigrantes, en este estudio). Una expresión de cada variable predictora es codificada como categoría de referencia (CR); las *odds-ratios* (OR) son computadas para las restantes expresiones de la variable en cuestión. Si la OR se aproxima a 1, la probabilidad del evento no varía significativamente entre los grupos especificados; si es inferior a 1, el grupo de comparación tiene una probabilidad menor que la CR; y si es superior, esta probabilidad es mayor. Los demás predictores se mantienen constantes: los coeficientes de cada predictor se computan con independencia de los valores de los demás predictores. Al refinar el modelo, las OR de predictores incluidos anteriormente se mantendrán estables, salvo que su efecto sobre la dependiente se vea alterado por alguno de los predictores adicionales.

El modelo computado aquí se fundamenta en dos decisiones elementales. Primero, para todos los predictores, expresiones más proclives a la animosidad se codificaron como CR; por tanto, las OR inferiores a la unidad confirman las correspondientes hipótesis. Segundo, el modelo socio-demográfico

co inicial (M1) se amplió con indicadores de amenaza económica (M2), antes de añadir indicadores sobre predisposiciones generales (M3) y percepciones situacionales (M4), respectivamente. Así, aparte de comprobar nuestras hipótesis en un contexto objetivamente desfavorable, el modelo permite calibrar si los factores disposicionales y situacionales considerados reducen la animosidad antinmigrante al margen de percepciones subjetivas de amenaza ocupacional.

Dos hipótesis son examinadas adicionalmente mediante términos de interacción (M5). Respecto a posturas prodiversidad (H3), se utilizan dos predictores, uno genérico y otro relativo a grupos específicos; la interacción entre ambos capta apoyo consistente de la diversidad. De forma similar, se supone que expectativas de éxodo (H6) son impulsadas por percepciones de trayectorias descendentes de estatus (H7); la interacción revela cómo su combinación afecta al sentimiento hacia inmigrantes.

Mediciones

Empleamos la edición 2013 de OPIA (véanse páginas 81-82); para descartar a inmigrantes naturalizados, excluimos a los nacidos en el extranjero (N=2.363). Para maximizar la transparencia interpretativa, la dependiente se midió con un solo ítem que capta el constructo focal (antipatía explícita) casi literalmente: «¿Con qué frecuencia ha sentido Ud. simpatía por los inmigrantes?» (tabla 1, ítem c; véase el Anexo); «nunca» y «pocas veces» se codificaron como evento (el 11% del total).

Las hipótesis explicativas se operacionalizaron como se explicita a continuación (véase el Anexo para detalles). H1: quienes rechazan declarar su ideología (un cuarto aproximadamente de la muestra) son retenidos como cuarta categoría, junto a tres agrupaciones convencionales (izquierda, centro, derecha). H2: tener amigos y/o familiares inmigrantes (el 37% de la muestra). H3 (dos ítems): apoyo genérico del mantenimiento de costumbres (39,8%) y au-

TABLA 2. Regresión logística binomial: antipatía manifiesta (Andalucía, 2013)

| | M1 | M2 | M3 | M4 | M5 |
|---|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Clasificado correctamente | 89,0% | 89,0% | 89,3% | 89,7% | 89,7% |
| Ajuste (Nagelkerke) | 8,6% | 9,9% | 20,8% | 23,8% | 25,1% |
| Constante | 0,347** (0,216) | 0,431** (0,247) | 0,744 (0,277) | 1,236 (0,309) | 0,904 (0,326) |
| <i>Perfil socio-demográfico</i> | | | | | |
| Género: varón | 0,660** (0,139) | 0,635** (0,140) | 0,872 (0,149) | 1,018 (0,152) | 1,045 (0,159) |
| Edad: 18-34 | 1,332 (0,178) | 1,262 (0,187) | 1,775** (0,200) | 1,488 (0,208) | 1,541* (0,211) |
| Edad: 35-49 | 0,971 (0,181) | 0,992 (0,191) | 1,247 (0,200) | 1,132 (0,206) | 1,228 (0,209) |
| Nivel educativo: secundario | 0,554** (0,157) | 0,566** (0,177) | 0,563** (0,165) | 0,634** (0,169) | 0,629** (0,172) |
| Nivel educativo: terciario | 0,196** (0,319) | 0,212** (0,320) | 0,224** (0,329) | 0,300** (0,337) | 0,299** (0,339) |
| Ideología: centro | 0,512** (0,199) | 0,525** (0,199) | 0,672 (0,208) | 0,678 (0,211) | 0,671 (0,215) |
| Ideología: izquierda | 0,419** (0,221) | 0,427** (0,222) | 0,553* (0,232) | 0,575* (0,236) | 0,544* (0,241) |
| Ideología: NS/NC | 0,923 (0,190) | 0,912 (0,191) | 1,114 (0,202) | 1,111 (0,205) | 1,049 (0,209) |
| Hábitat: escasa presencia inmigrante | 1,122 (0,151) | 1,065 (0,152) | 0,952 (0,159) | 0,958 (0,164) | 0,999 (0,164) |
| Clase social: media o superior | 0,788 (0,137) | 0,806 (0,139) | 0,745* (0,146) | 0,754 (0,120) | 0,755 (0,151) |
| <i>Amenaza económica percibida (inverso)</i> | | | | | |
| Sin amenaza personal | | 1,087 (0,148) | 1,161 (0,159) | 1,258 (0,159) | 1,254 (0,161) |
| Sin amenaza grupal | | 0,562** (0,144) | 0,583** (0,150) | 0,572** (0,154) | 0,594** (0,155) |
| <i>Predisposiciones (excepto ideología y nivel educativo)</i> | | | | | |
| Contacto | | | 0,260** (0,202) | 0,277** (0,203) | 0,258** (0,206) |
| Prodiversidad (genérica) | | | 0,802 (0,169) | 0,749 (0,172) | 1,440 (0,226) |
| Prodiversidad (específica) | | | 1,549** (0,147) | 1,431* (0,150) | 2,094** (0,177) |
| Universalismo | | | 0,308** (0,155) | 0,314** (0,159) | 0,315** (0,160) |
| <i>Dinámicas intergrupales percibidas</i> | | | | | |
| Expectativa de éxodo | | | | 0,584** (0,166) | 0,649 (0,239) |
| Trayectorias de estatus | | | | 1,485* (0,155) | 1,636 (0,293) |
| Delimitación de ciudadanía | | | | 0,665** (0,152) | 0,683* (0,153) |
| Enfado anti-élites | | | | 0,446** (0,194) | 0,438** (0,195) |
| <i>Interacciones</i> | | | | | |
| Expectativa éxodo*Trayectorias estatus | | | | | 0,895 (0,337) |
| Pro-diversidad (genérica)* | | | | | 0,266** |
| Pro-diversidad (específica) | | | | | (0,327) |

Notas: Encuesta dirigida a población española (incl. doble nacionalidad) de 18 y más años; véase Anexo para cuestionario, codificación y categorías de referencia. *Significativo al 5% ($p < 0,05$); **Significativo al 1% ($p < 0,01$). Error cuadrado entre paréntesis.

Fuente: OPAM, encuesta OPIA (Ola V). Muestra filtrada (solo nacidos en España), N=2.363.

sencia de desconfianza hacia grupos específicos (44,4%). H4: apoyo de plena participación social de los inmigrantes (75%). H5: usamos nivel educativo (tres categorías) como *proxy* reconocidamente imperfecto para calibrar sesgos de deseabilidad, suponiendo que a mayor nivel educativo, más conciencia de normas sociales y más capacidad para disimular prejuicios; visto que un mayor nivel educativo podría también mejorar el sentimiento sincero hacia inmigrantes, este indicador solo permite rechazar, pero no confirmar la hipótesis. H6: compartir la idea de que el estancamiento económico induce a «una mayoría» de los inmigrantes a emigrar (81,2%). H7: acuerdo con que los inmigrantes son «uno de los grupos sociales más perjudicados por la crisis» (56,9%). H8: las percepciones de ciudadanía *diluida* son captadas así: afirmar que los inmigrantes reciben «bastante» o «mucho» protección estatal, sin considerarlos prioritarios al respecto (casi el 40% comparten estas posturas). H9: mención de políticos y/o corrupción como problema social destacado (33,7%).

Resultados

La tabla 2 recoge los resultados multivariantes⁸. Las OR por debajo de la unidad confirman, mientras los valores superiores a 1 rechazan nuestras predicciones sobre los factores capaces de disminuir la hostilidad antinmigrante.

Perfil socio-demográfico. Según M1 y M2, los varones serían menos proclives a expresar antipatía que las mujeres (M2, OR=0,635**); este efecto cesa en M3, implicando que las predisposiciones proinmigración son más frecuentes entre ellos que ellas. Por razones aná-

logas, manteniendo las predisposiciones constantes, los jóvenes (18-34 años) expresan claramente más animosidad (M3, OR=1,755**) que las personas con edades superiores a 50 años (CR), un resultado que alerta del deterioro actitudinal en una parte de la juventud nativa. Contrastando con investigaciones previas (Lancee y Pardos-Prado, 2013; Valdez, 2014), la clase social (autoclasificada) ejerce escaso impacto; asimismo, la proporción de inmigrantes en el hábitat residencial tampoco tiene un efecto discernible. H1 es confirmada: la ideología izquierdista reduce la animosidad manifiesta, especialmente antes de controlar por otras predisposiciones (M2, OR=0,427**). La ideología centrista tiene un efecto parecido pero menos pronunciado; sin embargo, quienes rechazan autoevaluar su ideología son tan proclives a expresar animosidad como los *derechistas* declarados (CR). Como esperábamos, un mejor nivel educativo (especialmente, universitario) reduce la antipatía explícita; este efecto se mantiene plenamente controlando por predisposiciones (M3, OR=0,224**), y se reduce solo ligeramente controlando también por percepciones situacionales (M4, OR=0,300**). Por tanto, H5 no es rechazada; de todos modos, no descartemos que gente con mejor nivel educativo es sinceramente más benévola.

Percepciones de amenaza económica. Contradiendo estudios previos (Lancee y Pardos-Prado, 2013), y pese al estado nefasto del mercado laboral, la ausencia de amenaza personal no reduce las *odds* de animosidad; es más, aunque sin alcanzar las habituales barreras de significatividad, incluso parecería que ocurre lo contrario cuando las predisposiciones y los factores situacionales se mantienen constantes (M4, OR=1,258). En cambio, la GTT es confirmada en el sentido de que el sentimiento antinmigrante disminuye consistentemente en ausencia de amenaza grupal expresa, también controlando por predisposiciones y factores situacionales (M2, OR=0,562**; M4, OR=0,572**).

⁸ Existen correlaciones bivariantes ($p < 0,01$, prueba bilateral) en la dirección esperada entre dependiente y una mayoría de predictores, pero para *trayectorias de estatus* (H7) no hay correlación, y desmintiendo expectativas (H3), la ausencia de estereotipos hacia grupos específicos está correlacionada (aunque solo ligeramente) con antipatía. Los resultados multivariantes confirman y refinan estos hallazgos preliminares.

Predisposiciones (excepto por ideología y nivel educativo). Confirmando H2 y H4, el contacto cercano (M3, OR=0,260**) y las posturas universalistas (M3, OR=0,308**) reducen la animosidad antinmigrante claramente; ambos efectos persisten cuando se añaden factores situacionales (M4). Respecto a H3, emergen matices importantes: posturas genéricamente prodiversidad no reducen la animosidad, y en ausencia de desconfianza hacia grupos específicos, esta incluso *aumenta* (M3, OR=1,549**). El sentimiento antinmigrante disminuye fuertemente cuando se expresan posturas prodiversidad tanto genéricas como específicas (M5, OR=0,266**); sin embargo, entre quienes carecen de convicciones tan coherentes, la antipatía anti-inmigrante aumenta cuando *no* se articulan reticencias hacia grupos específicos (M5, OR=2,094**), en comparación con cuando sí son articuladas (CR). Ello sugiere que la desconfianza hacia grupos específicos no impide el sentimiento cariñoso, o por lo menos neutro, hacia los inmigrantes en general; sin embargo, la apreciación inversa es igualmente apropiada.

Percepciones de dinámicas intergrupales. Las hipótesis sobre expectativas de éxodo (M4, OR=0,584**), delimitaciones de ciudadanía (M4, OR=0,665**) y enfado anti-élites (M4, OR=0,446**) son confirmadas. No obstante, las predicciones acerca de las trayectorias de estatus grupal (H7) son rechazadas: la animosidad *aumenta* cuando los inmigrantes son percibidos como fuertemente perjudicados por la crisis (M4; OR=1,485*), y es aproximadamente tan común entre quienes consideran a los inmigrantes como víctimas de la crisis y proclives a emigrar de nuevo (M5, OR=0,895) como entre quienes opinan lo contrario sobre ambos asuntos (M5, RC). Es llamativo que dos factores (H6 y H7) que se suponían íntimamente relacionados resultan contradecirse, neutralizándose mutuamente. Aparte de la necesidad de refinar la teoría de posición grupal, estos resultados implican que las expectativas de éxodo no derivan de percepciones de que el estatus

social de los inmigrantes estaría deteriorando (adicionalmente), sino que más bien representan la inversión esquemática de la idea —aceptada generalmente durante la bonanza anterior a la crisis— de que economías expansivas requieren mano de obra inmigrante.

DISCUSIÓN

La evidencia empírica presentada en este artículo tiene varias limitaciones. El constructo focal, la antipatía explícita hacia los inmigrantes, se midió con un solo ítem dicotómico; aunque esta decisión se justifique en términos de transparencia interpretativa, cabría explorar opciones alternativas. Maximizando el abanico de predictores disponibles acerca de un contexto económico extraordinariamente desfavorable, se computó un modelo de sección transversal; investigaciones futuras deberían explotar datos multiseccionales o ficheros panel, si hubiese, y quizá también manejar diseños experimentales. Y aunque Andalucía merezca un detallado estudio de caso debido a su tamaño, ubicación, historial migratorio, evolución económica y trayectorias actitudinales, habría que abordar comparaciones interterritoriales; la periferia sur de Europa, gravemente afligida por la crisis, es una prioridad obvia.

Pese a tales limitaciones, esta investigación genera conocimiento novedoso sobre las relaciones intergrupales en tiempos económicamente revueltos. Su punto de partida conceptual y metodológico es la realización de que nociones expansivas del prejuicio conllevan una pérdida inaceptable de exactitud. Aquellos investigadores que equiparasen cualquier queja con posturas denigratorias hacia *los otros* podrían estar sumando insultos a injusticias percibidas; este riesgo es especialmente evidente en contextos de retroceso económico prolongado. Desde una perspectiva dinámica, el estudio ilustra cómo las actitudes hacia los inmigrantes

pueden evolucionar de manera muy distinta de aquellas relativas a impacto y gestión de las migraciones internacionales, incluyendo notablemente conflictos-de-interés percibidos. Centrándose en un escenario marcado por cifras desbordadas de desempleo, el estudio identifica dos grupos de factores que mejoran el sentimiento hacia los inmigrantes al margen de cómo los nativos valoran el impacto de la inmigración sobre el mercado laboral: predisposiciones generales acerca de la naturaleza y la extensión de la pertenencia grupal, por un lado, y percepciones específicas de las actuales dinámicas intergrupales, por otro.

Se contrastaron nueve hipótesis explicativas, cinco de las cuales se refieren a predisposiciones, y cuatro, a percepciones situacionales. Una hipótesis situacional fue rechazada de manera sugerente: en vez de disminuir, la animosidad *creció* entre quienes ven al colectivo inmigrante como especialmente vulnerable al impacto de la crisis. Si suponemos que la población nativa percibe las desavenencias de los trabajadores inmigrantes como antecedente nefasto de sus propias perspectivas ocupacionales, este hallazgo añade un matiz interesante a la teoría de posición grupal (Kunovich, 2004): el miedo a un contagio del estatus descendiente estaría prevaleciendo sobre el agrado relativo de la constatación de que este afecta, de momento, más a los inmigrantes. Investigaciones futuras deberán comprobar el acierto de esta interpretación, que resulta plausible en circunstancias en las que el alto desempleo y las políticas de austeridad ejercen presión a la baja sobre salarios y condiciones laborales. Asimismo, investigaciones futuras deberían seguir examinando dos hipótesis sobre predisposiciones que fueron confirmadas aquí solo con reservas. La deseabilidad social podría distorsionar la verbalización del sentimiento antinmigrante, pero este estudio no prueba ese sesgo, ni mucho menos cuantifica su alcance. Y mientras posturas coherentes a favor de la diver-

sidad cultural reducen la animosidad, en ausencia de tal coherencia, unos tenderían a expresar antipatía generalizada, y otros, desconfianza hacia colectivos específicos.

Seis hipótesis fueron confirmadas con claridad: tres relativas a predisposiciones, y otras tres, a factores situacionales. La prevalencia de animosidad antinmigrante disminuye, según nuestros resultados, entre nativos que profesan ideología de izquierdas, mantienen contacto cercano con inmigrantes, y apoyan su plena participación social, así como quienes esperan la emigración de retorno de una mayoría, consideran que el gobierno delimita apropiadamente la ciudadanía, y culpan a las élites por las desavenencias económicas. Estos seis factores reducen el sentimiento antinmigrante al margen de si la inmigración es percibida como económicamente perjudicial —en un contexto, conviene recordarlo, en el que un tercio de la población activa está desempleado—. En circunstancias tan desfavorables, no puede darse por descontado que predisposiciones a priori benignas reducen la animadversión. Los resultados de este estudio contradicen la expectativa común de que retrocesos económicos conllevan inevitablemente una expansión del sentimiento antinmigrante más allá de aquellos segmentos de población que nutren predisposiciones negativas. Al contrario, observamos un desbordamiento en la dirección opuesta: controlando por conflicto-de-interés percibido y un abanico de predisposiciones, varias percepciones situacionales disminuyen el sentimiento antinmigrante. Tres predisposiciones favorables hacia la inmigración (ideología izquierdista, contacto cercano y universalismo) mantienen plenamente su capacidad para reducir la animosidad con independencia de cómo se opine sobre eventos actuales; y tres factores situacionales (expectativas de éxodo, ciudadanía delimitada y enfado antiélites) mejoran el sentimiento hacia los inmigrantes al margen de si se comparten predisposiciones benévolas. Es más, ambos grupos de factores

ejercen su impacto con independencia de si se expresan recelos acerca de los efectos de la inmigración para el mercado laboral. Transcendiendo las especificidades de estos factores explicativos en concreto, el principal hallazgo del estudio es que incluso en medio de un contexto marcadamente desfavorable, y pese al escepticismo difuso acerca del balance entre costes y beneficios del hecho inmigratorio, actitudes virulentamente antinmigrantes pueden quedar contenidas por un conjunto de predisposiciones y percepciones.

Así pues, este estudio evidencia cómo, en sociedades inmigratorias inmersas en crisis, el sentimiento hacia los inmigrantes no depende de las condiciones y los intereses económicos en cuanto tales, sino de un complejo abanico de variados factores, relativos tanto a disposiciones como a apreciaciones situacionales. En definitiva, los resultados desmienten cualquier noción de un sencillo determinismo económico; la teoría de amenaza grupal no es refutada, pero se revela lamentablemente incompleta. Este estudio demuestra que percepciones de conflicto-de-interés son solo uno entre los muchos factores que determinan las actitudes de los nativos hacia personas de procedencia extranjera. El predominio de actitudes más bien positivas pese a condiciones económicas desalentadoras tiene su explicación en una combinación entre predisposiciones benévolas alimentadas por idiosincrasias históricas y culturales, y percepciones tranquilizadoras respecto del estatus grupal predominante de los nativos.

Sin embargo, causalidades complejas no confieren inmunidad contra reacciones adversas. Las credenciales universalistas podrían verse expuestas a una prueba de Litmus cuando se desvanezca la «ilusión temporal» (Freeman, 1995); las expectativas de éxodo masivo podrían resultar infundadas y las elevadas cuotas de desempleo, persistentes; y si cambiara la dinámica de la competición política, la inmigración podría convertirse nuevamente en preocupación notoria. Llegado el

momento, es probable que afloren tensiones no resueltas entre concepciones comprensivas de pertenencia y la lógica agónica del estatus grupal relativo. Con vistas a tales desafíos, este estudio se propone inspirar a actores institucionales en su intento por salvaguardar la cohesión social, así como a aquellos investigadores dispuestos a recuperar la distinción entre recelos relativos a las migraciones internacionales, por un lado, y hostilidad hacia personas inmigrantes, por otro.

BIBLIOGRAFÍA

- Aja, Eliseo; Arango, Joaquín y Oliver-Alonso, Josep (2009). *La inmigración en la encrucijada. Anuario de la inmigración en España, edición 2008*. Barcelona: CIDOB.
- Allport, Gordon (1954). *The Nature of Prejudice*. Reading: Addison-Wesley.
- Arango, Joaquín (2013). *Exceptional in Europe? Spain's Experience with Immigration and Integration*. Washington, D.C.: MPI.
- Billiet, Jaak; Meuleman, Bart y Witte, Hans De (2014). «The Relationship between Ethnic Threat and Economic Insecurity in Times of Economic Crisis: Analysis of European Social Survey Data». *Migration Studies*, 2(2): 135-161.
- Blumer, Herbert (1958). «Race Prejudice as a Sense of Group Position». *Pacific Sociological Review*, 1(1): 3-7.
- Bruquetas-Callejo, María et al. (2011). «The Case of Spain». En: Zincone, G., Penninx, R. y Borkert, M. (eds.). *Migration Policymaking in Europe*. Amsterdam: AUP.
- Calavita, Kitty (2005). *Immigrants at the Margins: Law, Race, and Exclusion in Southern Europe*. Cambridge, Mass.: Cambridge University Press.
- Cea D'Ancona, María Ángeles (2014). «Measuring Xenophobia: Social Desirability and Survey Mode Effects». *Migration Studies*, 2(2): 255-280.
- Cebolla-Boado, Héctor y González-Ferrer, Amparo (2008). *La inmigración en España (2000-2007). De la gestión de flujos a la integración de los inmigrantes*. Madrid: CEPC.
- Cebolla-Boado, Héctor y González-Ferrer, Amparo (eds.) (2013). *Inmigración: ¿integración sin modelo?* Madrid: Alianza.

- Ceobanu, Alin y Escandell, Xavier (2010). «Comparative Analyses of Public Attitudes toward Immigrants and Immigration Using Multinational Survey Data: A Review of Theories and Research». *Annual Review of Sociology*, 36: 309-328.
- Coenders, Marcel *et al.* (2001). «Blatant and Subtle Prejudice: Dimensions, Determinants, and Consequences; Some Comments on Pettigrew and Meertens». *European Journal of Social Psychology*, 31: 281-297.
- Coenders, Marcel; Lubbers, Marcel y Scheepers, Peer (2005). «Majorities' Attitudes towards Minorities in European Union Member States: Results from the Standard Eurobarometer 1997-2000-2003». En: *Majority Populations' Attitudes towards Migrants and Minorities*. Vienna: European Monitoring Center on Racism and Xenophobia.
- Davidov, Eldad y Meuleman, Bart (2012). «Explaining Attitudes towards Immigration Policies in European Countries: The Role of Human Values». *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 38(5): 757-775.
- Escandell, Xavier y Ceobanu, Alin (2009). «When Contact with Immigrants Matters: Threat, Interethnic Attitudes and Foreigner Exclusionism in Spain's Comunidades Autonomas». *Ethnic and Racial Studies*, 32(1): 44-69.
- Esses, Victoria; Jackson, Lynne y Armstrong, Tamara (1998). «Intergroup Competition and Attitudes toward Immigrants and Immigration: An Instrumental Model of Group Conflict». *Journal of Social Issues*, 54(4): 699-724.
- Freeman, Gary (1995). «Modes of Immigration Politics in Liberal Democratic States». *International Migration Review*, 29(4): 881-902.
- Hainmueller, Jens y Hiscox, Michael (2007). «Educated Preferences: Explaining Attitudes toward Immigration in Europe». *International Organization*, 61: 399-442.
- Hjerm, Mikael (2007). «Do Numbers Really Count? Group Threat Theory Revisited». *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 33(8): 1253-1275.
- Hopkins, Daniel (2010). «Politicized Places: Explaining Where and When Immigrants Provoke Local Opposition». *American Political Science Review*, 104(1): 40-60.
- Iyengar, Shanto *et al.* (2013). «Do Attitudes about Immigration Predict Willingness to Admit Individual Immigrants? A Cross-National Test of Person-Positivity Bias». *Public Opinion Quarterly*, 77(3): 641-665.
- Kunovich, Robert (2004). «Social Structural Position and Prejudice: An Exploration of Cross-National Differences in Regression Slopes». *Social Science Research*, 33(1): 20-44.
- Lancee, Bram y Pardos-Prado, Sergi (2013). «Group Conflict Theory in a Longitudinal Perspective: Analyzing the Dynamic Side of Ethnic Competition». *International Migration Review*, 47(1): 106-131.
- Laparra, Miguel (2011). «Immigration and Social Policy in Spain: A New Model of Migration in Europe». En: Guillén, A. M. y León, M. (eds.). *The Spanish Welfare State in European Context*. London: Ashgate.
- Martínez de Lizarrondo-Artola, Antidio (2009). «La integración de inmigrantes en España: el modelo patchwork». *Migraciones*, (26): 115-146.
- Mayda, Anna (2006). «Who Is against Immigration? A Cross-country Investigation of Individual Attitudes toward Immigrants». *The Review of Economics and Statistics*, 88(3): 510-530.
- Merton, Robert (1987). «Three Fragments from a Sociologist's Notebook: Establishing the Phenomenon, Specified Ignorance, and Strategic Research Materials». *Annual Review of Sociology*, 13: 1-28.
- Meuleman, Bart; Davidov, Eldad y Billiet, Jaak (2009). «Changing Attitudes toward Immigration in Europe, 2002-2007: A Dynamic Group Conflict Theory Approach». *Social Science Research*, 38: 352-365.
- Mood, Carina (2010). «Logistic Regression: Why We Cannot Do What We Think We Can Do, and What We Can Do About It». *European Sociological Review*, 26(1): 67-82.
- OPAM (2013a). *Informe Anual Andalucía e Inmigración 2012*. Sevilla: OPAM. Disponible en: http://www.juntadeandalucia.es/justiciaeinterior/opam/?q=informe_anual
- OPAM (2013b). *Opiniones y actitudes de la población andaluza ante la inmigración. 5ª ed.* Sevilla: OPAM. Disponible en: http://www.juntadeandalucia.es/justiciaeinterior/opam/?q=estudio_OPIA
- Pardos-Prado, Sergi (2011). «Framing Attitudes towards Immigrants in Europe: When Competition Does Not Matter». *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 37(7): 999-1015.

- Pérez-Yruela, Manuel y Rinken, Sebastian (2005). *La integración de los inmigrantes en la sociedad andaluza*. Madrid: CSIC.
- Pettigrew, Thomas (1998). «Intergroup Contact Theory». *Annual Review of Psychology*, 49: 65-85.
- Pettigrew, Thomas y Meertens, Roel (1995). «Subtle and Blatant Prejudice in Western Europe». *European Journal of Social Psychology*, 25: 57-75.
- Philips, Derek y Clancy, Kevin (1972). «Some Effects of "Social Desirability" in Survey Studies». *American Journal of Sociology*, 77(5): 921-940.
- Quillian, Lincoln (1995). «Prejudice as a Response to Perceived Group Threat: Population Composition and Anti-Immigrant and Racial Prejudice in Europe». *American Sociological Review*, 60: 586-611.
- Riek, Blake; Mania, Eric y Gaertner, Samuel (2006). «Intergroup Threat and Outgroup Attitudes: A Meta-Analytic Review». *Personality and Social Psychology Review*, 10(4): 336-353.
- Rinken, Sebastian (2015). «Actitudes hacia la inmigración y los inmigrantes: ¿en qué es España excepcional?». *Migraciones*, 37: 53-74.
- Sainsbury, Diane (2006). «Immigrants' Social Rights in Comparative Perspective: Welfare Regimes, Forms of Immigration and Immigration Policy Regimes». *Journal of European Social Policy*, 16(3): 229-244.
- Scheepers, Peer; Gijsberts, Mérove y Coenders, Marcel (2002). «Ethnic Exclusionism in European Countries. Public Opposition to Civil Rights for Legal Migrants as Response to Perceived Ethnic Threat». *European Sociological Review*, 18(1): 17-34.
- Schlueter, Elmar y Davidov, Eldad. (2013). «Contextual Sources of Perceived Group Threat: Negative Immigration-Related News Reports, Immigrant Group Size and Their Interaction, Spain 1996-2007». *European Sociological Review*, 29(2): 179-191.
- Schlueter, Elmar; Meuleman, Bart y Davidov, Eldad (2013). «Immigrant Integration Policies and Perceived Group Threat: A Multilevel Study of 27 Western and Eastern European Countries». *Social Science Research*, 42(3): 670-682.
- Schlueter, Elmar y Wagner, Ulrich (2008). «Regional Differences Matter: Examining the Dual Influence of the Regional Size of the Immigrant Population on Derogation of Immigrants in Europe». *International Journal of Comparative Sociology*, 49(2-3): 153-173.
- Semyonov, Moshe; Raijman, Rebecca y Gorodzeisky, Anastasia (2006). «The Rise of Antiforeigner Sentiment in European Societies, 1988-2000». *American Sociological Review*, 71(3): 426-449.
- Semyonov, Moshe et al. (2004). «Population Size, Perceived Threat, and Exclusion: A Multiple-Indicator Analysis of Attitudes Toward Foreigners in Germany». *Social Science Research*, 33: 681-701.
- Sides, John y Citrin, Jack (2007). «European Opinion about Immigration: The Role of Identities, Interests and Information». *British Journal of Political Science*, 37(3): 477-504.
- Sniderman, Paul; Brody, Richard y Tetlock, Philip (1991). *Reasoning and Choice: Explorations in Political Psychology*. New York: Cambridge U.P.
- Sniderman, Paul; Hagendoorn, Louk y Prior, Markus (2004). «Predispositional Factors and Situational Triggers: Exclusionary Reactions to Immigrant Minorities». *American Political Science Review*, 98: 35-50.
- Soysal, Yasemin (1994). *Limits of Citizenship - Migrants and Postnational Membership in Europe*. Chicago: Chicago U.P.
- Valdez, Sarah (2014). «Visibility and Votes: A Spatial Analysis of Anti-Immigrant Voting in Sweden». *Migration Studies*, 2(2): 162-188.
- Wilkes, Rima; Guppy, Neil y Farris, Lily (2008). «'No Thanks, We're Full': Individual Characteristics, National Context, and Changing Attitudes toward Immigration». *International Migration Review*, 42(2): 302-329.
- Zamora-Kapoor, Anna (2013). *A Structural Explanation for Anti-immigrant Sentiment: Evidence from Belgium and Spain*. New York: Columbia [tesis doctoral]. Disponible en: <http://academiccommons.columbia.edu/item/ac:163309>

RECEPCIÓN: 26/03/2015

REVISIÓN: 27/05/2015

APROBACIÓN: 11/11/2015

ANEXO: CUESTIONARIO Y CODIFICACIÓN

Abreviaciones: categorías explícitas de respuesta (CE); categorías adicionales de codificación (CA); no sabe/no contesta (NS/NC); ni... ni... (NI/NI); categoría de referencia (CR). (P7): posicionamiento en cuestionario (OPAM 2013b, 160-170).

Trayectorias (tabla 1)

- (a): «Como Ud. sabe, en Andalucía viven inmigrantes procedentes de países menos desarrollados. [...] ¿Qué efectos negativos cree Ud. que tiene este tipo de inmigración para Andalucía?» (P7) Pregunta abierta; respuesta múltiple.
- (b): «En general, ¿cree Ud. que para Andalucía, la inmigración es muy positiva, más bien positiva, más bien negativa o muy negativa?» (P9) CA: NI/NI, depende, NS/NC.
- (c): «¿Con qué frecuencia ha sentido Ud. simpatía por los inmigrantes?» (P17) CE: muchas veces, bastantes veces, algunas veces, pocas veces, nunca. CA: depende, NS/NC.
- (d): «En definitiva, pensando ahora en los inmigrantes en general, ¿hasta qué punto le merecen a Ud. confianza?» (P27) CE: mucha, bastante, poca, ninguna. CA: depende, NS/NC.
- (e): «Si tuviera que decidir dónde vivir, ¿en cuál de estos tres lugares le gustaría hacerlo?» (P20) CE: un lugar en el que casi nadie fuera inmigrante, un lugar en el que algunas personas fueran inmigrantes, un lugar en el que muchas personas fueran inmigrantes. CA: me da igual, NS/NC.
- (f): «En su opinión, ¿cuáles son, por orden de importancia, las tres cuestiones que más preocupan a los andaluces?» (P1) Pregunta abierta.
- (g): «Y ¿hay algún tipo o grupo [de inmigrantes] en particular que NO le inspira confianza?» (P26_1) CE: sí, no. CA: NS/NC.

Estimadores (tabla 2)

Dependiente: ítem (c) (tabla 1). «Pocas veces» + «nunca» (evento)/ resto.

Perfil socio-demográfico. Género: varón, mujer (CR). Edad: 18-34, 35-49, 50+ (CR). Nivel educativo: hasta primario (CR), secundario, universitario. Ideología: izquierda (0-4), centro (5), derecha (6-10) (CR), NS/NC. Hábitat: proporción de inmigrantes inferior/superior (CR) a media regional. Clase social (autoclasificada): (medio-)baja (CR)/ media, (medio-)alta.

Amenaza económica percibida. Personal: «En los últimos cinco años, ¿se ha encontrado alguna vez (...) con la amenaza del paro?» (E7_1) CE: sí, no, NS/NC. No/ resto (CR). Grupal: ítem (a) (tabla 1). Mercado laboral (CR)/ resto muestra.

Predisposiciones. Ideología: ver «perfil». Contacto: «¿De qué tipo de relación se trata?» (P18_3_1 filtrada) Respuesta múltiple. CE: amistad, trabajo, familia o pareja, vecindad, comprar en comercios con personal o propietarios inmigrantes. CA: otros. Amistad y/o familia/ resto muestra (CR). Pro-diversidad (genérico): «Los inmigrantes deberían poder vivir aquí de acuerdo con sus costumbres» (P15_1). CE: (muy) de acuerdo, (muy) en desacuerdo. CA: depende, NS/NC. «(Muy) de acuerdo»/ resto (CR). Pro-diversidad (específico): ítem (g) (tabla 1). Resto (CR)/ «no». Universalismo: «Los inmigrantes deberían poder participar plenamente en la vida de nuestra sociedad» (P16_1). CE: (muy) de acuerdo, (muy) en desacuerdo. CA: NI/

NI, depende, solo si viven en Andalucía de forma regular, NS/NC. «(Muy) de acuerdo»/ resto (CR). *Sesgo de deseabilidad*: ver «nivel educativo».

Dinámicas intergrupales percibidas. Expectativa de éxodo: «Cuando no hay crecimiento económico una mayoría de inmigrantes se va» (P13_2_3). CE: de acuerdo, en desacuerdo. CA: NI/NI, depende, NS/NC. De acuerdo/ resto (CR). *Trayectorias de estatus*: «Los inmigrantes son uno de los grupos sociales más perjudicados por la crisis» (P13_5). CE: de acuerdo, en desacuerdo. CA: NI/NI, depende, NS/NC. De acuerdo/ resto (CR). *Delimitación de ciudadanía*: «¿Cree que en la actualidad los grupos que voy a mencionar reciben mucha, bastante, poca o ninguna protección por parte del Estado?... inmigrantes» (P4_5). CA: NS/NC. «Y cuál de ellos [...] debería estar mejor protegido por el Estado?» (P5). CE: personas mayores, parados, jóvenes, clases medias, inmigrantes. CA: todos, NS/NC. «Mucha» o «bastante» protección para inmigrantes (P4_5) pero inmigrantes no prioritarios (P5) (CR)/ resto muestra. *Enfado anti-élites*: ítem (f) (tabla 1). Mención de políticos y/o corrupción/ resto muestra (CR).

La nueva frontera de la desigualdad digital: la brecha participativa

The New Frontier of Digital Inequality. The Participatory Divide

José M. Robles Morales, Mirko Antino, Stefano De Marco y Josep A. Lobera

Palabras clave

Brecha digital

- Desigualdad social
- Internet
- Participación política
- Redes sociales

Key words

Digital Divide

- Social Inequality
- Internet
- Political Participation
- Social Networking

Resumen

En este trabajo estudiamos la relación entre participación digital y brecha participativa. Mientras que la participación digital hace referencia al uso de Internet por parte de los ciudadanos para producir bienes culturales que son posteriormente compartidos a escala global-, la brecha participativa se define como el conjunto de desigualdades que genera una distribución irregular de estos usos creativos de Internet. Se examina la brecha participativa desde un enfoque cuantitativo, prestando especial atención al análisis de la brecha participativa política. Concluimos que las desigualdades clásicas que caracterizaban a la brecha digital se trasladan a este nuevo entorno tecnológico. Sin embargo las consecuencias socialmente negativas de la brecha participativa exceden a las de su antecesora.

Abstract

This article focuses on the relationship between digital participation and the digital participation divide. The first concept refers to the use of the Internet to produce cultural goods that are subsequently shared on a global scale; the latter, refers to the inequalities generated by the uneven distribution of these creative uses of the Internet in a given population. Empirically, our work focuses on the role of digital skills and sociopolitical attitudes toward the Internet in explaining the digital participation divide, as they are considered precursors of digital participation. Results suggest that the same mechanisms that previously sustained digital divide are now fostering digital participation divide; however, we argue that the negative social consequences of this divide exceed those of its predecessor.

Cómo citar

Robles Morales, José Manuel; Antino, Mirko; De Marco, Stefano y Lobera, Josep A. (2016). «La nueva frontera de la desigualdad digital: la brecha participativa». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 156: 97-116. (<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.156.97>)

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

José Manuel Robles Morales: Universidad Complutense de Madrid | jmrobles@ccee.ucm.es

Mirko Antino: Instituto Universitário de Lisboa (UICTE-IUL) y Universidad Complutense de Madrid | mirko.antino@iscte.pt

Stefano De Marco: Universidad Complutense de Madrid | s.demarco@cps.ucm.es

Josep A. Lobera: Universidad Autónoma de Madrid | josep.lobera@uam.es

INTRODUCCIÓN¹

A lo largo de la última década, los expertos en el estudio de Internet han señalado la emergencia de un nuevo fenómeno digital que estaría jugando un importante papel en un incipiente proceso de cambio social. Este fenómeno ha sido denominado de diversas formas, *producción digital* (Schradié, 2011), *producción por pares* (Benkler, 2006), *participación digital* (Hoffman, Lutz y Meckel, 2014), etc., y se refiere a las posibilidades con las que cuentan las personas, gracias a las tecnologías digitales, para producir contenidos culturales que son, posteriormente, compartidos a escala global². Uno de los elementos comunes más destacados de estos usos de Internet es que pugnan, cuando no desafían, las estructuras verticales de producción propias de las sociedades industriales que precedieron a la sociedad red (Benkler, 2006) y empoderan a los ciudadanos que las realizan (Hoffman, Lutz y Meckel, 2014).

Desde una perspectiva crítica, es importante plantearse hasta qué punto las interpretaciones realizadas por los expertos sobre estos nuevos usos de Internet son una proyección idealizada y dulcificada de la realidad que se trata de describir o una interpretación realista y ajustada la información disponible (Kreiss, Finn y Turner, 2011). No cabe duda que esta cuestión excede con creces el formato de un trabajo como el presente, sin embargo, pretendemos dar un paso en esta dirección para comprender hasta qué punto están fundadas estas expectativas que, de ser ciertas, representarían una importante y fundamental innovación

social. Así, nos preguntamos, tomando como referencia la información empírica existente, qué limitaciones y potencialidades tiene en España este tipo de comportamientos definidos como participación digital.

Para ello, nuestro trabajo girará en torno a un concepto recientemente incorporado a la literatura de la brecha digital: *participation divide* (brecha participativa). A través de este concepto se analizan los factores que determinan las posibilidades que tienen los ciudadanos para crear contenidos digitales (Blank, 2013; Correa, 2010; Hargittai y Walejko, 2008; Schradié, 2011). En otras palabras, la brecha participativa analiza el conjunto de desigualdades que genera una distribución irregular de la participación digital en una población dada.

Analizaremos la brecha participativa, en general, y en una de sus manifestaciones específicas; la creación y/o distribución de contenidos de carácter político, a la que denominamos brecha participativa política. Por lo tanto, la brecha participativa política sería entendida como un caso específico de la brecha participativa. Así, nos preguntamos por los factores que nos permiten predecir que una determinada persona use Internet para compartir contenidos previamente creados por ella y también por las variables que nos permiten comprender por qué determinadas personas comparten contenidos políticos y otras no.

Nuestras hipótesis en este trabajo son las siguientes: i) en España existe una distribución irregular de participación digital, entendida como el uso de Internet para generar y/o transmitir recursos digitales, en general, y políticos, en particular, ii) esta distribución desigual obedece a un conjunto de variables identificables a través de métodos empíricos entre las que destacan determinadas variables sociodemográficas, las habilidades digitales y las creencias que tienen los ciudadanos sobre las posibilidades políticas de Internet y iii) la brecha par-

¹ Este artículo se ha podido realizar gracias a los Proyectos del Plan Nacional de I+D+I CSO2009-13424 y CSO2012-35688.

² En este trabajo utilizaremos el término «participación digital» para hacer más fácil la relación, que realizaremos a continuación, entre las prácticas descritas aquí y el concepto de «brecha participativa».

ticipativa tiene efectos muy relevantes sobre el desarrollo justo y equilibrado de la sociedad red en España.

Este trabajo está estructurado de la siguiente manera. En primer lugar, presentaremos nuestro marco teórico. Este marco teórico tiene a su vez dos partes: el concepto de participación digital y el concepto de brecha participativa. A continuación, propondremos un análisis empírico de los factores que generan, primero, la brecha participativa y, segundo, la brecha participativa política en España. En el último apartado, y poniendo en relación nuestro marco teórico y los resultados empíricos de nuestro análisis, propondremos un conjunto de conclusiones que evalúan el surgimiento y las potencialidades de la producción digital en España.

DE LA ERA DE LA INFORMACIÓN A LA ERA DE LAS REDES. LA PARTICIPACIÓN DIGITAL

La idea de *participación digital* se enmarca en un proceso socioeconómico más amplio cuyo inicio se describe en la obra pionera de M. Castells *La era de la información: economía, sociedad y cultura* (1997)³. En esta obra, Castells explica cómo, en las sociedades occidentales de finales del siglo XX, se produce la emergencia de un tipo novedoso de organización social, el informacionalismo, en el que la generación, el procesamiento y la transmisión de la información se convierten en las fuentes fundamentales de producción y poder. Una de las principales causas de esta transformación es la irrupción de las Tecnologías de la Información y la Comunicación.

³ Esta aproximación a los estudios clásicos sobre la sociedad red y la sociedad del conocimiento no pretende ser un análisis exhaustivo de estas obras o del desarrollo de este ámbito de estudio. Nuestro objetivo aquí es, únicamente, partir de referencias claves para introducir los conceptos centrales de este trabajo. Es, por este motivo, que no discutimos, únicamente resumimos, los pormenores de estas obras.

En la estructura social descrita por Castells (1997), la organización, ya sea política, social o económica, continúa jugando un papel central. Así, Castells (1997) destaca cómo la empresa red, los nuevos movimientos sociales o los propios Estados se transforman en agentes centrales en la nueva sociedad en la medida en que eran capaces de, gracias a las tecnologías digitales, generar, procesar y transmitir información y, también, conocimiento.

La marca más importante de las recientes aportaciones a este debate es el papel protagonista concedido a la individualización de la gestión y procesamiento de la información y el conocimiento. Así, Benkler (2006) mantiene que las herramientas tecnológicas recogidas bajo la categoría web 2.0, especialmente las redes sociales, permiten al «ciudadano-amateur» realizar las actividades profesionales que, anteriormente, estaban reservadas a las organizaciones. Estas actividades irían desde la producción de bienes y servicios a la creación de contenidos culturales y políticos. La transición de lo organizativo a lo individual estaría, nuevamente, vinculada a factores tecnológicos como la democratización del acceso a los ordenadores personales, la extensión del uso de Internet entre capas de la población que cuentan, cada vez más, con niveles medios y altos de formación y, como se ha dicho, la aparición de un nuevo tipo de herramientas que rompen con la tradicional direccionalidad entre productor y consumidor: las redes sociales y la web 2.0 (Benkler, 2006). De cualquier manera, dicho proceso de individualización ha sido un eje central de variados estudios que, desde los propios inicios de la disciplina sociológica, han tratado de describir los cambios culturales que afectaban a las sociedades occidentales (Zabludovsky, 2013).

La cuestión clave descrita por Benkler en *La riqueza de las redes* (2006) es que la economía que está surgiendo como consecuencia de los cambios apuntados anteriormente se basa en un sistema no propietario (no ba-

sado en la idea de mercado) y colaborativo. Desde su punto de vista, la reducción de costes de producción y de organización que generan las herramientas digitales basadas en la web 2.0 permite a los ciudadanos producir bienes sin esperar una contraprestación material o derechos de autoría. Igualmente, la facilidad de coordinación y de interacción que ofrecen estos servicios digitales potencia un sistema colaborativo a escala planetaria. Esta transformación económica estaría, desde el punto de vista de estos autores, en la base de un importante proceso de cambio social.

Este cambio social afecta a distintos ámbitos como, por ejemplo, el sistema cultural y de valores (Jenkins, 2006), el informativo (Sampedro, 2014) o, y este es uno de nuestros objetos de investigación, el político. La producción social de contenidos políticos es uno de los ámbitos más prolíficos de entre los señalados aquí, ya que ofrece conclusiones que han alcanzado un gran predicamento tanto a nivel social como académico (Surowiecki, 2004; Rheingold, 2003; Bennett y Segerberg, 2012). En concreto, Castells (2015) sitúa en el centro de los cambios políticos al uso de las herramientas digitales y que hacen posible una nueva «autocomunicación de masas» y nuevos movimientos globales de protesta, como los desarrollados en Túnez, Islandia, Egipto, España, Estados Unidos, Turquía y Brasil. La participación política, así, está evolucionando rápidamente a nivel global, gracias a las tecnologías digitales que permiten un «mecanismo básico de construcción de poder en la sociedad red: *el poder de interconexión*» (Castells, 2015: 29).

Bennett y Segerberg (2012) han realizado un conjunto de trabajos relacionados con la idea de usos políticos de Internet y su efecto sobre las acciones políticas de protesta. Uno de estos efectos es la transformación de la lógica de la acción colectiva (Olson, 1978) a una lógica de la acción conectiva en la que los ciudadanos participan de forma individualizada y coordinados a través de las re-

des sociales. Desde el punto de vista de los autores, esta forma de participación no requeriría de una identidad colectiva compartida o de organizaciones que puedan responder a las oportunidades de acción. En otras palabras, Internet estaría reduciendo la importancia que tradicionalmente se atribuía a la organización y la identidad dentro de las explicaciones de los procesos de participación política ciudadana (Laraña, 1999). El otro elemento clave de la explicación de estos autores es la emergencia de una nueva lógica de acción conectiva, basada en compartir contenidos personalizados por medio de redes digitales (Bennett y Segerberg, 2012). Desde este punto de vista, Internet se transformaría en ámbito de socialización política en el que los ciudadanos producirían contenidos y/o los difundirían para expresar su apoyo a determinadas causas o para poner en cuestión otras.

Esta interpretación del efecto de Internet sobre la política no se circunscribe únicamente al ámbito de la participación política, sino que se ha extendido al ámbito de la política convencional. Así, Ward y Gibson (2009) han denominado *desintermediación* al proceso según el cual Internet permite relativizar el peso de las organizaciones políticas que tradicionalmente atesoraban mayor poder y la emergencia de grupos ciudadanos organizados a través de Internet (Wring y Horrocks, 2001).

Como consecuencia de todo lo anterior, expertos como Shirky (2008a) o Benkler y Nissenbaum (2006) han introducido una dimensión antropológica asociada a este proceso de cambio social. Desde el punto de vista de los segundos, por ejemplo, «la aparición de la producción compartida de contenidos ofrece a un conjunto más amplio de gente la oportunidad de involucrarse en prácticas que les permita mostrar y experimentar comportamientos virtuosos» (Benkler y Nissenbaum, 2006: 394). Esta forma de producción favorecería el desarrollo de las virtudes de la independencia y la autonomía. Es decir, la posibilidad de decidir sobre nues-

tras propias vidas y ser independientes respecto a cualquier tipo de autoridad. En la misma línea, alientan el desarrollo de la economía descrita en *La riqueza de las redes* (Benkler, 2006), ya que favorece otras virtudes cívicas como la creatividad y, por lo tanto, la participación social, el altruismo y la cooperación.

En definitiva, ya sea en términos instrumentales (participación social, económica y política) o éticos (potenciación de virtudes), la participación digital o producción por pares estaría generando un escenario positivo al aumentar, entre otras, el repertorio de acción de los ciudadanos, sus formas de expresión de demandas, la participación en la esfera económica y los estímulos para vincularse a prácticas virtuosas. Se trata, desde nuestro punto de vista, de un escenario altamente deseable. Sin embargo, al mismo tiempo, consideramos fundamental analizar cómo se expresan las desigualdades sociales, económicas y políticas en este escenario, así como el efecto negativo de aquellas sobre las potencialidades de este proceso.

DE LA BRECHA DIGITAL A LA BRECHA PARTICIPATIVA

Desde sus inicios, el estudio de la rápida introducción de Internet en la sociedad ha estado acompañado por la preocupación, tanto académica como social, por los efectos potencialmente negativos de este proceso. De esta forma, en la década de los noventa del siglo XX, se acuñó el término «brecha digital» (*digital divide*) para referirse a «la distancia entre aquellas personas que tienen y no tienen acceso a Internet» (Dijk, 2006: 221). Este enfoque original de la brecha digital se encontraba fundamentalmente centrado en las diferencias en el nivel de acceso a las nuevas tecnologías de la información y la comunicación entre distintas poblaciones.

Esta perspectiva clásica pronto encontró oposición entre algunos autores que, como

Jan van Dijk (2006), señalaban que la idea de brecha digital plantea una división demasiado simplista entre dos grupos poblacionales (personas con y sin acceso) y que «acceso a Internet» no implica «uso de Internet». A partir de este momento, los expertos giraron su atención hacia los factores que explican por qué una determinada persona hace uso de este tipo de tecnologías. Esta nueva perspectiva de la brecha digital puso en evidencia que las diferencias en el uso de Internet están determinadas por variables sociales (Hoffman *et al.*, 2001; Bimber, 2000; Bonfadelli, 2002).

Hasta este momento, el interés académico se había centrado en los factores que motivan a unas personas y no a otras a adentrarse en el nuevo escenario que estaba abriendo Internet. Este planteamiento, típico de las primeras fases del estudio del cambio tecnológico (Norris, 2001), se modificó cuando las investigaciones empíricas comenzaron a evidenciar un retroceso de la brecha digital en prácticamente todas las dimensiones apuntadas por los primeros estudios (Torres, Robles y De Marco, 2013). En un contexto con tasas muy elevadas de penetración de Internet y con un proceso claro de retroceso de la brecha digital, los expertos comenzaron a considerar la importancia del «para qué».

Uno de los esfuerzos más interesantes en esta dirección se ha dirigido a analizar en qué medida determinados usos de Internet generan ventajas competitivas para sus usuarios (Dijk, 2005). Este tipo de usos de Internet han sido denominados *usos beneficiosos y avanzados de Internet* (UBAI). Desde este punto de vista, la *desigualdad digital* sería el resultado de la diferencia entre los ciudadanos que hacen uso de este tipo de servicios y herramientas de Internet y aquellos ciudadanos que no cuentan con recursos para hacer uso de ellos (DiMaggio y Hargittai, 2001). La idea central sería analizar los factores que explican que una determinada persona se encuentre en disposición de transformar las facilidades que

ofrece Internet en oportunidades para mejorar sus vidas (DiMaggio y Hargittai, 2001; Dijk, 2013). En este punto se evidenció la importancia de un conjunto de variables relacionadas con las capacidades para manejar Internet: las habilidades digitales (DiMaggio *et al.*, 2004; Deursen y Dijk, 2009). Las distintas concepciones de brecha digital y desigualdad digital están, desde nuestro punto de vista, fuertemente marcadas por el contexto de la sociedad red y el conocimiento (Castells, 1997). En dicho contexto el usuario de Internet es entendido como una persona que usa Internet para acceder a información o recursos que, en el caso de los UBAI, pueden resultarle útiles y beneficiosos. Esta perspectiva del internauta está lejos de la adoptada en *La riqueza de las redes* (Benkler, 2006). Como hemos visto, siguiendo la obra mencionada, el internauta es un individuo que no solo consume, sino que también produce y comparte el resultado de su labor a través de Internet.

El concepto de *participation divide* (brecha participativa) supone una adaptación de los principios e ideas que vertebran el estudio de la brecha digital al contexto de la producción por pares. Con brecha participativa nos referimos a las desigualdades sociales en la producción de contenidos digitales⁴ (Blank, 2013; Correa, 2010; Hargittai y Walejko, 2008; Schradie, 2011). Esta idea no es nueva en la literatura, ya en 2003 Jan van Dijk apuntaba que uno de los principales efectos perniciosos de la brecha digital sería que los ciudadanos que usan Internet estarían socialmente más integrados y participarían más en actividades comunitarias, económicas y políticas que los ciudadanos que no utilizan esta tecnología. Tras la obra de

Benkler (2006), esta idea adquiere el matiz de fundamental. La brecha participativa enfatiza la desigualdad, no en el consumo de información y conocimiento, sino en las posibilidades de unos ciudadanos y otros para expresarse y participar en cualquier ámbito de forma proactiva, es decir, mediante la creación de contenidos y su distribución. Jan van Dijk (2013: 33) identifica una cadena causal en la que estarían involucradas la brecha digital así como la desigualdad participativa: 1) las desigualdades categóricas presentes en la sociedad conducen a una distribución desigual de los recursos; 2) esta distribución desigual de los recursos —junto con las características propias de cada tecnología— conduce a un acceso desigual a las tecnologías digitales; 3) el acceso desigual a las tecnologías digitales conduce a una participación desigual en la sociedad; 4) la participación desigual en la sociedad refuerza las desigualdades categóricas y la distribución desigual de los recursos.

Encontramos distintos ámbitos en los que se evidencia la brecha participativa. Según Hoffman, Lutz y Meckel (2014), los estudios sobre la brecha participativa se han centrado en distintos dominios: participación política, economía y negocio, participación cultural, educación y salud. Según Rice y Fuller (2013), una de las áreas más estudiadas es, significativamente, la que nos ocupa aquí; cómo afecta la brecha participativa al ámbito de la política. Sin embargo, y dada la reciente aparición del concepto, aún no contamos con un cuerpo de resultados definitivos y concluyentes (Hargittai y Walejko, 2008).

Los expertos han puesto el acento sobre distintas causas para explicar la brecha participativa. De esta forma, por ejemplo, Hargittai y Walejko (2008) han mostrado cómo la variable género se transforma en un factor fundamental para predecir el contenido de las creaciones de los internautas. Por su parte, Schradie (2011) ha evidenciado cómo la edad es una barrera fundamental para la participación de los ciudadanos en Internet. Así,

⁴ Es, en este sentido, en el que el concepto de brecha participativa se diferencia de otros conceptos similares como brecha digital 2.0 o citizens 2.0. Mientras estos se refieren a las posibilidades de acceso a contenidos que, potencialmente, pueden fortalecer el desarrollo personal y/o comunitario de los ciudadanos, la brecha participativa se refiere a las capacidades y posibilidades para producir contenidos.

GRÁFICO 1. *Compartir contenidos propios a través de Internet según variables sociodemográficas*

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta «Equipamiento y uso de tecnologías de la información y comunicación en los hogares» (INE, 2014).

cuanto más jóvenes, más probabilidad existe de que los ciudadanos se comporten como creadores de contenidos digitales. Correa (2010), por su parte, ha tratado de explicar la brecha participativa a partir de variables como la utilidad subjetiva de este tipo de prácticas. Por último, encontramos estudios que muestran el papel que los recursos materiales y las infraestructuras de comunicación juegan como facilitadores de este tipo de usos de Internet. De esta forma, el acceso a Internet desde diferentes dispositivos aumenta la probabilidad de que un internauta cree contenidos digitales (Hassani, 2006).

Nuestro trabajo se centra en el estudio de las variables que nos permiten predecir la brecha participativa, en general, y aquella que afecta a la creación y distribución de contenidos de carácter político. Para ello, tomamos una amplia representación de las

variables que la literatura anteriormente descrita apunta como más relevantes. Así, nuestro objetivo es conocer cuál o cuáles de ellas son, en el caso de España, las que más nos ayudan a comprender este fenómeno. Sin embargo, pretendemos ir un paso más allá y discutir, a partir de los resultados empíricos, las consecuencias de la existencia de una brecha participativa que afecte a las oportunidades de los ciudadanos españoles.

UNA APROXIMACIÓN A LA SITUACIÓN DE LA BRECHA PARTICIPATIVA EN ESPAÑA

Según la encuesta «Equipamiento y Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación en los hogares 2014», realizada por el Instituto Nacional de Estadística, el 46% de los ciudadanos españoles «cuelga» contenidos produ-

cidos por ellos mismos en Internet para ser compartidos. Tal y como muestra el gráfico 1, las variables que parecen afectar a la brecha participativa son las comúnmente utilizadas para la explicación de la brecha digital y la desigualdad digital. Estas son la edad y el nivel de estudios. Sin embargo, tanto el género como los recursos económicos disponibles parecen tener un efecto no tan fuerte sobre este tipo de comportamientos digitales.

Desgraciadamente, no contamos en esta encuesta con datos sobre el tipo de contenidos compartidos. Esto nos hubiera permitido matizar la descripción general anterior. Sin embargo, con el objetivo de avanzar en la comprensión de las fuentes generales de la brecha participativa, hemos realizado un *path analysis* en el que se utilizan, como independientes, las variables sociodemográficas clásicas en estudio de la brecha digital, y las habilidades digitales, eje central en el análisis de la desigualdad digital.

Datos

Para alcanzar los objetivos de este apartado se han utilizado los datos de la «Encuesta sobre Equipamiento y Uso de Tecnologías de la Información y Comunicación en los hogares» (2014). La muestra es representativa de la población española, de ambos sexos, de edad comprendida entre 16 y 74 años y que reside en viviendas del territorio nacional. Ha sido entrevistada una sola persona por vivienda, previamente seleccionada a través de método aleatorio informatizado. El diseño muestral se ha realizado tomando como referencia todo el territorio español y aplicando un muestreo trietápico⁵.

Para el presente análisis se ha optado por escoger solo a los internautas, es decir, los sujetos que habían accedido a Internet en los

tres meses anteriores a la entrevista. De este modo se ha alcanzado una muestra total de 8.452 personas. Esta decisión se debe a la voluntad de superar la simple dicotomía entre usuario y no usuario, y así estudiar el efecto de determinadas variables sobre los usos creativos de Internet.

Variables

Para la variable dependiente se ha construido una escala a partir del cociente entre la suma de respuestas positivas a las variables que recogen información sobre los usos creativos de Internet (máximo 2) y la frecuencia de uso de Internet. Las variables referidas a los usos creativos de Internet son: colgar contenidos propios para ser compartidos y crear y/o mantener webs o blogs propios. La variable relativa a la frecuencia de uso es ordinal y sus valores están entre 1 (conexión diaria) y 4 (conexión menos de una vez al mes). Así, se obtiene una escala cuyos valores varían entre 0 y 2 (máximo uso creativo y máxima conexión), y que comprende otros cinco valores intermedios entre los dos extremos.

El primer grupo de variables independientes recoge información sociodemográfica sobre los sujetos encuestados. En concreto, dentro de este grupo se utilizaron, por su importante papel en los estudios empíricos sobre la brecha digital, la edad (variable numérica), la situación laboral (variable ordinal) y el nivel de estudios (variable ordinal). Estas tres variables han sido tomadas directamente de la encuesta del INE y las categorías que componen las dos últimas son:

- Situación laboral: ocupados activos (cuenta propia y cuenta ajena), ocupados parados, estudiantes, labores del hogar (incluye también «realizando tareas de voluntariado social») y pensionistas (jubilados e incapacitados permanentes).
- Nivel de estudios: sin estudios, educación primaria, primer nivel de educación secundaria, segundo nivel de educación

⁵ Para más información sobre la encuesta: http://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736176741&menu=metodologia&dp=1254735976608

TABLA 1. Listado de indicadores que componen la escala «habilidades digitales»

| | |
|--|---|
| Tareas informáticas realizadas en los últimos 3 meses | Copiar o mover ficheros o carpetas |
| | Usar copiar o cortar y pegar |
| | Usar fórmulas aritméticas simples (hoja cálculo) |
| | Comprimir ficheros |
| | Conectar o instalar dispositivos |
| | Escribir un programa |
| | Transferir ficheros entre otros disp. y el ordenador |
| | Modificar parámetros de configuración de aplicaciones (ej. navegadores de Internet) |
| | Creación presentaciones electrónicas |
| | Instalar o sustituir sistemas operativos |
| Servicio usado de Internet en los últimos 3 meses | Correo electrónico |
| | Envío de mensajes a chats, redes sociales, etc. |
| | Leer o descargar noticias, periódicos, revistas on-line. |
| | Buscar información sobre bienes y servicios |
| | Banca electrónica |
| | Comercio electrónico |

Fuente: Encuesta «Equipamiento y uso de tecnologías de la información y comunicación en los hogares» (INE, 2014).

secundaria, formación profesional de grado superior y educación superior.

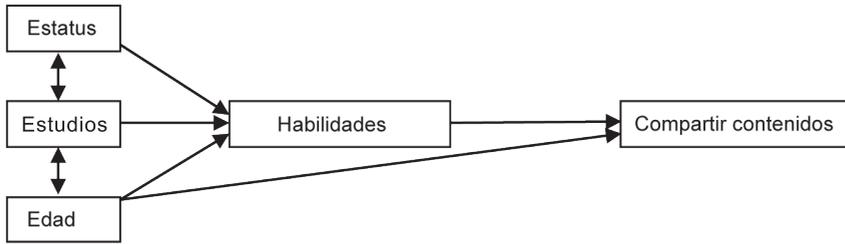
Junto a las variables sociodemográficas señaladas, en este estudio hemos incluido como variable independiente, por su importancia y centralidad en el estudio de las desigualdades digitales, las habilidades digitales. Para medir esta variable se ha construido una escala a partir de 16 ítems dicotómicos⁶. De estos, 10 se refieren a tareas informáticas realizadas por el entrevistado en los últimos tres meses. Esto, debido a que determinadas habilidades digitales son propedéuticas al uso de Internet (Dijk, 2006). Los otros seis

indicadores están vinculados a los servicios de Internet utilizados por el entrevistado en los últimos tres meses. En la tabla 1 se incluye el listado de indicadores que componen la escala «habilidades digitales».

Resultados

Con las variables seleccionadas, se ha implementado un modelo de *path analysis* que incluye la mediación de las habilidades digitales entre las variables sociodemográficas y los usos creativos de Internet. Esta estructura está basada en distintos estudios empíricos en los que se muestra que las habilidades digitales funcionan como cadena de transmisión entre las variables tradicionales (edad, nivel de estudios, recursos económicos, etc.) y las desigualdades en el uso de Internet (Torres, Robles y De Marco, 2013). Así pues, el modelo toma la forma que podemos observar en la figura 1.

⁶ La escala se ha construido a partir de un análisis factorial. Vista la naturaleza dicotómica de las variables empleadas, se ha decidido implementar un análisis basado en matrices policóricas. La rotación escogida es oblimin. Resultados principales. Determinante = 0.005; índice de Bartlett (P = 0.000010); test de KMO = 0.916.

FIGURA 1. Modelo brecha participativa en España

Fuente: Elaboración propia.

Los índices de ajuste obtenidos con la implementación del análisis cumplen con los criterios exigidos para la aceptación del modelo (Ruiz *et al.*, 2010). Consecuentemente, los resultados indican que este modelo sí se ajusta a la matriz de datos y, por lo tanto, se considera válido.

Además, los coeficientes de regresión, presentados en la tabla 2, manifiestan que todas las relaciones planteadas en el modelo son significativas: el efecto de las tres variables sociodemográficas está mediado por las habilidades digitales. En el caso de la edad,

dicha mediación es parcial, ya que esta variable también tiene un efecto directo sobre los usos creativos de Internet. La edad mantiene, en ambos casos, relaciones negativas.

En definitiva, gracias a nuestro análisis, sabemos que «colgar contenidos propios en Internet para ser compartidos» es una actividad estrechamente relacionada con variables sociodemográficas introducidas en nuestro modelo. Esto reafirma los resultados obtenidos por otros estudios fuera de España (Correa, 2010; Schradie, 2011). Sin embargo, observamos también cómo la variable «habilidades

TABLA 2. Índices de ajuste

| Estadístico | Abreviatura | Criterio | Valor obtenido |
|---|-------------|-------------|----------------|
| Ajuste comparativo | | | |
| Índice de bondad de ajuste comparativo | CFI | >0,9 | 0,99 |
| Índice de Tucker-Lewis | TLI | >0,9 | 0,968 |
| Índice de ajuste normalizado | NFI | >0,9 | 0,99 |
| Ajuste normalizado | | | |
| NFI corregido por parsimonia | PNFI | Próximo a 1 | 0,297 |
| Otros | | | |
| Índice de bondad de ajuste | GFI | >0,9 | 0,997 |
| Índice de bondad de ajuste corregido | AGFI | >0,9 | 0,985 |
| Raíz del residuo cuadrático medio | RMR | Próximo a 0 | 0,049 |
| Raíz de residuo cuadrático promedio de aproximación | RMSEA | <0,08 | 0,288 |

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta «Equipamiento y uso de tecnologías de la información y comunicación en los hogares» (INE, 2014).

TABLA 3. *Coefficientes de regresión*

| | | | B | S.E. | Beta | P |
|-----------------------|------|-----------------------|--------|-------|--------|-----|
| Habilidades digitales | <--- | Estudios | 0,192 | 0,006 | 0,341 | *** |
| Habilidades digitales | <--- | Edad | -0,026 | 0,001 | -0,346 | *** |
| Habilidades digitales | <--- | Estatus | 0,028 | 0,002 | 0,147 | *** |
| Usos creativos | <--- | Habilidades digitales | 0,238 | 0,006 | 0,376 | *** |
| Usos creativos | <--- | Edad | -0,01 | 0 | -0,216 | *** |

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta «Equipamiento y uso de tecnologías de la información y comunicación en los hogares» (INE, 2014).

digitales» media entre aquellas y los usos creativos de Internet transformándose, de esta forma, en la cadena de transmisión de las «desigualdades tradicionales» (estatus y nivel de estudios) al mundo digital. En resumen, gracias a nuestro estudio sabemos que la brecha participativa, entendida en términos generales, está estrechamente vinculada a las variables que permitían predecir la brecha digital. Sin embargo, tal y como trataremos extensamente en las conclusiones, los resultados sociales de una y otra forma de desigualdad digital difieren sensiblemente.

LA BRECHA PARTICIPATIVA POLÍTICA EN ESPAÑA: UN ANÁLISIS DEL USO POLÍTICO DE LAS REDES SOCIALES

Nuestro análisis sobre la brecha participativa política en España se centra en un tipo de comportamiento concreto: compartir material de contenido político (textos, fotos o vídeos) a través de redes sociales. Gracias a la encuesta realizada en el marco del proyecto CSO2009-13424⁷ financiado por el Ministerio de Innovación y Ciencia del Gobierno de

España, sabemos que un 20,1% de los internautas españoles había colgado, alguna vez, imágenes de temática política a través de redes sociales como Facebook, Twitter, etc. Un porcentaje algo mayor, un 24,3%, había compartido frases, textos o citas (en este caso suyas o de otros) a través de redes sociales. Por último, compartir vídeos con contenido político es menos común en España. Aproximadamente el 15% de los internautas españoles ha realizado alguna vez este tipo de actividad. Tal y como se aprecia en el gráfico 2, este tipo de prácticas son más comunes entre personas jóvenes, más entre hombres que entre mujeres y entre personas con menos recursos económicos.

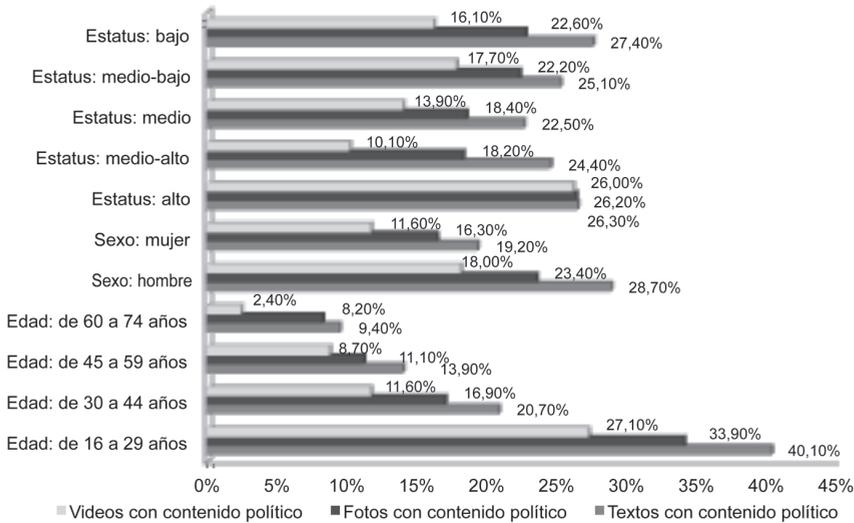
Una vez descritos algunos datos generales sobre la penetración del comportamiento que queremos analizar, procederemos a un análisis más elaborado sobre los factores que nos permiten predecir la brecha participativa política en España. Al igual que en el estudio de la brecha participativa general, tomaremos como variables independientes aquellas descritas en la literatura y resumidas en el apartado teórico de este artículo.

Datos

Para cumplir con este objetivo, utilizamos los datos de una encuesta representativa de la población española, realizada en el marco

⁷ Los datos técnicos de esta encuesta se proporcionarán de forma adecuada y completa en el siguiente apartado al describir el trabajo empírico realizado específicamente para este artículo.

GRÁFICO 2. *Compartir vídeos, fotos o textos de contenido político a través de las redes sociales según variables sociodemográficas*



Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta realizada en el marco del proyecto de I+D CSO2009-13424.

del proyecto de I+D CSO2009-13424. Las entrevistas han sido realizadas en modalidad CATI. En total se han entrevistado 1.526 sujetos y la muestra estaba estratificada por la intersección hábitat/comunidad autónoma y distribuidas de manera proporcional al total de la región. Se aplicaron cuotas de sexo y edad a la unidad última (persona entrevistada). Partiendo de los criterios del muestreo aleatorio simple, para un nivel de confianza del 95,5% (que es el habitualmente adoptado) y en la hipótesis más desfavorable de máxima indeterminación ($p=q=50$), el margen de error de los datos referidos al total de la muestra es de $\pm 2,6$.

Variables y medidas empleadas

Variable dependiente: brecha participativa política (creación y distribución de contenidos políticos a través de redes sociales). Para construir el perfil de usuario utilizamos la sub-escala de participación política digital referida a las redes sociales de 3 ítems y construido por los autores de este artículo. Estos ítems

eran: compartir textos de contenido político a través de redes sociales digitales, compartir fotos de contenido político a través de redes sociales digitales y compartir vídeos de contenido político a través de redes sociales digitales. Elegimos aquellos sujetos que no compartían contenidos políticos a través de redes sociales. Dicha variable finalmente únicamente incluye dos valores, tener o no tener dicho perfil. En la muestra estudiada, sobre 1.526 sujetos, aquellos que no utilizan Internet fueron excluidos (por no tener posibilidad de realizar prácticas de participación política digital) y, de los remanentes, el 71,2% de los sujetos se encuentran en este perfil.

Variables del segundo bloque: variables sociodemográficas

Estatus. Se utilizó la escala elaborada y recomendada por el Instituto Nacional de Estadística (INE).

Nivel de estudios. Al igual que en la variable anterior, se utilizó la escala elaborada y recomendada por el INE.

*Variables del segundo bloque:
variables tecnológicas*

Habilidades digitales. Para medir esta variable, utilizamos una escala de elaboración propia, formada por 14 ítems, cuya fiabilidad, estimada por Alpha de Cronbach, fue igual a $\alpha = 0,79$). Esta escala está incorporada, como todas las variables usadas en este apartado, a la encuesta del proyecto de I+D CSO2009-13424. Los 14 ítems están ordenados jerárquicamente por dificultad de uso. De esta forma, las habilidades digitales se miden a través de una escala donde la acción más sencilla sería «abrir el navegador» y la más compleja «programar en HTML».

Independencia de uso. Esta variable está construida de forma similar a la utilizada por el INE para medir la posibilidad que tienen los ciudadanos para utilizar Internet en distintos lugares y en cualquier momento. En ella se pregunta directamente si ha usado Internet en distintos lugares, como la casa, el trabajo, un cibercafé, etc. Según la literatura, esta posibilidad permite una profundización mayor en el uso y en los usos de Internet (Hassani, 2006).

Infraestructura. Esta variable también ha sido construida tomando como referencia la encuesta del INE «Equipamiento y uso de tecnologías de la información y comunicación en los hogares». Esta variable mide el tipo y la variedad de conexiones a Internet que tiene un ciudadano. Así, se pregunta si cuenta con conexión a Internet por cable, wifi, etc. Según la literatura, la calidad y la estabilidad de la conexión a Internet es un factor relevante para hacer un uso más extensivo e intensivo de Internet (Howard *et al.*, 2002).

*Variables del tercer bloque:
variables actitudinales*

Valores postmaterialistas. Para medir esta variable, utilizamos la escala elaborada por la encuesta mundial de valores (www.worldvaluessurvey.org) formada por 6 ítems, cuya fiabilidad, estimada por Alpha de Cronbach, fue igual a $\alpha = 0,88$).

Capital social. Para medir esta variable, utilizamos la escala elaborada por Norris (2001), formada por 26 ítems, cuya fiabilidad, estimada por Alpha de Cronbach, fue 0,82.

Utilidad percibida. Para medir esta variable, utilizamos la escala elaborada por Malhotra y Galletta (1999), formada por 6 ítems, cuya fiabilidad, estimada por Alpha de Cronbach, fue 0,85. Gracias a esta escala se mide si los encuestados consideran que Internet es una herramienta que les permite resolver los problemas y necesidades a los que se enfrentan.

Facilidad de uso percibida. Para medir esta variable, utilizamos la escala elaborada por Malhotra y Galletta (1999), formada por 4 ítems, cuya fiabilidad, estimada por Alpha de Cronbach, fue 0,74. En esta escala se pregunta a los encuestados si consideran que Internet es o no una herramienta accesible en términos de facilidad de uso.

Percepción sociopolítica de Internet. Esta variable está construida a partir de una escala propia definida de 1 a 7 en la que se pregunta a los encuestados en qué medida están o no de acuerdo con un conjunto de afirmaciones sobre las posibilidades políticas de Internet. Para este trabajo se seleccionaron dos ítems: en concreto, Internet refuerza los vínculos sociales e Internet puede mejorar la capacidad para influir sobre el poder.

Esta última variable es, como veremos, de especial importancia para nuestro análisis de la brecha participativa política. En términos generales, encontramos que los estudios empíricos sobre las relaciones entre actitudes y usos políticos de Internet usan variables vinculadas a actitudes políticas generales como la confianza en las instituciones o el interés por la política (Borge y Cardenal, 2011). Sin embargo, consideramos que, dadas las características propias del medio digital, es un prerequisite que los ciudadanos perciban Internet como una herramienta que les permite actuar políticamente. Desde nuestro punto de vista, sin este prerequisite actitudinal no es posible emprender el camino que lleve a un

determinado ciudadano a realizar prácticas políticas digitales. En este artículo hemos apostado por iniciar este camino y analizar en qué medida las actitudes sociopolíticas hacia Internet se transforman en un elemento facilitador del uso político de Internet.

Análisis de los datos

Para comprobar nuestras hipótesis, aplicamos un modelo de regresión logística jerárquica. Esta técnica de análisis permite predecir una variable dependiente dicotómica.

Resultados

El modelo de regresión logística tuvo un ajuste aceptable, aunque no óptimo (algo esperado, considerando la complejidad del modelo y la peculiaridad del perfil estudiado), permitiendo clasificar en el tercer bloque un 69% de los sujetos, con un ajuste de 0,164 (estimado con el R cuadrado de Nagelkerke).

TABLA 4. Resumen del modelo de regresión logística (tercer bloque)

| Escalón | Logaritmo de la verosimilitud -2 | R cuadrado de Cox y Snell | R cuadrado de Nagelkerke |
|---------|----------------------------------|---------------------------|--------------------------|
| 1 | 448,843 ^a | 0,112 | 0,164 |

^a El valor de corte es 0,500.

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta realizada en el marco del proyecto de I+D CSO2009-13424.

TABLA 5. Índices de clasificación del modelo de regresión logística (tercer bloque)

| Observado | Pronosticado | | | |
|------------------------------|------------------------------|------|--------------------------|------|
| | No uso de las redes sociales | | Corrección de porcentaje | |
| | 0,00 | 1,00 | | |
| No uso de las redes sociales | 0,00 | 13 | 101 | 11,4 |
| | 1,00 | 16 | 305 | 95,0 |
| Porcentaje global | | | | 73,1 |

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta realizada en el marco del proyecto de I+D CSO2009-13424.

Tal como se muestra en la tabla 6, de los predictores que incluimos en el modelo, únicamente dos de ellos resultaron ser significativos. Específicamente, la razón de ventaja asociada al predictor «habilidades digitales» nos informa de que una mayor independencia del uso de Internet por parte de los participantes en el estudio lleva asociada un decremento en la *ventaja* de tener el perfil estudiado (razón de ventaja = 0,882, $p < 0,05$). De forma similar, la razón de ventaja asociada al predictor «percepción sociopolítica de Internet» nos informa de que una mayor percepción sociopolítica de Internet por parte de los participantes en el estudio lleva asociada un decremento en la *ventaja* de tener el perfil estudiado (razón de ventaja = 0,898, $p < 0,05$). En definitiva, nuestro modelo nos ayuda a explicar el perfil propuesto.

CONCLUSIONES

Nuestro estudio empírico nos ha permitido comprobar las hipótesis planteadas al inicio de nuestro trabajo. Ahora sabemos que la participación digital está irregularmente distribuida entre la población española. El porcentaje de personas más jóvenes y con mayor nivel de formación que participan en Internet es significativamente mayor que el porcentaje de personas con las características opuestas. Esto implica que existe un problema de brecha participativa que afecta al desarrollo actual de la sociedad red en España.

El *path analysis* elaborado nos informa, además, de que la brecha participativa está estadísticamente relacionada con las variables sociodemográficas como el estatus, el nivel de estudios y la edad de la población. Sin embargo, mientras las dos primeras variables anteriormente señaladas inciden sobre la participación digital de forma mediada a través de las habilidades digitales, la edad incide directamente sobre dicho comportamiento.

TABLA 6. *Modelo de regresión logística (tercer bloque)*

| | <i>B</i> | <i>Error estándar</i> | <i>Wald</i> | <i>gl</i> | <i>Sig.</i> | <i>Exp(B)</i> |
|--|----------|-----------------------|-------------|-----------|-------------|---------------|
| Estatus | 0,042 | 0,118 | 0,126 | 1 | 0,723 | 1,043 |
| Edad | 0,029 | 0,019 | 2,529 | 1 | 0,112 | 1,030 |
| Sexo | -3,102 | 2,698 | 1,322 | 1 | 0,250 | 0,045 |
| Estudios | -0,088 | 0,133 | 0,435 | 1 | 0,510 | 0,916 |
| Habilidades digitales | -0,126 | 0,062 | 4,100 | 1 | 0,043 | 0,882 |
| Independencia de uso | -0,025 | 0,147 | 0,028 | 1 | 0,867 | 0,976 |
| Infraestructura | -0,116 | 0,148 | 0,617 | 1 | 0,432 | 0,891 |
| Valores Post Materialistas | 0,005 | 0,022 | 0,061 | 1 | 0,806 | 1,005 |
| Capital Social | -0,005 | 0,012 | 0,147 | 1 | 0,701 | 0,995 |
| Utilidad Percibida | 0,004 | 0,033 | 0,014 | 1 | 0,907 | 1,004 |
| Facilidad de uso percibida | -0,008 | 0,052 | 0,022 | 1 | 0,882 | 0,992 |
| Actitudes sociopolíticas hacia Internet | -0,108 | 0,046 | 5,457 | 1 | 0,019 | 0,898 |
| Constante | 6,500 | 3,586 | 3,286 | 1 | 0,070 | 664,985 |

Fuente: Elaboración propia a partir de la encuesta realizada en el marco del proyecto de I+D CSO2009-13424.

Tal y como han mostrado distintos estudios, la variable «habilidades digitales» es un elemento clave para entender las desigualdades en la sociedad red ya que se posiciona como la cadena de transmisión entre las formas tradicionales de desigualdad, la irregular distribución de recursos económicos (estatus) y formativos (educación), y las posibilidades con las que cuentan los ciudadanos para participar en el nuevo contexto social. Así, la conjunción de las variables nivel de estudio medio/bajo y bajo nivel de empleo se transforman, junto al estatus medio/bajo y escasas habilidades digitales, en los ejes axiales de la brecha participativa.

Otra nota relevante de este tipo de desigualdad digital es el papel que juega la edad. Según muestra nuestro estudio, la brecha participativa es un fenómeno generacional; cuanto mayor es la edad de los individuos más probable es que no realicen este tipo de prácticas y, por lo tanto, su participación en la creación y enriquecimiento de Internet será menor. Esta circunstancia, tal y como se ha descrito anteriormente, se pro-

duce de forma directa y, a diferencia del resto de variables sociodemográficas, no se encuentra mediada por las habilidades digitales.

La marca distinta de la participación digital es que nos describe un nuevo escenario tecnológico en el que los ciudadanos dejan de ser agentes pasivos y se transforman en agentes proactivos. Es decir, personas que colaboran en la construcción de su entorno digital. Según la literatura, esta participación da poder a los ciudadanos en la medida en que les ofrece independencia respecto a los poderes que, tradicionalmente, se han reservado la creación de contenidos culturales (Benkler, 2006). Sin embargo, este nuevo paso dado en el desarrollo de la sociedad red se encuentra con los mismos problemas que afectaron a, primero, la penetración del uso de Internet (brecha digital) y, segundo, a la igual distribución de los usos beneficiosos y avanzados de Internet (UBAI).

Tal y como hemos visto a través de nuestra descripción de la literatura, la brecha di-

digital parece ser un fenómeno destinado a desaparecer. Sin embargo, no sucede, al menos en el momento presente, lo mismo con la desigualdad digital. Las diferencias entre las personas que usan y no usan servicios y herramientas de Internet que generan ventajas competitivas no parecen estar reduciéndose en España de forma significativa (Torres-Albero, Robles y De Marco, 2013). ¿Sucederá lo mismo con la brecha participativa? Esta es una cuestión que deberá ser estudiada en el futuro. Sin embargo, nos aventuramos a especular con la idea de que, al igual que los usos ventajosos de Internet, la participación digital depende de un conjunto de exigencias formativas y digitales que solo reúnen determinados grupos sociales. De ser así, el empoderamiento que genera la participación digital afectaría en mayor medida a los grupos socialmente mejor posicionados produciendo, de esta forma, un desequilibrio que afectaría a ámbitos clave como la política, la economía, etc.

Nuestro segundo objeto de investigación, la brecha participativa política, puede ser explicada apelando a patrones similares a los descritos para su homóloga general. Gracias a nuestro estudio sabemos que los recursos materiales de los que disponen los ciudadanos, así como los valores y actitudes generales que poseen, valores postmaterialistas y capital social, no se posicionan como antecedentes significativos del comportamiento observado. Los efectos de estas variables en los pasos 1 y 2 de nuestro análisis quedan recogidos en el tercer paso por dos variables concretas: las habilidades digitales y las actitudes sociopolíticas hacia Internet.

Las habilidades digitales aparecen, nuevamente, como una variable clave para hacer un uso políticamente creativo de Internet. Sin embargo, en este caso, las variables sociodemográficas, incluyendo la edad, no se muestran significativas. Podemos especular con la idea de que, en un modelo de regresión logística como el implementado aquí, el efecto de dichas variables esté recogido por

la variable habilidades digitales. Esto, de ser correcto, mostraría nuevamente el efecto «cadena de transmisión» de las desigualdades clásicas que representan este tipo de habilidades. Igualmente, es posible que la variable edad esté recogida en la variable «actitudes sociopolíticas hacia Internet». De esta forma, podríamos hablar de una brecha actitudinal según la cual las nuevas generaciones percibirían Internet como una herramienta para hacer política.

No obstante, la cuestión clave de este análisis es que nos señala cómo la percepción sobre las posibilidades sociopolíticas de Internet es la marca distintiva de esta dimensión de la brecha participativa. Los ciudadanos que consideran Internet como un medio que les permite influir sobre el poder y/o como una herramienta para estar más integrados en la comunidad son ciudadanos que participan, en mayor medida, con contenidos políticos en el entorno digital. Por lo tanto, aquí destacamos la dimensión actitudinal de esta forma de desigualdad. Es importante destacar que las actitudes sociopolíticas generales, los valores postmaterialistas y el capital social, dejan de comportarse como variables significativas en el modelo cuando introducimos las actitudes sociopolíticas hacia Internet. Por lo tanto, la cuestión no es únicamente que el comportamiento observado presenta una dimensión actitudinal muy relevante, sino que dicha actitud se refiere fundamentalmente a la interpretación sociopolítica que los sujetos realizan de la herramienta digital. En definitiva, cuanto mayor es el nivel de credibilidad otorgado a Internet en términos políticos y sociales, mayor es la probabilidad de que una persona participe digitalmente con contenidos políticos.

Para concluir, nos gustaría señalar algunas cuestiones de carácter más general que, desde nuestro punto de vista, pueden darnos una idea más precisa sobre los riesgos asociados a este tipo de desigualdades. El estudio del concepto de participación digital

ha venido acompañado, en gran medida, de una disposición favorable, cuando no optimista, respecto a los efectos sociales, políticos y económicos de este proceso (Benkler, 2006). Junto a la idea de que la participación digital potencia el empoderamiento de los ciudadanos (Shirky, 2008b), encontramos estudios que apuestan por un efecto positivo de la participación digital sobre las virtudes social y políticamente positivas como la independencia, la creatividad, etc. (Benkler y Nissenbaum, 2006).

Tal y como constatan los datos aportados aquí, el nivel de penetración del uso político de redes sociales digitales es relativamente importante. Por lo tanto, consideramos relevante constatar el crecimiento en nuestro país de algunos de los indicadores que miden esta forma de participación. Sin embargo, y al mismo tiempo, observamos que dicho comportamiento está estrechamente relacionado con variables que, como el nivel de estudios o las habilidades digitales, segmentan a la población con recursos para acceder a todas las ventajas de la participación digital.

Pese a que las variables que nos ayudan a predecir la participación digital sean muy parecidas a las usadas para explicar la brecha digital, sus efectos potencialmente negativos son mucho mayores. En el caso de la brecha digital, la cuestión giraba en torno a las oportunidades para acceder a Internet. Sin embargo, los contenidos a los que se podía acceder, una vez que un sujeto se convertía en internauta, no eran contemplados como un problema al ser, en un principio, relativamente homogéneos. Sin embargo, en el caso de la brecha participativa, estas variables determinan quién o quiénes pueden participar en un ámbito cada vez más especializado e influyente. De igual manera, aquellos que están en disposición de participar crearán contenidos acordes con sus intereses y expectativas sin atender a las demandas y necesidades de aquellos que quedan excluidos. De igual manera, se-

rán estos quienes tengan la oportunidad de experimentar las virtudes de las que hablan Benkler y Nissenbaum (2006). Se trata de un Internet construido y experimentado por y para los privilegiados. La participación digital no parecería, así, conllevar una horizontalidad mayor entre el conjunto de la población, tal y como sugiere la literatura mencionada, sino una nueva forma de elitismo.

BIBLIOGRAFÍA

- Benkler, Yochai (2006). *The Wealth of Networks: How Social Production Transforms Markets and Freedom*. New Haven, Connecticut: Yale University Press.
- Benkler, Yochai y Nissenbaum, Helen (2006). «Commons Based Peer Production and Virtue». *The Journal of Political Philosophy*, 14(4): 394-419.
- Bennett, W. Lance y Segerberg, Alexandra (2012). *The Logic of Connective Action: Digital Media and the Personalization of Contentious Politics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bimber, Bruce (2000). «Measuring the Gender Gap on the Internet». *Social Science Quarterly*, 81: 868-876.
- Blank, Grant (2013). «Who Creates Content? Stratification and Content Creation on the Internet». *Information, Communication and Society*, 16(4): 590-612.
- Bonfadelli, Heinz (2002). «The Internet and Knowledge Gaps. A Theoretical and Empirical Investigation». *European Journal of Communication*, 17(1): 65-84.
- Borge, Rosa y Cardenal, Ana S. (2011). «Surfing the Net: A Pathway to Participation for the Politically Uninterested?». *Policy and Internet*, 3(1): 1-29.
- Castells, Manuel (1997). *La Era de la Información. Vol. I: La Sociedad Red*. Madrid: Alianza Editorial.
- Castells, Manuel (2015). *Redes de indignación y esperanza*. Madrid: Alianza Editorial.
- Correa, Teresa (2010). «The Participation Divide among "online experts": Experience, Skills and Psychological Factors as Predictors of College Students' Web Content Creation». *Journal of Computer-Mediated Communication*, 16(1): 71-92.

- Deursen, Alexander van y Dijk, Jan van (2009). «Improving Digital Skills for the Use of Online Public Information and Services». *Government Information Quarterly*, 26(2): 333-340.
- Dijk, Jan van (2005). *The Deepening Divide. Inequality in the Information Society*. Thousand Oaks, California: Sage Publications.
- Dijk, Jan van (2006). «Digital Divide Research, Achievements and Shortcomings». *Poetics*, 34(4): 221-235.
- Dijk, Jan van (2013). «A Theory of the Digital Divide. The Digital Divide». En: Ragnedda, M. y Muschert, G. W. (eds.). *The Digital Divide: The Internet and Social Inequality in International Perspective*. New York: Routledge.
- DiMaggio, Paul y Hargittai, Eszter (2001). «From the Digital Divide to Digital Inequality. Studying Internet Use as Penetration Increase». Working Paper 15. *Centre for Arts and Cultural Policy Studies*.
- DiMaggio, Paul et al. (2004). «From Unequal Access to Differentiated Use: A Literature Review and Agenda for Research on Digital Inequality». En: Neckerman, K. M. (ed.). *Social Inequality*. New York: Russell Sage Foundation.
- Hargittai, Eszter y Walejko, Gina (2008). «The Participation Divide: Content Creation and Sharing in the Digital Age». *Information, Communication and Society*, 11(2): 239-256.
- Hassani, Sara N. (2006). «Locating Digital Divides at Home, Work, and Everywhere Else». *Poetics*, 34(4): 250-272.
- Hoffmann, Christian P.; Lutz, Christoph y Meckel, Miriam (2014). «Content Creation on the Internet a Social Cognitive Perspective on the Participation Divide». *ICA Annual Conference 2014*, CAT Panel «Digital Divides», Seattle, 26 de mayo.
- Hoffman, Donna L.; Novak, Thomas P. y Schollosser, Ann E. (2001). «The Evolution of Digital Divide: Examining Relationship of Race to Internet Access and Usage over Time». En: Compaine, B. M. (ed.). *The Digital Divide. Facing a Crisis or Creating a Myth?* Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
- Howard, Philip E.; Rainie, Lee y Jones, Steve (2002). «Days and Nights on the Internet». En: Wellman, B. y Haythornthwaite, C. (eds.). *The Internet in Everyday Life*. Oxford: Blackwell Publishing.
- Jenkins, Henry (2006). *Convergence Culture: Where Old and New Media Collide*. New York: New York University Press.
- Kreiss, Daniel; Finn, Megan y Turner, Fred (2011). «The Limits of Peer Production: Some Reminders from Max Weber for the Network Society». *New Media and Society*, 13(2): 243-259.
- Laraña, Enrique (1999). *La construcción de los movimientos sociales*. Madrid: Alianza Editorial.
- Malhotra, Yogesh y Galletta, Dennis F. (1999). «Extending the Technology Acceptance Model to Account for Social Influence: Theoretical Bases and Empirical Validation». *Proceedings of the 32nd Hawaii International Conference on System Sciences*, IEEE.
- Norris, Pippa (2001). *Digital Divide? Civic Engagement, Information Poverty and the Internet Worldwide*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Olson, Mancur (1978). *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Rheingold, Howard (2003). *Smart Mobs: The Next Social Revolution*. Cambridge, Massachusetts: Perseus.
- Rice, Ronald E. y Fuller, Ryan (2013). «Theoretical Perspectives in the Study of Communication and the Internet, 2000-2009». En: Dutton, W. (ed.). *Oxford Handbook of Internet Studies*. Oxford: Oxford University Press.
- Ruiz, M. A.; Pardo A. y San Martín, R. (2010). «Modelos de emociones estructurales». *Papeles del Psicólogo*, 31(1): 34-45.
- Sampedro, Víctor (2014). *El cuarto poder en red. Por un periodismo (de código libre) libre*. Madrid: Icaria.
- Shirky, Clay (2008a). *Here Comes Everybody*. New York: Penguin Press.
- Shirky, Clay (2008b). *Excedente cognitivo. Creatividad y generosidad en la era conectada*. Barcelona: Ediciones Deusto.
- Schradie, Jen (2011). «The Digital Production Gap: The Digital Divide and Web 2.0 Collide». *Poetics*, 39(2): 145-168.
- Surowiecki, James (2004). *The Wisdom of Crowds*. New York: Anchor Books.
- Torres-Albero, Cristóbal; Robles, José Manuel y De Marco, Stefano (2013). «Inequalities in the Information Society: From the Digital Divide to Digital Inequality». En: López Peláez A. (ed.). *The Robotics Divide. A New Frontier in the 21st Century?* (pp. 173-194). London: Springer.

- Walsh, Ekaterina O. (2000). *The Truth about the Digital Divide*. Cambridge, Massachusetts: Forrester.
- Ward, Stephen y Gibson, Rachel (2009). «European Political Organizations and the Internet: Mobilization, Participation, and Change». En: Chadwick, A. y Howard, P. N. (eds.). *The Routledge Handbook of Internet Politics*. New York: Routledge.
- Wring, Dominic y Horrocks, Ivan (2001). «The Transformation of Political Parties». En: Axford, B. y Huggins, R. (eds.). *New Media and Politics*. London: Sage.
- Zabludovsky, Gina (2013). «El concepto de individualización en la sociología clásica y contemporánea». *Política y Cultura*, 39: 229-248.

RECEPCIÓN: 27/08/2015

REVISIÓN: 23/11/2015

APROBACIÓN: 26/01/2016

Clase social y privación material entre los inmigrantes de países pobres en Cataluña

Social Class and Material Deprivation in Immigrants from Poor Countries Residing in Catalonia

Sebastià Sarasa, Lara Navarro-Varas y Sergio Porcel

Palabras clave

- Clases sociales
- Inmigrantes
- Nivel de vida
- Países en desarrollo
- Privación material

Key words

- Social Classes
- Immigrants
- Standard of Living
- Developing Countries
- Material Deprivation

Resumen

Este trabajo pretende analizar las desigualdades existentes entre los inmigrantes provenientes de países pobres y la población autóctona en relación al riesgo de padecer privación material. Asumiendo que, aunque buena parte de este riesgo es inherente a la clase social, hay factores asociados al perfil migratorio que comportan un aumento de dicho riesgo. El trabajo se ha realizado implementando una combinación de análisis factoriales y de clasificación para identificar perfiles de privación material y un análisis logístico multinomial para explorar qué factores sociodemográficos están más asociados a cada tipo de estos. Los resultados confirman que la clase social es un factor muy poderoso para explicar la privación material de los inmigrantes procedentes de países pobres, pero no es el único.

Abstract

The objective of this paper is to achieve a better understanding of the deprivation inequalities existing between immigrants from poor countries and natives. We assume that this risk is mainly explained by social class, but it is also necessary to consider immigrant-specific factors that may increase it. The analysis consisted of a combination of factorial and cluster analyses in order to obtain a typology of material deprivation, as well as several multinomial logistic regressions to determine which socio-demographic factors are more closely associated with each profile of material deprivation. The results indicate that social class is a powerful factor in explaining the material deprivation of immigrants from poor countries, but that it is not the only one.

Cómo citar

Sarasa, Sebastià; Navarro-Varas, Lara y Porcel, Sergio (2016). «Clase social y privación material entre los inmigrantes de países pobres en Cataluña». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 156: 117-140. (<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.156.117>)

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

Sebastià Sarasa: Universitat Pompeu Fabra | sebastia.sarasa@upf.edu

Lara Navarro-Varas: Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona | lara.navarro@uab.cat

Sergio Porcel: Institut d'Estudis Regionals i Metropolitans de Barcelona | sergio.porcel@uab.cat

INTRODUCCIÓN¹

Con el cambio de siglo, muchos países del sur de Europa, pero particularmente España, pasan a ser nuevos receptores de inmigración, aumentando la diversidad de orígenes de los inmigrantes, y acabando con la lógica de vecindad que había caracterizado a los flujos migratorios hasta ese momento (Domingo, 2014). La velocidad y la intensidad con la que se desarrolla este proceso adquiere relevancia política ante el reto que supone la integración de los nuevos contingentes de población (Moreno, 2007). Un aspecto clave es la desigualdad en las condiciones de vida entre la población inmigrada y la población autóctona. Diversos estudios advierten que en términos generales la población inmigrada sufre un mayor riesgo de carencia material que la población autóctona en países como España (Martínez, 2010), Alemania (Haisken-DeNew y Sinning, 2010) o Luxemburgo (Hildebrand *et al.*, 2012), pero se conoce poco acerca de la lógica que explica ese diferencial de riesgo. ¿Cuáles son los tipos de privación más usuales entre inmigrantes? ¿Qué factores de riesgo son más importantes? ¿Existe un riesgo específico de los inmigrantes, independiente de la posición que ocupan en el mercado de trabajo y de sus características sociodemográficas? Para responder estas preguntas, analizamos las carencias materiales en la población inmigrante procedente de países con PIB medio o bajo (en adelante PPIBMB) versus la población autóctona y la procedente de países ricos, puesto que estos comparten condiciones de vida muy similares. Para ello, acotamos el estudio a la población residente en Cataluña, que constituye, junto a la Comunidad Autónoma de Madrid,

una de las regiones donde la llegada de inmigración internacional es más intensa².

Este trabajo es una aproximación a la pobreza efectuada mediante el estudio de la privación en el consumo. Los indicadores de pobreza basados en la renta monetaria disponible no reflejan bien las condiciones de vida ya que, a iguales niveles de renta, el tipo y cantidad de bienes que los hogares consumen varía entre grupos sociales. En ocasiones, porque la asociación entre pobreza monetaria y consumo es dependiente del régimen de bienestar (Nolan y Whelan, 2010). En otras, porque la medición de la renta es más imperfecta en unas clases sociales que en otras; así, los ingresos declarados en las encuestas por los autónomos y pequeños empresarios son mucho más bajos de lo que podemos inferir de su nivel de consumo (Whelan *et al.*, 2004; Sarasa, 2005); y también porque las necesidades y preferencias de consumo varían dependiendo de la fase del curso vital de los individuos. Así, las familias monoparentales priorizan el destino de sus recursos al cuidado y educación de los hijos, mostrando niveles de consumo muy bajos en otros bienes y servicios (Whelan, *et al.*, 2003). Además, la privación material depende de los ahorros y de la duración en el tiempo de la falta de ingresos. De aquí que el concepto de privación relativa acuñado por Townsend (1979) haya ganado aceptación. Townsend definió la pobreza como una privación relativa, de modo que son pobres aquellos cuyos recursos materiales, culturales y sociales son tan escasos que quedan excluidos del nivel de vida medianamente aceptable de la sociedad en la que viven. Entre estos recursos, la falta de habilidades cognitivas, la salud precaria o la incapacidad para ejercer derechos cívicos y políticos son vitales, pero estas dimensiones de la exclusión social no han

¹ Este artículo forma parte de los resultados obtenidos en el proyecto «La segregación espacial de la pobreza en Cataluña: estructura y dinámica de la desigualdad social» (Ref. PRO8113), financiado por el programa *Recercaixa*, convocatoria 2012 y dirigido por el doctor Sebastià Sarasa.

² Ambas cuestiones se tratan con mayor profundidad en páginas posteriores.

sido contempladas en este estudio, que se limita al análisis del consumo de bienes materiales. La razón es obvia, buena parte de estas capacidades relacionadas con la salud y la formación están ya predeterminadas por la vivencia que los individuos han tenido en sus países de origen, de modo que es harto complicado discernir cuánto de esas privaciones relativas se debe a las instituciones del país de origen y cuánto a las del país de destino. Sin embargo, la privación en el consumo de bienes materiales es consecuencia directa de sus condiciones de vida en la sociedad de destino.

El trabajo está organizado de la siguiente manera. Las bases teóricas sobre las que se sustentan nuestras hipótesis son presentadas en la primera sección. La sección segunda aborda cuestiones metodológicas como la definición de los indicadores de privación o la propia construcción de la categoría analítica de *inmigrantes procedentes de países pobres*. La tercera sección compara la distribución de los factores de riesgo entre inmigrantes y autóctonos que ha de servirnos para especificar el modelo de regresión logística multinomial en el que basar nuestras estimaciones. El cuarto apartado muestra los resultados del modelo, esto es, las diferencias de riesgo entre los dos grupos poblacionales ajustadas a las variables más relevantes para explicar la privación material. En las conclusiones, se recapitulan los principales hallazgos en relación a las hipótesis planteadas en un inicio.

MARCO TEÓRICO E HIPÓTESIS DE TRABAJO

Cataluña constituye un catalizador importante de la inmigración internacional que llega a España a finales del siglo XX (Fullaondo, 2007) y un buen estudio de caso desde el cual abordar su integración en términos de privación y condiciones de vida. Junto con la Comunidad Autónoma de Madrid, otro terri-

torio intensamente urbanizado, acoge gran parte de los flujos de población extranjera que se han producido en los últimos años en España, en un contexto de globalización de los mercados de trabajo. Este *boom* migratorio se prolonga durante la primera década del siglo XXI, y decae con la crisis económica en 2008. Entre 2000 y 2012 Cataluña recibe aproximadamente 2 millones de inmigrantes extranjeros, de los cuales 1,5 provienen de fuera de España y más de 250.000 del resto de España. El impacto demográfico ha sido considerable. En pocos años la población catalana pasa de los 6 millones de personas, en los que llevaba tiempo estancada, a los 7,5 millones de personas (Domingo, 2014). En 2012 el 15,7% de la población residente en Cataluña tiene nacionalidad extranjera. Destaca la población marroquí, seguida de la rumana y de la procedente de países latinoamericanos como Ecuador, Argentina, Colombia, Perú o Bolivia. También es relevante la población de Pakistán y de China, además de la de nacionalidad francesa. La mayoría de esta población extranjera es joven y dispuesta a encontrar empleo (Domingo, 2014) en un país en el que había aumentado la aversión a los empleos más duros y peor pagados (Cachón, 2004). Esta circunstancia explica que la asimilación de los inmigrantes extracomunitarios en el período anterior a la crisis mostrase signos de segmentación ocupacional, con elevada probabilidad de empleo, pero en ocupaciones de bajo rango y con escasa movilidad ascendente (Bernardi *et al.*, 2010; Martín *et al.*, 2011). Esta concentración de inmigrantes en ocupaciones de bajo rango ha de situar su riesgo de padecer privación material por encima del conjunto de los españoles, pero debería ser igual al riesgo que tienen los españoles posicionados en la misma clase social, si no fuera por la discriminación padecida en la contratación laboral, que convierte sus condiciones laborales en peores que las de los autóctonos y con mayor exposición al desempleo (Cachón, 2009).

El grado de similitud entre autóctonos e inmigrantes en una misma posición de clase dependerá de cómo se mida la clase social y de la importancia que tengan otros factores externos al mercado de trabajo en el acceso de los inmigrantes al consumo de bienes básicos. La similitud será mayor cuanto más desagregada sea la medición de la clase social, si bien no siempre los datos muestrales permiten muchas desagregaciones. En este trabajo se ha utilizado el esquema de tres clases sociales de la categoría socioeconómica europea³ (ESeC), derivada del esquema weberiano elaborado por Erikson, Golthorpe y Portocarrero (Erikson y Goldthorpe, 1992). Por tanto, asumimos que la posición de clase ha de explicar solo una parte del riesgo de privación, dado que hay una elevada porción de la desigualdad que se explica por factores intraclase (Sarasa *et al.*, 2013).

Además, otros aspectos propios de la condición de inmigrante inciden en las pautas de privación material. Primero, en la medida en que el consumo de bienes está condicionado por el ahorro y la riqueza acumulados, así como por las deudas, es razonable pensar que el consumo de los inmigrantes provenientes de PPIBMB será menor que el de los autóctonos, puesto que los ahorros acumulados por los primeros son escasos (Bauer *et al.*, 2011). Muchos inmigrantes suelen tener deudas en el país de origen, bien sea porque alguien ha financiado el viaje, o porque tienen intereses y deberes morales de ayudar con remesas periódicas a los que se han quedado (Lianos y Cavounidis, 2010). Efectivamente, las transferencias económicas internacionales crecieron en España notablemente con la llegada de inmigrantes extranjeros (Roquero, 2009). No obstante, se sabe todavía muy poco sobre cómo las remesas afectan al

consumo de los inmigrantes en el país de acogida. Segundo, las dificultades para conseguir los derechos de ciudadanía limitan el acceso a las prestaciones del Estado de bienestar, aumentando el riesgo de padecer pobreza y privaciones (Corrigan, 2014), ya que en la UE las prestaciones de asistencia social reducen la prevalencia de la privación material (Nelson, 2012) y, en España, la cobertura de transferencias sociales públicas que tienen los inmigrantes extracomunitarios es inferior a la que tienen los nativos, pese a la mayor vulnerabilidad de aquellos al desempleo (Martínez, 2010). Tercero, la capacidad de consumo de los hogares está constreñida por el sustento de personas dependientes y, especialmente, el de los menores de edad. Esta circunstancia se da más entre inmigrantes, dado que una gran proporción de ellos son jóvenes y forman nuevas familias en el país de acogida (Domingo y Bayona, 2008). Pero la capacidad adquisitiva depende de la riqueza de empleo que haya en el hogar, de modo que el riesgo de privación ha de ser mayor cuanto más grande sea el número de personas sin empleo que vivan en el hogar. Por último, en el período 1997-2007, coincidiendo con el *boom* migratorio, el precio de la vivienda creció muy por encima de la inflación (Rodríguez, 2009, 2010), encareciendo la vivienda de los recién llegados que disponen así de menos renta efectiva para consumir.

Vistos los factores que teóricamente pueden afectar la privación material de los inmigrantes procedentes de PPIBMB, podemos establecer las siguientes hipótesis:

1. La privación material de los inmigrantes está condicionada por su clase social.
2. Existen importantes desigualdades intraclase, y el proceso de asimilación segmentada hace que los inmigrantes ocupen las posiciones más precarias en cada clase social. En consecuencia, perciben menores salarios, tienen mayor riesgo de desempleo y su capacidad de consumo

³ Sobre la adaptación del esquema de clases teórico de Erikson, Goldthorpe y Portocarrero a la ESeC, véase Rose y Harrison (2010).

respecto a los nativos e inmigrantes de países ricos es menor.

3. La posición dentro de una clase social condiciona los ingresos corrientes y el riesgo de desempleo, pero el inmigrante de países pobres tiene, además, una capacidad de consumo menor derivada del menor ahorro acumulado, del envío de remesas al país de origen y del acceso costoso a la vivienda en plena burbuja de precios.

METODOLOGÍA

La fuente de datos utilizada es la «Encuesta de condiciones de vida y hábitos de la población de Cataluña», 2011 (ECVHP 2011), con una muestra efectiva de 4.235 hogares y 10.604 individuos, de los cuales 8.000 son de 16 y más años. El *estatus de inmigrante* se define por el país de nacimiento, más pertinente que la nacionalidad (Martínez, 2010; Muñoz de Bustillo y Antón, 2010). Los extranjeros han sido clasificados según el PIB per cápita de su país de origen siguiendo el orden elaborado por el Banco Mundial⁴ en los indicadores de desarrollo. Ello permite diferenciar a dos grupos: los procedentes de países de PIB per cápita medio y bajo (PPIBMB) y los procedentes de países de elevada renta. Gambia, Ghana, Nigeria y Nepal son países de PIB bajo con representación en la muestra. Entre los países de PIB medio, y representados en la ECVHP, destacan Marruecos, Rumanía, Ecuador, Colombia, Argentina, Bolivia y Perú. Por último, entre los países de PIB alto se encuentran el Reino Unido, Francia, Italia, Alemania y los Estados Unidos. Una vez identificado el país de origen de los individuos, se define la situación de los hogares según el lugar de nacimiento de todos sus miembros adultos. El resultado es

una variable dicotómica que indica si se trata de hogares en los que todos sus miembros adultos son originarios de España o de países de PIB alto, o bien si se trata de hogares en los que todos o alguno de sus integrantes proceden de países de PIB medio o bajo.

La medición de la *privación material* se ha efectuado con los ítems recogidos en la ECVHP, que son idénticos a los incluidos por Eurostat en la EU-SILC (Eurostat, 2012). Con estos ítems (véase la tabla 1) se ha optado por seguir la senda previamente trazada por el equipo de investigación en pobreza del ESRI de Dublín, que indaga sobre la estructura de la privación e identifica grupos que padecen privaciones específicas mediante técnicas de análisis multivariable (Whelan y Maître, 2010) y, en consecuencia, supera el mero cómputo de las carencias materiales según el número de ítems en los que se padece privación. Se ha ejecutado, primero, un análisis de correspondencias múltiples (ACM) y, posteriormente, un análisis de clasificación (ACL)⁵. Como resultado del ACM aparecen tres factores que acumulan algo más del 99% de la varianza explicada. Estos ejes constituyen las tres dimensiones sobre las que se estructura la privación material en Cataluña y son: la capacidad para asumir gastos básicos, la capacidad para gestionar el consumo y hacer frente a las deudas contraídas, y la calidad del entorno residencial. A partir de estos factores se aplica un ACL que clasifica los individuos en perfiles de privación diferenciados.

Cinco son los perfiles de privación que emergen en el año 2011: *privados de bienes básicos con atrasos*, *privados de bienes básicos sin atrasos*, *privados en su entorno residencial*, *privados en su capacidad de ahorro* y, finalmente, *no privados*. Las variables más importantes en la configuración del primer perfil son las tres que recogen moro-

⁴ El indicador utilizado ha sido el PIB per cápita de cada país, medido en paridad de poder adquisitivo y en dólares constantes de 2011. Véase: <http://datos.bancomundial.org/tema/economia-y-crecimiento>

⁵ Para más detalles sobre la metodología y resultados obtenidos véase Sarasa *et al.* (2013).

TABLA 1. Variables de privación material incluidas en el análisis de correspondencias múltiples. Total de población (%). Cataluña, 2011

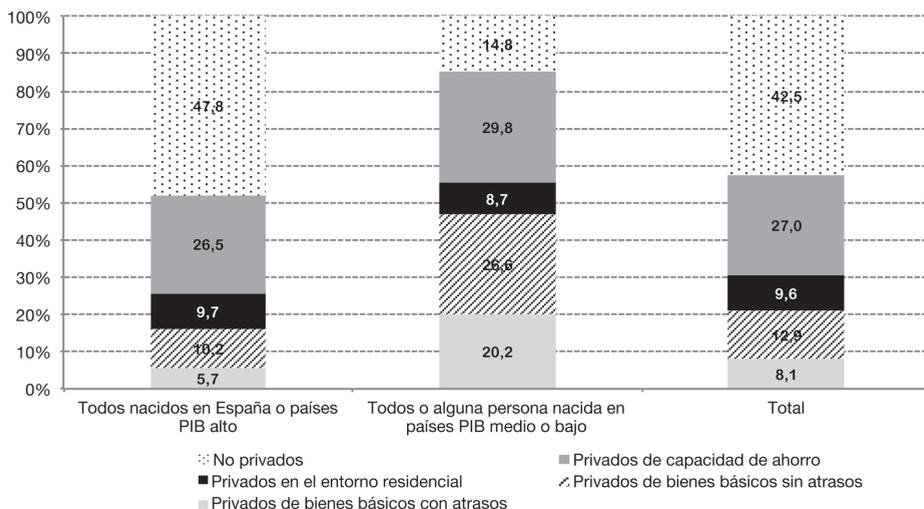
| | Sí | No |
|---|--------|------|
| Capacidad de hacer frente a gastos imprevistos | 63,0 | 37,0 |
| Capacidad para ir de vacaciones al menos una semana al año | 61,9 | 38,1 |
| Capacidad de hacer, al menos, una comida de carne, pollo, o pescado (o equivalente) cada dos días | 96,5 | 3,5 |
| Atrasos en el pago de algún recibo de la hipoteca o del alquiler de la vivienda principal en los últimos 12 meses | 8,2 | 91,8 |
| Atrasos en el pago de compras aplazadas, o préstamos, en los últimos 12 meses | 6,0 | 94,0 |
| Atrasos en el pago de las facturas o recibos de servicios en los últimos 12 meses | 10,5 | 89,5 |
| Puede tener lavadora | 99,7 | 0,3 |
| Puede tener televisor | 99,8 | 0,2 |
| Puede tener teléfono fijo o móvil | 98,5 | 1,5 |
| Puede tener un ordenador | 88,1 | 11,9 |
| Puede tener un automóvil | 83,6 | 16,4 |
| Puede mantener la vivienda a una temperatura adecuada | 87,1 | 12,9 |
| Problemas en la vivienda: goteras, humedades en paredes, suelos, techos... | 20,4 | 79,6 |
| Dispone de ducha o bañera | 99,4 | 0,6 |
| Dispone de retrete dentro de casa | 99,1 | 0,9 |
| Problemas en la vivienda: falta de luz natural | 9,3 | 90,7 |
| Problemas ambientales en el entorno residencial | 7,6 | 92,4 |
| Problemas acústicos en el entorno residencial | 13,3 | 86,7 |
| Problemas de seguridad ciudadana en el entorno residencial | 13,7 | 86,3 |
| N | 10.604 | |

Fuente: Idescat e IERMB, «Encuesta de condiciones de vida y hábitos de la población», 2011.

sidad en el pago de recibos y servicios relacionados con la vivienda y con otros préstamos. Esta incapacidad para hacer frente a la deuda comprometida va acompañada también de privaciones en el resto de ítems básicos, pero no de forma relevante. Se trata de un tipo de privación material que se manifiesta nítidamente en el contexto de crisis. El segundo perfil, *privados de bienes básicos sin atrasos*, se diferencia del grupo anterior porque no presenta señales de impago de la deuda adquirida, pero tiene más dificultades para acceder a bienes considerados básicos, como la ingesta de proteínas consideradas necesarias, el mantenimiento de la vivienda

a una temperatura adecuada o la posesión de vehículo. Se asocia este tipo de privación a un fenómeno de carácter más estructural y previo a la crisis. El perfil de *privados en el entorno residencial* incluye población que asocia su hábitat a problemas de calidad ambiental, acústica y de inseguridad ciudadana. Por último, el perfil de *privados de capacidad de ahorro* incluye a personas que, sin estar privadas en ninguno de los ítems de consumo básico, no pueden hacer frente a gastos imprevistos, ni se pueden permitir económicamente una semana de vacaciones al año. También, en este caso, se intuye la situación de crisis y un aumento de la vul-

GRÁFICO 1. Tipos de privación material según país de origen de los miembros del hogar. Total población (%). Cataluña, 2011



Fuente: Idescat e IERMB, «Encuesta de condiciones de vida y hábitos de la población», 2011.

nerabilidad generalizado y más transversal a toda la población (Sarasa *et al.*, 2013).

Estos perfiles de privación arrojan diferencias sustanciales entre la población autóctona y la población inmigrante (gráfico 1). En el año 2011, prácticamente el 90% de la población nacida en PPIBMB manifiesta pautas de privación material, frente al 51,8% de los autóctonos. Si bien la incidencia de la privación en la dimensión de incapacidad de ahorro y del entorno residencial es prácticamente igual para ambos grupos de población, se triplica la presencia de los inmigrantes procedentes de PPIBMB en el perfil de privación de naturaleza más estructural (privados de bienes básicos sin atrasos) y se multiplica por cuatro en el caso de las carencias asociadas al impago de deudas que adquieren un gran protagonismo en el actual contexto de crisis económica y financiera. No obstante, cabe preguntarse si esta situación se explica porque una gran mayoría pertenece a un estrato social bajo y, por lo tanto, más vulnerable económicamente, o si, en cambio, se trata de un fenómeno inherente a la condición de inmigrante.

LOS FACTORES DE RIESGO DE PRIVACIÓN MATERIAL ENTRE LOS INMIGRANTES DE PAÍSES POBRES

Como se observa en la tabla 2, los inmigrantes oriundos de PPIBMB están más concentrados en la clase trabajadora; sus hogares están más castigados por el desempleo y se encuentran en mayor medida en una fase del curso vital coincidente con la formación de familias. La privación relativa es sensible a las necesidades familiares derivadas de las fases del ciclo vital y de la estructura de los hogares (Whelan *et al.*, 2003). Con independencia de la posición en la estructura de clases, los inmigrantes pueden tener un diferencial de riesgo de privación material explicable por factores familiares, ya que hay diferencias entre la población autóctona y la extranjera en cuanto al tamaño de los hogares y a su estructura interna (Requena y Sánchez-Domínguez, 2011). En la tabla 2 se constata que en 7 de cada 10 hogares de personas nacidas en PPIBMB residen menores dependientes y, por el contrario, la proporción de hogares unipersonales es muy baja.

TABLA 2. Descriptivos de las variables de riesgo. Total población (%). Cataluña, 2011

| | Todos nacidos en España o países PIB alto | Todos o alguna persona nacida en países PIB medio o bajo |
|--|---|--|
| Clase social | | |
| Directivos y profesionales | 34,1 | 13,1 |
| Ocupaciones intermedias | 36,1 | 26,0 |
| Clase trabajadora | 26,1 | 49,2 |
| Parados de larga duración y personas que no han trabajado nunca | 3,7 | 11,6 |
| Quintiles de renta disponible | | |
| 1º | 16,8 | 38,0 |
| 2º | 19,6 | 25,3 |
| 3º | 20,3 | 18,3 |
| 4º | 20,7 | 11,6 |
| 5º | 22,6 | 6,7 |
| Estructura de los hogares | | |
| Unipersonal | 9,6 | 4,0 |
| Adultos con menores dependientes | 45,6 | 70,7 |
| Adultos sin menores dependientes | 44,8 | 25,3 |
| Relación con la actividad de todos los miembros del hogar | | |
| Todos los activos ocupados | 57,0 | 44,8 |
| Todos inactivos | 23,6 | 4,2 |
| Todos los activos en paro | 7,6 | 22,2 |
| Mezcla de ocupados y parados | 11,8 | 28,8 |
| Régimen de tenencia de la vivienda | | |
| Alquiler | 11,8 | 66,2 |
| Propiedad pagada | 53,5 | 10,7 |
| Propiedad con pagos pendientes | 34,6 | 23,1 |
| Año de compra o de entrada a la vivienda | | |
| Antes del año 2000 | 60,8 | 13,8 |
| Del año 2000 en adelante | 39,2 | 86,2 |
| Tasa de sobrecarga de la vivienda | | |
| | 19,1 | 42,2 |
| Efectúa transferencias a otros hogares | | |
| | 3,3 | 13,9 |
| N | 8.890 | 1.714 |

Fuente: Idescat e IERMB, Encuesta de condiciones de vida y hábitos de la población, 2011.

Por lo que se refiere a la situación laboral, se confirma la situación desfavorable de la población procedente de PPIBMB, cuyos hogares acumulan las situaciones de desempleo de todos los miembros en un 22% de los casos frente al 8% de la población autóctona. Asimismo, a causa del aumento des-

mesurado del precio de la vivienda, la población extranjera oriunda de PPIBMB ha tenido que optar mayoritariamente por el alquiler, y los que han accedido a la propiedad se encuentran mayoritariamente con pagos de hipoteca pendientes (tabla 2), pero han de destinar más dinero mensual al pago de la

vivienda que la población autóctona. Si a esta cantidad mayor se le añade que las condiciones laborales son peores, el efecto es una tasa de sobrecarga superior (tabla 2)⁶.

RESULTADOS EMPÍRICOS

Especificación del modelo

Para entender la asociación entre la condición de inmigrante y la privación relativa hemos especificado un modelo de regresión logística multinomial en el que la variable dependiente es el riesgo de padecer cada uno de los tipos de privación descritos. Las variables explicativas, además del país de nacimiento, son la clase social del hogar, la estructura del hogar, la riqueza de empleo del hogar, la renta disponible, las transferencias efectuadas a otros hogares y los costes asociados a la vivienda. Como se anunció anteriormente, la clase social se ha construido siguiendo la metodología ESeC (Rose y Harrison, 2010). Esta se realiza inicialmente sobre las personas de 16 y más años que se encuentran ocupadas en el momento de la entrevista o que han trabajado alguna vez y, con posterioridad, se asigna la clase social del hogar mediante la clase más alta entre sus miembros. En este sentido, se considera que directivos y profesionales ocupan la posición más alta en términos de estatus social, seguidos por las ocupaciones intermedias (que engloban a su vez administrativos cualificados, pequeños empresarios y autónomos y encargados y técnicos) y la clase trabajadora. Las personas desempleadas de larga duración y las personas que no han

trabajado nunca constituyen una categoría analítica aparte. A su vez, las constricciones en el consumo causadas por las necesidades derivadas de los dependientes en el hogar y de la escasez de recursos han sido controladas especificando: la estructura del hogar, distinguiendo entre hogares unipersonales, hogares sin menores dependientes y hogares con menores dependientes; la riqueza de empleo del hogar, distinguiendo las categorías: todos inactivos, todos los activos ocupados, activos ocupados y desempleados y todos los activos desempleados; y la renta disponible del hogar, la cual permite controlar parte de los efectos de la desigualdad intraclase, dado que asumimos una variabilidad importante de ingresos dentro de una misma clase social, derivada del gradiente de precariedad laboral y desigualdad salarial. La renta se ha medido por el quintil de la distribución de la renta que ocupan los individuos. Las constricciones en el consumo vinculadas al coste de la vivienda se han medido especificando el tipo de vivienda (alquiler, propiedad pagada, propiedad sin pagar) y, además, dividiendo la fecha de inicio de la residencia en la vivienda actual en dos grupos: antes y después del año 2000, año este en que los precios de la vivienda inician un aumento espectacular y continuado hasta 2007⁷. No se ha incluido en el análisis la variable de porcentaje de renta dedicado a la adquisición y mantenimiento de la vivienda por la elevada colinealidad que presenta con la variable de renta disponible. Por último, se ha añadido una variable dicotómica que informa sobre si los hogares han realizado transferencias de dinero a otros hogares durante los 12 meses anteriores a la fecha de la entrevista. Como la muestra analizada se compone de todos los individuos que resi-

⁶ Se cuantifica como el porcentaje de hogares que dedican más del 40% de la renta anual del hogar a los gastos de adquisición de la vivienda. Se consideran como gastos de la vivienda: la cuota íntegra de la hipoteca (en caso de que la vivienda sea en propiedad con pagos pendientes), el alquiler (en caso de que la vivienda esté alquilada) y otros gastos asociados al mantenimiento de la vivienda (comunidad, agua, electricidad, gas, seguros del continente y algunas tasas e impuestos municipales).

⁷ La evolución del precio de la vivienda en España y Cataluña puede ser consultada en los datos ofrecidos por Sociedad de Tasación S.A. http://www.st-tasacion.es/ext/mercado_inmobiliario_precio_vivienda_obra_nueva/menu6.php

TABLA 3. Modelos de regresión logística multinomial sobre el riesgo de padecer diferentes tipos de privación material. Cataluña, 2011

| | Modelos | | | | | |
|--|----------|-----------|----------|-----------|----------|----------|
| | 0 | I | II | III | IV | V |
| | rrr | rrr | rrr | rrr | rrr | rrr |
| Privados de bienes básicos con atrasos | | | | | | |
| Nacidos en España o países PIB alto (Categoría de referencia) | 11,4 *** | 8,49 *** | 6,64 *** | 5,91 *** | 4,84 *** | 2,58 *** |
| Nacidos en países de PIB medio y bajo | | | | | | |
| <i>Directivos y profesionales (Categoría de referencia)</i> | | | | | | |
| Ocupaciones intermedias | | 3,81 *** | 3,61 *** | 3,58 *** | 2,42 *** | 2,48 *** |
| Clase trabajadora | | 7,35 *** | 6,11 *** | 6,03 *** | 4,28 *** | 3,92 *** |
| Parados de larga duración y personas que no han trabajado nunca | | 17,8 *** | 4,76 *** | 3,48 *** | 2,59 ** | 2,51 * |
| <i>Todos los activos ocupados (Categoría de referencia)</i> | | | | | | |
| Todos inactivos | | | 1,06 | 1,58 | 1,11 | 1,80* |
| Todos los activos desempleados | | | 9,22 *** | 10,91 *** | 7,04 *** | 7,10 *** |
| Ocupados y desempleados | | | 4,09 *** | 4,29 *** | 3,42 *** | 3,15 *** |
| <i>Hogares sin menores dependientes (Categoría de referencia)</i> | | | | | | |
| Unipersonal | | | | 1,90 *** | 1,77 ** | 1,45 |
| Hogares con menores dependientes | | | | 2,51 *** | 1,84 *** | 1,32 |
| <i>5 quintil (Categoría de referencia)</i> | | | | | | |
| 1 quintil | | | | | 6,80 *** | 7,95 *** |
| 2 quintil | | | | | 3,59 *** | 4,57 *** |
| 3 quintil | | | | | 2,15 ** | 2,44 *** |
| 4 quintil | | | | | 0,95 | 1,00 |
| <i>Propiedad pagada (categoría de referencia)</i> | | | | | | |
| Alquiler | | | | | | 6,48 *** |
| Propiedad con pagos pendientes | | | | | | 4,25 *** |
| <i>Instalación en la vivienda antes del año 2000 (Categoría de referencia)</i> | | | | | | |
| Instalación en la vivienda después del año 2000 | | | | | | 1,42 + |
| <i>No efectúa transferencias a otros hogares (Categoría de referencia)</i> | | | | | | |
| Efectúa transferencias a otros hogares | | | | | | 0,88 |
| Constante | 0,12 *** | 0,037 *** | 0,03 *** | 0,01 *** | 0,01 *** | 0,00 *** |

TABLA 3. Modelos de regresión logística multinomial sobre el riesgo de padecer diferentes tipos de privación material. Cataluña, 2011 (continuación)

| | Modelos | | | | |
|--|-------------------|-----------|------------|------------|------------|
| | 0 | I | II | III | V |
| Privados en el entorno residencial | rrr | rrr | rrr | rrr | rrr |
| <i>Nacidos en España o países PIB alto (Categoría de referencia)</i> | 2,90 *** | 2,34 *** | 2,14 *** | 2,13 *** | 1,96 ** |
| <i>Nacidos en países de PIB medio y bajo</i> | | 1,47 ** | 1,36 * | 1,37 * | 1,07 |
| <i>Directivos y profesionales (Categoría de referencia)</i> | | 3,01 *** | 2,58 *** | 2,58 *** | 2,03 *** |
| <i>Ocupaciones intermedias</i> | | 3,07 *** | 1,25 | 1,10 | 1,01 |
| <i>Clase trabajadora</i> | | | | | 0,99 |
| <i>Parados de larga duración y personas que no han trabajado nunca</i> | | | | | |
| <i>Todos los activos ocupados (Categoría de referencia)</i> | | | | | |
| <i>Todos inactivos</i> | | | 1,51 ** | 1,59 ** | 1,35 + |
| <i>Todos los activos desempleados</i> | | | 4,33 *** | 4,63 *** | 3,88 *** |
| <i>Ocupados y desempleados</i> | | | 2,44 *** | 2,50 *** | 2,20 *** |
| <i>Hogares sin menores dependientes (Categoría de referencia)</i> | | | | | |
| <i>Unipersonal</i> | | | | 1,42 * | 1,25 |
| <i>Hogares con menores dependientes</i> | | | | 1,18 | 1,00 |
| <i>5 quintil (Categoría de referencia)</i> | | | | | |
| <i>1 quintil</i> | | | | | 2,76 *** |
| <i>2 quintil</i> | | | | | 2,98 *** |
| <i>3 quintil</i> | | | | | 1,91 ** |
| <i>4 quintil</i> | | | | | 1,92 ** |
| <i>Propiedad pagada (categoría de referencia)</i> | | | | | |
| <i>Alquiler</i> | | | | | 2,14 *** |
| <i>Propiedad con pagos pendientes</i> | | | | | 1,28 |
| <i>Instalación en la vivienda antes del año 2000 (Categoría de referencia)</i> | | | | | |
| <i>Instalación en la vivienda después del año 2000</i> | | | | | 0,71 * |
| <i>No efectúa transferencias a otros hogares (Categoría de referencia)</i> | | | | | |
| <i>Efectúa transferencias a otros hogares</i> | | | | | 1,27 |
| Constante | 0,20 *** | 0,13 *** | 0,11 *** | 0,10 *** | 0,07 *** |
| | | | | | 0,06 *** |
| | Medidas de ajuste | | | | |
| | 0 | I | II | III | V |
| Log verosimilitud | -14,433,87 | -13,598,2 | -13,147,59 | -13,030,64 | -12,693,00 |
| Pseudo R ² | 0,034 | 0,084 | 0,12 | 0,12 | 0,15 |
| n | 10,604 | 10,552 | 10,552 | 10,552 | 10,552 |
| | | | | | 10,099 |

TABLA 3. Modelos de regresión logística multinomial sobre el riesgo de padecer diferentes tipos de privación material. Cataluña, 2011 (continuación)

| | Modelos | | | | | |
|---|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 0 | I | II | III | IV | V |
| | rrr | rrr | rrr | rrr | rrr | rrr |
| Privados de bienes básicos sin atrasos | | | | | | |
| Nacidos en España o países PIB alto (Categoría de referencia) | 8,4 *** | 5,48 *** | 7,76 *** | 8,39 *** | 7,01 *** | 3,15 *** |
| Nacidos en países de PIB medio y bajo | | | | | | |
| Directivos y profesionales (Categoría de referencia) | | 5,78 *** | 4,55 *** | 4,69 *** | 2,99 *** | 2,92 *** |
| Ocupaciones intermedias | | 19,03 *** | 12,70 *** | 12,60 *** | 8,14 *** | 7,00 *** |
| Clase trabajadora | | 51,30 *** | 11,40 *** | 8,87 *** | 6,52 *** | 6,08 *** |
| Parados de larga duración y personas que no han trabajado nunca | | | | | | |
| Todos los activos ocupados (Categoría de referencia) | | | | | | |
| Todos inactivos | | | 6,40 *** | 5,55 *** | 3,84 *** | 4,76 *** |
| Todos los activos desempleados | | | 9,17 *** | 10,50 *** | 6,84 *** | 6,89 *** |
| Ocupados y desempleados | | | 2,68 *** | 2,96 *** | 2,30 *** | 2,23 *** |
| Hogares sin menores dependientes (Categoría de referencia) | | | | | | |
| Unipersonal | | | | 3,47 *** | 3,10 *** | 2,40 *** |
| Hogares con menores dependientes | | | | 1,02 | 0,72 * | 0,68 ** |
| 5 quintil (Categoría de referencia) | | | | | | |
| 1 quintil | | | | | 12,20 *** | 15,56 *** |
| 2 quintil | | | | | 8,20 *** | 11,29 *** |
| 3 quintil | | | | | 4,51 *** | 5,93 *** |
| 4 quintil | | | | | 2,14 ** | 2,60 ** |
| Propiedad pagada (categoría de referencia) | | | | | | |
| Alquiler | | | | | | 4,18 *** |
| Propiedad con pagos pendientes | | | | | | 1,11 |
| Instalación en la vivienda antes del año 2000 (Categoría de referencia) | | | | | | |
| Instalación en la vivienda después del año 2000 | | | | | | 1,48 * |
| No efectúa transferencias a otros hogares (Categoría de referencia) | | | | | | |
| Efectúa transferencias a otros hogares | | | | | | 0,90 |
| Constante | 0,21 *** | 0,034 *** | 0,02 *** | 0,01 *** | 0,01 *** | 0,00 *** |

TABLA 3. Modelos de regresión logística multinomial sobre el riesgo de padecer diferentes tipos de privación material. Cataluña, 2011 (continuación)

| | Modelos | | | | | |
|---|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| | 0 | I | II | III | IV | V |
| | rrr | rrr | rrr | rrr | rrr | rrr |
| Privados de capacidad de ahorro | | | | | | |
| Nacidos en España o países PIB alto (Categoría de referencia) | 3,65 *** | 2,95 *** | 2,70 *** | 2,73 *** | 2,42 *** | 1,78 ** |
| Nacidos en países de PIB medio y bajo | | 2,37 *** | 2,21 *** | 2,23 *** | 1,72 *** | 1,78 *** |
| Directivos y profesionales (Categoría de referencia) | | 4,32 *** | 3,74 *** | 3,73 *** | 2,86 *** | 2,81 *** |
| Ocupaciones intermedias | | 5,80 *** | 2,90 *** | 2,56 ** | 2,25 ** | 2,07 ** |
| Clase trabajadora | | | | | | |
| Parados de larga duración y personas que no han trabajado nunca | | | | | | |
| Todos los activos ocupados (Categoría de referencia) | | | | | | |
| Todos inactivos | | | 1,54 *** | 1,53 *** | 1,23 + | 1,43 ** |
| Todos los activos desempleados | | | 3,35 *** | 3,55 *** | 2,75 *** | 3,00 *** |
| Ocupados y desempleados | | | 2,62 *** | 2,70 *** | 2,34 *** | 2,20 *** |
| Hogares sin menores dependientes (Categoría de referencia) | | | | | | |
| Unipersonal | | | | 1,61 *** | 1,52 *** | 1,29 * |
| Hogares con menores dependientes | | | | 1,08 | 0,90 | 0,81 + |
| 5 quintil (Categoría de referencia) | | | | | | |
| 1 quintil | | | | | 3,82 *** | 3,88 *** |
| 2 quintil | | | | | 3,12 *** | 3,52 *** |
| 3 quintil | | | | | 2,42 *** | 2,58 *** |
| 4 quintil | | | | | 1,70 *** | 1,80 *** |
| Propiedad pagada (categoría de referencia) | | | | | | |
| Alquiler | | | | | | 2,10 *** |
| Propiedad con pagos pendientes | | | | | | 1,45 ** |
| Instalación en la vivienda antes del año 2000 (Categoría de referencia) | | | | | | 1,24 + |
| Instalación en la vivienda después del año 2000 | | | | | | |
| No efectúa transferencias a otros hogares (Categoría de referencia) | | | | | | |
| Efectúa transferencias a otros hogares | | | | | | 0,76 |
| Constante | 0,55 *** | 0,27 *** | 0,22 *** | 0,20 *** | 0,14 *** | 0,10 *** |

*** p<0,001, ** p<0,01, * p<0,05, + p<0,1

rrr= ratios de riesgo relativo

Fuente: Idescat e IERMB, «Encuesta de condiciones de vida y hábitos de la población», 2011.

den en los hogares, las regresiones se han calculado haciendo una estimación robusta por *cluster* (en este caso el hogar al que pertenecen los individuos), aplicando así un criterio más estricto en cuanto a la significatividad de los coeficientes. Los cálculos se han realizado con el *software* estadístico STATA.

Los factores más relevantes

La tabla 3 muestra las estimaciones de un modelo multinomial en seis pasos que permite contrastar nuestras hipótesis, en la medida que podemos cuantificar el descenso en el diferencial de riesgo que padecen los inmigrantes de PPIBMB a medida que se incorporan al modelo las variables que miden su posición en el mercado laboral, la estructura de sus hogares y sus gastos en vivienda y en transferencias. Primero se ha estimado un modelo vacío (modelo 0) en el que solo observamos el riesgo de los inmigrantes de PPIBMB relativo al riesgo de los autóctonos⁸. Como era de esperar, este riesgo es más alto que el de los autóctonos en las cuatro dimensiones de privación material, pero es mucho más alto en la privación de bienes básicos, con y sin atrasos en el pago de deudas contraídas. Nuestro modelo, como veremos, explica mejor estas dos dimensiones de privación.

La introducción progresiva de cada una de las variables explicativas conlleva una modificación del diferencial de riesgo asociado al hecho de ser inmigrante en todos los tipos de privación, si bien varía su intensidad así como su signo. Los perfiles de privación material obedecen a patrones explicativos diferentes y, por ello, el diferencial de riesgo que padecen los inmigrantes de PPIBMB varía a medida que se

van incorporando variables según sea el tipo de privación⁹.

La privación en el consumo de bienes básicos que además comporta no poder hacer frente a las deudas contraídas en relación a la adquisición y mantenimiento de la vivienda (*privados de bienes básicos con atrasos*) es más propia de personas en edad activa que están en proceso de formación de familias, con presencia de menores en el hogar y que han accedido a la vivienda en el momento de precios máximos, bien vía alquiler o mediante crédito hipotecario, limitando así su capacidad de consumo. Este resultado es consistente con la idea de que, cuando hay menores de edad, las familias optan por dejar de pagar sus deudas antes que desatender las necesidades de los hijos, mientras que si no hay hijos menores, dejar de pagar deudas es un recurso *in extremis*. El azote del desempleo y la larga duración del mismo en los hogares de clase trabajadora, así como la disponibilidad de menor renta a pesar de pertenecer a una misma clase social (por peores condiciones laborales y salarios inferiores), hacen que este tipo de privación sea uno de los más asociados a la condición de inmigrante. Mediante el control de estas variables, se consigue explicar el diferencial de riesgo entre ambos grupos en un 77%. Es decir, la capacidad explicativa de ser inmigrante *per se* y sufrir carencias de bienes básicos que además representa incurrir en situaciones de impagos pierde tres cuartas partes de su razón de ser en pro de los factores sociodemográficos detallados.

La introducción de variables explicativas en la privación del consumo de bienes básicos sin retrasos en la deuda contraída com-

⁸ Las estimaciones se muestran en *ratios de riesgo relativo (rrr)*, y nos informan de la razón entre el porcentaje de casos que padecen privación en un grupo y el porcentaje de casos que lo padecen en el grupo de referencia.

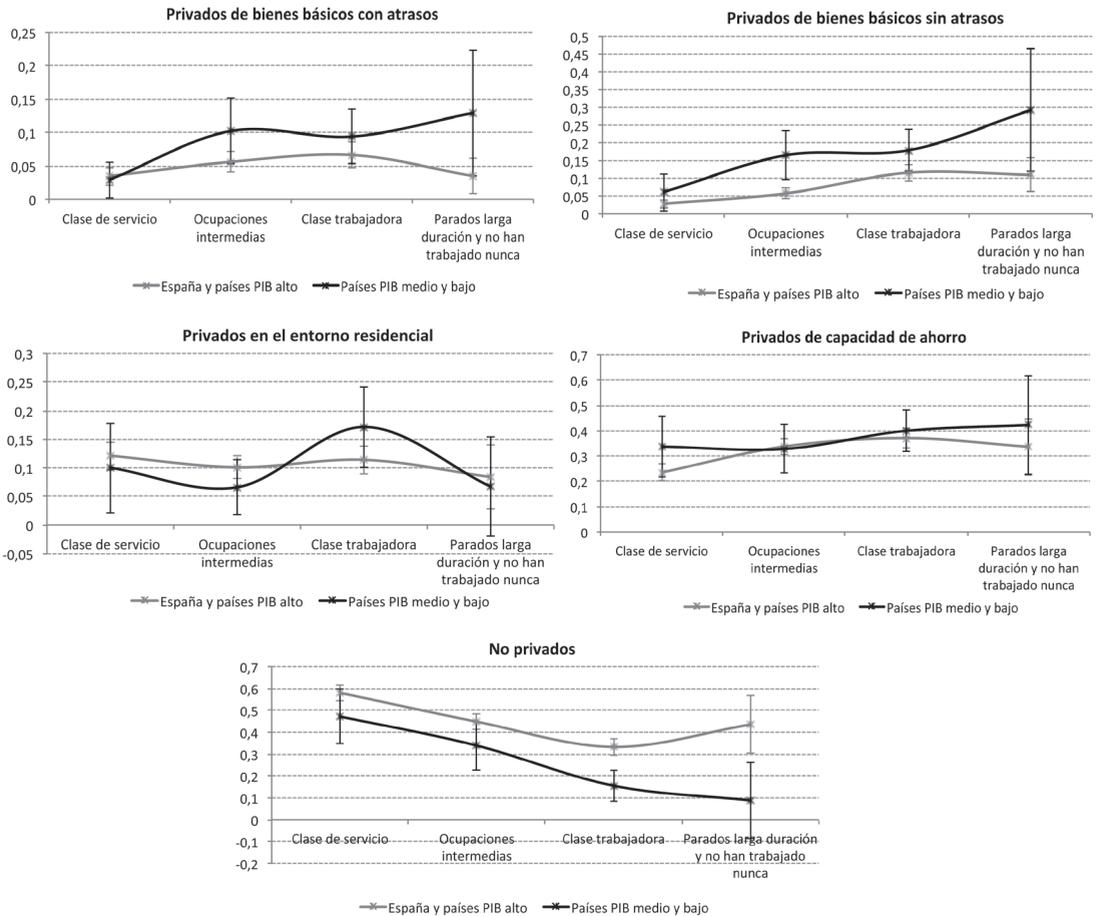
⁹ Para aligerar la lectura de los datos, se ha optado por explicar el efecto de introducir todas las variables explicativas (modelo final) sobre el modelo inicial para cada uno de los tipos de privación a pesar de haber estimado su cálculo por pasos. Todas las variables explicativas introducidas son significativas estadísticamente excepto las *transferencias realizadas a otros hogares* que aunque inicialmente parecen no tener efecto sobre los modelos con posterioridad se evidenciará su importancia.

TABLA 4. Resultados de las interacciones significativas

| | Privados de bienes básicos con atrasos rrr | Privados de bienes básicos sin atrasos rrr | Privados en el entorno residencial rrr | Privados de capacidad de ahorro rrr |
|--|--|--|--|-------------------------------------|
| Clase social | | | | |
| <i>Directivos y profesionales (categoría de referencia)</i> | | | | |
| Ocupaciones intermedias | 2,12*** | 2,66*** | 1,08 | 1,86*** |
| Clase trabajadora | 3,39*** | 7,24*** | 1,65*** | 2,75*** |
| Parados de larga duración y personas que no han trabajado nunca | 1,36 | 5,25*** | 0,93 | 1,91** |
| <i>Nacidos en España o países PIB alto (categoría de referencia)</i> | | | | |
| Nacido en un país de PIB medio o bajo | 1,04 | 2,65* | 1,02 | 1,76* |
| <i>Clase social x País de origen</i> | | | | |
| Ocupaciones intermedias x PPIBMB | 2,31 | 1,44 | 0,85 | 0,73 |
| Clase trabajadora x PPIBMB | 2,89+ | 1,25 | 3,17* | 1,31 |
| Parados de larga duración y personas que no han trabajado nunca x PPIBMB | 17,6** | 4,97 | 3,87 | 3,51 |
| Renta disponible | | | | |
| <i>Quintil 5 (Categoría de referencia)</i> | | | | |
| Quintil 4 | 1,15 | 2,40** | 1,98*** | 1,69*** |
| Quintil 3 | 2,68*** | 5,01*** | 1,89*** | 2,55*** |
| Quintil 2 | 4,68*** | 9,85*** | 2,82*** | 3,38*** |
| Quintil 1 | 8,43*** | 14,07*** | 2,77*** | 3,88*** |
| <i>Nacidos en España o países PIB alto (categoría de referencia)</i> | | | | |
| Nacido en un país de PIB medio o bajo | 2,74 | 1,44 | 0,86 | 1,17 |
| <i>Renta disponible x País de origen</i> | | | | |
| Quintil 4 x PPIBMB | 0,77 | 2,43 | 2,59 | 2,19 |
| Quintil 3 x PPIBMB | 0,81 | 2,48 | 1,86 | 1,34 |
| Quintil 2 x PPIBMB | 1,35 | 2,99 | 4,02* | 2,04 |
| Quintil 1 x PPIBMB | 0,78 | 1,76 | 0,95 | 1,21 |
| Transferencia de rentas a otros hogares | | | | |
| <i>No efectúa transferencias a otros hogares (Categoría de referencia)</i> | | | | |
| Efectúa transferencias a otros hogares | 0,74 | 0,46* | 1,43 | 0,61* |
| <i>Nacidos en España o países PIB alto (Categoría de referencia)</i> | | | | |
| Nacido en un país de PIB medio o bajo | 2,43*** | 2,88*** | 1,65** | 1,66*** |
| <i>Transferencias de rentas x País de origen</i> | | | | |
| Efectúa transferencias a otros hogares x PPIBMB | 1,77 | 3,42* | 0,84 | 2 |

Fuente: Idescat e IERMB, «Encuesta de condiciones de vida y hábitos de la población», 2011.

GRÁFICO 2. Valores medios predichos de la interacción clase social y país de origen de los miembros del hogar. Cataluña, 2011

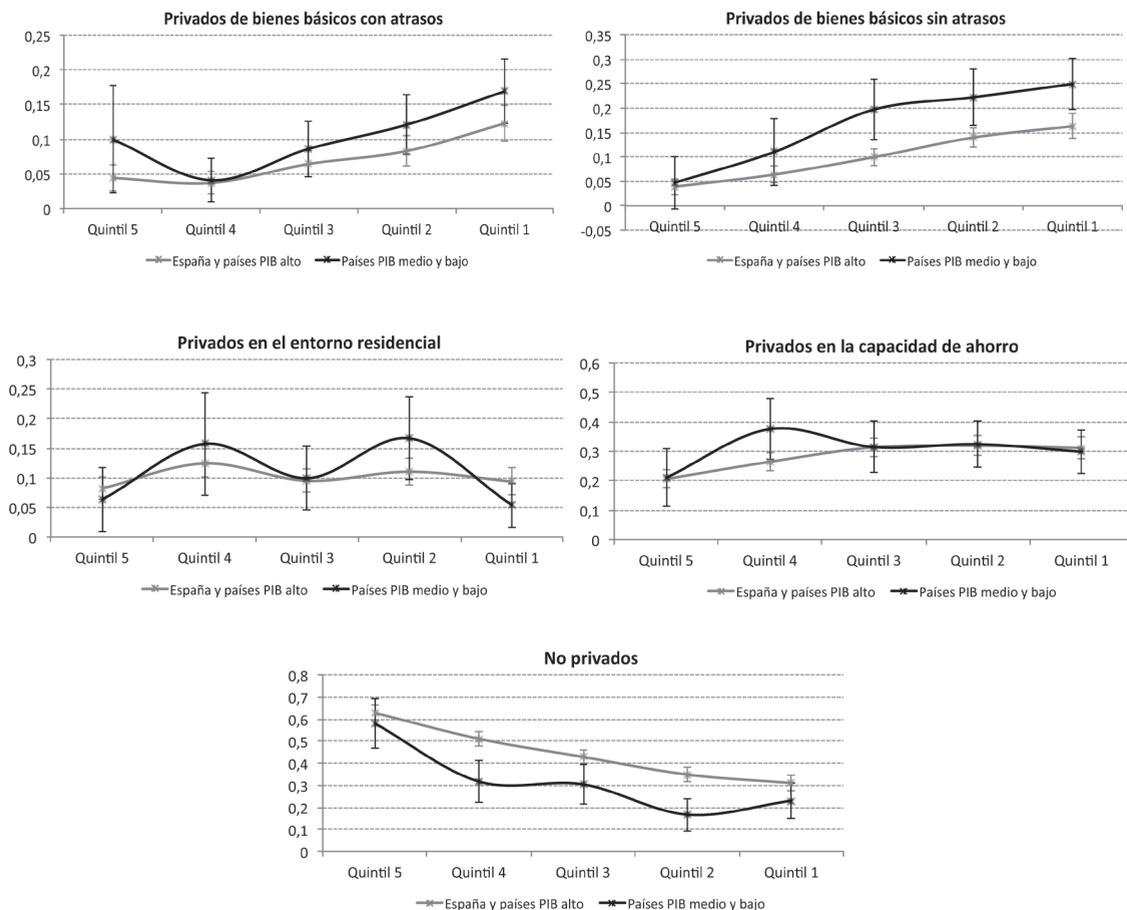


Fuente: Idescat e IERMB, «Encuesta de condiciones de vida y hábitos de la población», 2011.

porta una reducción del diferencial de riesgo del 62% (del modelo final respecto al modelo vacío). La probabilidad de padecer este tipo de privación se explica en gran parte por la insuficiencia de renta disponible en hogares de clase trabajadora, bien porque la precariedad laboral y el desempleo de larga duración están presentes (más frecuente entre los inmigrantes) o bien, y a diferencia de la privación anterior, porque se trata de personas jubiladas que, aunque no están expuestas a los vaivenes del mercado laboral y han podido mantener su capacidad adquisi-

tiva en el contexto de crisis, se mantienen con pensiones exiguas que les obligan a vivir en la austeridad. El riesgo de padecer este tipo de privación se agranda si se trata de individuos que viven solos, o si no han podido acumular un patrimonio inmobiliario que les exima de pagar alquiler. En el caso de los inmigrantes de PPIBMB, su juventud, y su mayor propensión a compartir vivienda cuando no tienen familia, les protege algo, pero no tanto como para neutralizar completamente los efectos de su posición en el mercado de trabajo. De hecho, se pone de ma-

GRÁFICO 3. *Valores medios predichos de la interacción renta disponible y país de origen de los miembros del hogar. Cataluña, 2011*



Fuente: Idescat e IERMB, «Encuesta de condiciones de vida y hábitos de la población», 2011.

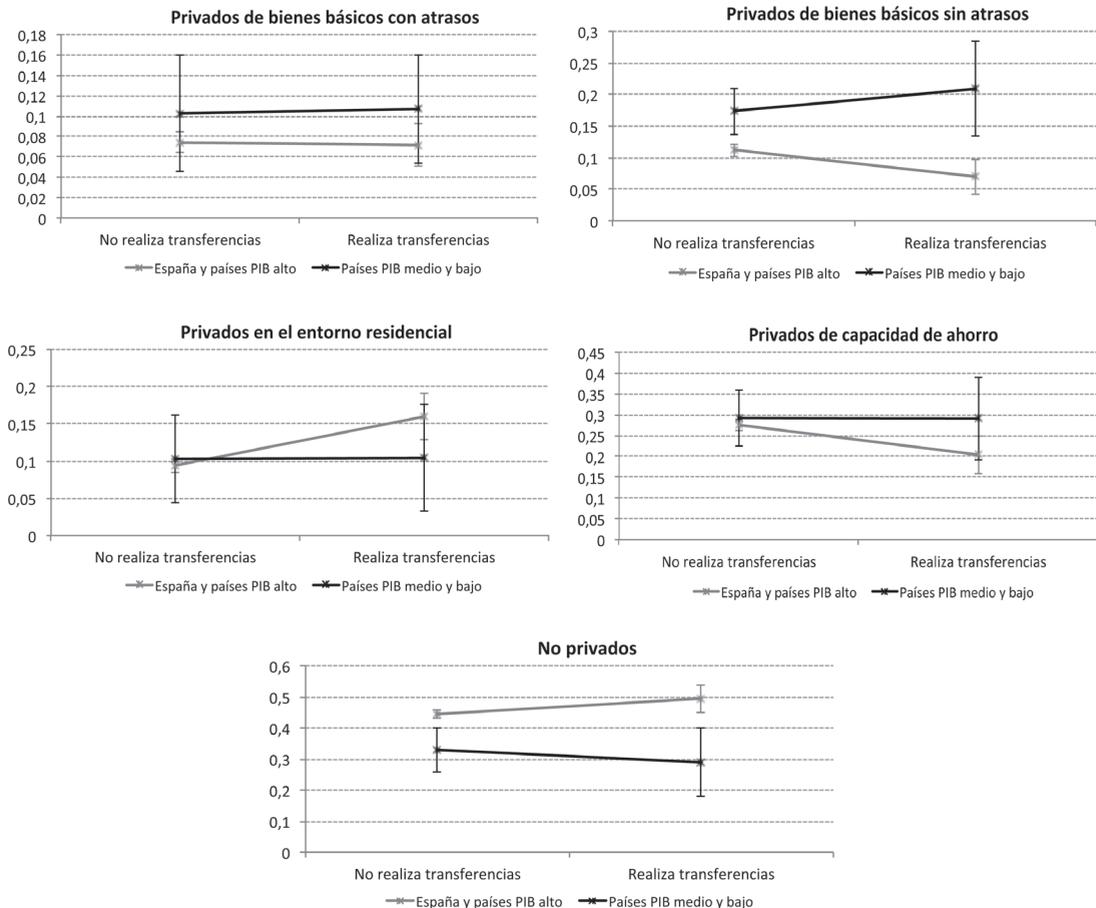
nifiesto que, controlada la inactividad laboral y la estructura de los hogares, el riesgo para los inmigrantes es mucho mayor de lo que parecía¹⁰.

El diferencial de riesgo que padecen los inmigrantes en los otros dos grupos de carencias es bastante inferior (véase en el modelo vacío: 3,65 veces superior en la priva-

ción de capacidad de ahorro y 2,90 veces en la privación relacionada con el entorno residencial). La clase social, el desempleo, la renta disponible y el gasto en vivienda tienen efectos acordes con nuestras hipótesis, pero estas variables tienen efectos explicativos menores sobre la incapacidad de ahorro y sobre las deficiencias en la vivienda y el entorno residencial que sobre la privación de bienes básicos. Respecto al primer tipo de privación, como se señaló, estrechamente vinculado a la situación de crisis al tratarse de personas que no padecen privaciones bási-

¹⁰ Por ello, cuando se introduce la variable de Situación del hogar en relación a la actividad (modelo II) y el Tipo de hogar (modelo III), el riesgo asociado a la condición de inmigrante no desciende, sino que aumenta.

GRÁFICO 4. Valores medios predichos de la interacción realización de transferencias y país de origen de los miembros del hogar. Cataluña, 2011



Fuente: Idescat e IERMB, «Encuesta de condiciones de vida y hábitos de la población», 2011.

cas pero que tampoco se pueden permitir ningún gasto extra (Sarasa *et al.*, 2013), se constata cómo se diluye la probabilidad de pertenecer a este grupo entre todos los sectores de la población. Es decir, el riesgo de «vivir al día» se reparte de manera más transversal, también entre las personas procedentes de PPIBMB, aunque ello no signifique que se borren del todo las desigualdades sociales existentes. Respecto al segundo, destacar que el riesgo de residir en una vivienda de poca calidad se reduce para aquellos que accedieron a ella más recientemente, durante

la burbuja inmobiliaria, incluidos los inmigrantes de PPIBMB. Parecería que el aumento del *stock* de vivienda nueva no solo ha reducido el riesgo de padecer carencias en la vivienda y su entorno entre los autóctonos. Pero, como hemos avanzado en nuestro marco teórico, los inmigrantes de PPIBMB han accedido en buena medida a las viejas viviendas que abandonaban los hogares de clase trabajadora autóctonos, por tanto dos hipótesis podrían dar cuenta de esta paradoja. Una, que una parte significativa de ellos también podrían haber accedido a vivienda sin

deficiencias graves. Otra, que en las preguntas relativas a esta dimensión de la privación hay algunos componentes subjetivos, sobre todo referentes al entorno residencial, que pueden haber sesgado las respuestas de los inmigrantes. Hay indicios de que, en general, los inmigrantes recientes tienden a estar más satisfechos que los más antiguos o los autóctonos, al tener como referencia de contraste la calidad de vida en sus países de origen (Sarasa, 2009).

Recapitulando, el modelo explica con solvencia la privación más extrema en el consumo de bienes básicos con impagos asociada a la condición de inmigrante, donde el 77% del diferencial en el modelo vacío ($rrr=11,4$) se explica por el modelo V ($rrr=2,58$). En el caso de privación sin impagos se explica el 62,5%, el 51,2% del diferencial en la incapacidad de ahorro y el 44,2% en la privación en vivienda.

¿Afectan los factores estructurales por igual a autóctonos e inmigrantes?

Con el objetivo de profundizar sobre los diferenciales de riesgo de privación material observados entre ambos grupos poblacionales, se han estimado interacciones del país de origen con cada una de las variables explicativas del modelo. Solo tres de ellas han mostrado efectos significativos: la clase social, la renta disponible y las transferencias realizadas a otros hogares¹¹. La tabla 4 muestra las ratios relativas resultantes de las interacciones, pero los resultados son más comprensibles si observamos los gráficos con los valo-

res medios predichos por los modelos. El gráfico 2 muestra los efectos de haber nacido en PPIBMB sobre la posición de clase. En conjunto, y como era de esperar, el bienestar, medido por la ausencia de privaciones, desciende con el gradiente de clase social (véanse en el gráfico 2 las predicciones para el perfil de hogares que no padecen ninguna privación). Ahora bien, permaneciendo constantes el resto de variables explicativas introducidas en el modelo, subsiste un diferencial no explicado entre ambos grupos poblacionales que es estadísticamente significativo si se trata de clase trabajadora o de inactivos y/o parados de larga duración. En el caso de la clase trabajadora, haber nacido en un país pobre intensifica la probabilidad de privación, esto es, si para los autóctonos y/o venidos de países ricos de clase trabajadora la probabilidad de no sufrir privación material (*no privados*) es de 0,33, en el caso de los procedentes de PPIBMB pertenecientes a la misma clase social esta probabilidad se reduce a 0,16. A su vez, el diferencial no explicado entre personas que no han trabajado nunca y parados de larga duración se debe a la heterogeneidad interna del colectivo. En el caso de los autóctonos, tienen más peso las personas mayores que no cuentan con un pasado laboral, principalmente mujeres, pero que acceden a pensiones y tienen, por tanto, una probabilidad de no padecer ningún tipo de privación por encima de la clase trabajadora. En cambio, entre los procedentes de países pobres adquieren protagonismo las personas que llevan desempleadas más de un año y, en consecuencia, su probabilidad de protección frente a cualquier tipo de privación es menor. Este diferencial en el riesgo que tienen los inmigrantes, parados e inactivos, respecto a los autóctonos de su misma condición laboral parece relacionado con las privaciones de bienes básicos, con y sin atrasos, pero el tamaño de la muestra no permite asegurarlo. Paralelamente, los inmigrantes de clases intermedias tienen más riesgo en relación a la clase de servicio autóctona que sus homóni-

¹¹ Las interacciones se han estimado por separado a partir del modelo completo de la tabla 3. La significación estadística ha sido evaluada mediante la mejora del ajuste de los modelos con interacciones en relación al ajuste del modelo sin ellas. Los criterios utilizados han sido el *Akaike's Information Criteria* (AIC) y el *Bayesian Information Criteria* (BIC). El criterio BIC no muestra mejoras de ajuste en ninguno de los casos, pero el AIC señala mejoras del ajuste del modelo cuando se interactúa con la clase, la renta y las transferencias.

mos de clase autóctonos en todo tipo de privaciones, salvo en la privación residencial cuyo riesgo relativo es menor que el de los autóctonos.

Por lo que se refiere a la posibilidad de que la renta disponible tenga consecuencias heterogéneas sobre las carencias materiales según la procedencia geográfica de la población (gráfico 3), observamos: en primer término, que no hay diferencias sustantivas entre ambos grupos de población salvo en dos dimensiones: la ausencia de privaciones y la privación de bienes básicos sin atrasos. Pertenecer a los tramos intermedios de renta provoca un incremento del riesgo de padecer cualquier tipo de privación de la población procedente de PPIBMB por encima de la población española. No ocurre así en los extremos de la distribución. Entre los muy ricos y los muy pobres, el lugar de nacimiento importa poco. Los primeros porque su elevada renta les protege de la privación, y los últimos, porque en su pobreza comparten riesgos similares. En segundo lugar que, a pesar de controlar por el resto de variables independientes del modelo, se mantiene un riesgo diferencial y superior para la población inmigrante ante la probabilidad de padecer privación de bienes básicos de carácter estructural (sin atrasos) en los tres quintiles de renta inferiores.

Finalmente, en el gráfico 4 observamos los valores medios predichos del efecto interactivo entre la realización de transferencias a otros hogares y el país de origen. Esta variable, que aparecía sin efectos significativos en el modelo sin interacciones, muestra ahora su efecto en la medida en que se comporta de manera diferente entre nativos e inmigrantes de PPIBMB. El privilegio de no padecer ningún tipo de privación material es más probable entre los nativos que acostumbran a hacer transferencias a otros hogares, indicando que dichas transferencias son, en cierto modo, un signo de opulencia solo al alcance de hogares bien estantes. Por el contrario, entre los inmigrantes de países po-

bres, las transferencias son más bien una obligación contraída cuyo cumplimiento les conduce a padecer privaciones. *Ceteris paribus*, si entre los hogares que no efectúan transferencias, el riesgo de padecer algún tipo de privación es un 25% superior entre los inmigrantes de PPIBMB, ese riesgo es un 60% superior entre los que sí efectúan transferencias a otros hogares (véase en el gráfico 4 la probabilidad de vivir sin privaciones), si bien ese mayor diferencial de riesgo entre quienes efectúan transferencias se debe más al menor riesgo de los autóctonos que a un aumento entre los inmigrantes, puesto que no podemos asegurar que las diferencias de riesgo entre inmigrantes sean sustantivas. Los intervalos de confianza de ambos grupos de inmigrantes se solapan. El mismo patrón descrito se mantiene en las *privaciones de bienes básicos sin atrasos* pero no en las *privaciones de bienes básicos con atrasos* en el pago de recibos; lo cual podría indicar que las obligaciones de enviar remesas están condicionadas a que los inmigrantes puedan pagar sus deudas contraídas en el país de acogida. En cuanto a las privaciones en el entorno residencial y en la capacidad de ahorro, no se observan diferencias sustantivas entre ambos grupos.

CONCLUSIONES

En este trabajo se ha abordado un tema bastante desconocido en el ámbito académico como es el de las características y la lógica de la privación material entre la población inmigrante. A partir de la población residente en Cataluña en el año 2011 como estudio de caso, nos preguntábamos en la introducción qué tipos de privación eran los más usuales entre los inmigrantes, cuáles eran sus factores de riesgo más relevantes, y si padecían un riesgo específico e independiente de su posición en el mercado de trabajo y de sus características sociodemográficas. Nuestra primera respuesta es que una gran mayoría de los nacidos en PPIBMB padece en el contexto de

crisis económica y financiera global un tipo u otro de privación material, pero es la privación en el consumo de bienes básicos la que sufren con mayor intensidad, tanto cuando dicha privación va acompañada de impagos o retrasos en los recibos de alquileres, hipotecas y otros tipos de facturas debidas como cuando tiene un carácter más estructural.

Respecto a la cuestión central, nuestras hipótesis han sido confirmadas, ya que buena parte del diferencial de riesgo de privación material entre inmigrantes y autóctonos se explica sobre todo por la posición de clase pero también por la menor renta disponible derivada de tasas de empleo por hogar inferiores y de una asimilación segmentada dentro de cada clase social. De hecho, el diferencial de riesgo entre clases sociales es de una magnitud superior al diferencial de riesgo entre inmigrantes nacidos en PPIBMB y autóctonos. No obstante, las desigualdades intraclase existentes justifican la especificación de la renta disponible en el modelo: diferentes condiciones laborales y salarios dentro de una misma clase social, así como diferentes estructuras de hogares y riesgo de desempleo producen diferentes niveles de renta disponible entre inmigrantes y autóctonos de una misma clase social. Sin embargo, el efecto de la clase social, aunque menor, continúa siendo relevante, de lo que se infiere que la posición de clase y la renta disponible, aunque están correlacionadas, no son sustitutas la una de la otra para explicar la privación material. Paralelamente, los nacidos en PPIBMB se hallan con más frecuencia que los autóctonos en fases del curso vital dedicadas a la formación de familias y a la atención de hijos menores de edad. La mayoría es clase trabajadora asalariada y, en sus hogares, la crisis económica y financiera ha impactado frecuentemente en forma de desempleo de todos sus miembros activos. Entre ellos, son muchos los que, si tienen una renta disponible por encima del umbral de la pobreza, envían remesas a otros hogares a costa de abstenerse en el consumo de

bienes básicos. Además, nuestro trabajo ha mostrado que un factor muy relevante para entender el diferencial de riesgo entre autóctonos y nacidos en países pobres es el coste de la vivienda. Muchos inmigrantes llegaron al país en el momento de inflación de precios ocasionado por la burbuja inmobiliaria, y han de dedicar una parte muy elevada de sus ingresos al pago del alquiler o de la hipoteca de su vivienda.

La adición de todos estos factores explica en gran medida por qué la población procedente de países pobres está sobrerrepresentada en los perfiles de privación que denotan más carencias de bienes básicos. Pero más allá de los datos concretos, el foco de atención debiera detenerse en varias cuestiones que a la vez traspasan el contexto específico catalán. En primer término, y a pesar de que las privaciones de bienes básicos con retrasos y/o impagos aparecen en el contexto de destrucción masiva de empleo y del estallido de la burbuja inmobiliaria, parece difícil su reversibilidad a corto e incluso a medio plazo. La imposibilidad de hacer frente a la deuda contraída principalmente asociada a la adquisición y el mantenimiento de la vivienda tiene importantes consecuencias judiciales en forma de desahucios y, por supuesto, muchas más en términos de bienestar y cohesión social. Asimismo, la constatación de la vulnerabilidad de familias jóvenes con menores tiene efectos devastadores tanto a corto como a largo plazo sobre el progreso social y la igualdad de oportunidades. La brecha social puede agravarse si consideramos este efecto intergeneracional; aproximadamente el 25% de los hogares con hijos dependientes en Cataluña son hogares de adultos nacidos en PPIBMB. Por su parte, la privación de bienes básicos sin atrasos que asociábamos con un carácter más estructural también debería ser motivo de inquietud, precisamente por esa naturaleza perdurable. Además, es el tipo de privación donde, después de añadir todas las variables explicativas, el diferencial de riesgo de los

inmigrantes respecto a la población autóctona persiste más elevado.

En este sentido, nuestro trabajo también pone en evidencia que, con independencia de factores sociodemográficos como la clase social y la estructura del hogar, así como de las remesas que los inmigrantes deban enviar a sus países, persiste un diferencial de riesgo de privación respecto a los autóctonos que, en parte, es explicado por la asimilación segmentada en el mercado laboral y por el menor ahorro acumulado, factor este que no hemos podido medir en esta investigación, y que conduce a una fractura social en las clases trabajadoras y las clases intermedias. Esta distancia en las condiciones de vida entre trabajadores de cualificación media y baja también puede afectar negativamente a los procesos de formación sociopolítica de clase, en una sociedad, la catalana, donde, según nuestras estimaciones, un 30% de la clase trabajadora asalariada está formada por población inmigrante nacida en países pobres.

BIBLIOGRAFÍA

- Bauer, Thomas K. *et al.* (2011). «A Comparative Analysis of the Nativity Wealth Gap». *Economic Inquiry*, 49(4): 989-1007.
- Bernardi, Fabrizio; Garrido, Luis y Miyar, María (2010). «The Recent Fast Upsurge of Immigrants in Spain and Their Employment Patterns and Occupational Attainment». *International Migration*, 49(1): 148-187.
- Cachón, L. (2004). «Inmigración y mercado de trabajo en España». *Economía Exterior*, 28: 1-7.
- Cachón, L. (2009). *La España inmigrante: marco discriminatorio, mercado de trabajo y políticas de integración*. Rubí: Anthropolos.
- Colau, Ada y Alemany, Adrià (2012). *Vidas hipotecadas*. Barcelona: Cuadrilátero de libros.
- Corrigan, Owen (2014). «Migrant Deprivation, Conditionality of Legal Status and the Welfare State». *Journal of European Social Policy*, 24(3): 223-239.
- Domingo, A. (2014). *Catalunya al mirall de la immigració: Demografia i identitat nacional*. Barcelona: L'Avenç.
- Domingo, A. y Bayona, J. (2008). «Migració internacional i llars a Catalunya, 1996-2007». *Nota d'economia*, 91: 51-69.
- Erikson, R. y Goldthorpe, J. H. (1992). *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. New York: Oxford University Press.
- Eurostat (2012). *Measuring Material Deprivation in the EU: Indicators for the Whole Population and Child-specific Indicators*. Eurostat Methodologies and Working Papers.
- Fullaondo, A. (2007). «La inmigración en España: una aproximación metropolitana comparada». *Arquitectura, Ciudad y Entorno*, 2(4): 497-518.
- González, Libertad y Ortega, Francesc (2013). «Immigration and Housing Booms: Evidence from Spain». *Journal of Regional Science*, 53(1): 37-59.
- Haisken DeNew, John P. y Sinning, Mathias (2010). «Social Deprivation of Immigrants in Germany». *Review of Income and Wealth*, 56(4): 715-733.
- Hildebrand, Vincent A.; Pi Alperin, Maria N. y van Kerm, Philippe (2012). «Measuring and Accounting for the Deprivation Gap of Portuguese Immigrants in Luxembourg». *CEPS-Instead Working Paper*, 2012-33.
- Leal, Jesús (2010). «La formación de las necesidades de la vivienda en la España actual». En: Leal, J. (coord.). *La política de vivienda en España*. Madrid: Editorial Pablo Iglesias.
- Lianos, Theodore P. y Cavounidis, Jennifer (2010). «Immigrant Remittances, Stability of Employment and Relative Deprivation». *International Migration*, 48(5): 118-141.
- Mack, Joanna y Lansley, Stewart (1985). *Poor Britain*. London: Allen and Unwin.
- Martín, 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): 1335-1362.
- Martínez, Rosa (2010). «Baja renta y privación material de la población inmigrante en España». *Pre-supuesto y Gasto Público*, 61: 311-336.
- Módenes, Juan A. (2007). «Una visión demográfica de la movilidad residencial reciente en España». En: Fera, J. M. (ed.). *La vivienda y el espacio*

- residencial en las áreas metropolitanas*. Sevilla: Centro de Estudios Andaluces.
- Moreno, F. J. (2007). «Inmigración y Estado de Bienestar en España». *Política y Sociedad*, 44(2): 171-184.
- Muñoz de Bustillo, Rafael y Antón, José I. (2010). «From Rags to Riches? Immigration and Poverty in Spain». *MPRA Paper* 21095.
- Nelson, Kenneth (2012). «Counteracting Material Deprivation: The Role of Social Assistance in Europe». *Journal of European Social Policy*, 22(2): 148-163.
- Nolan, Brian y Whelan, Christopher T. (2010). «Using Non-monetary Deprivation Indicators to Analyse Poverty and Social Exclusion: Lessons from Europe?». *Journal of Policy Analysis and Management*, 29(2): 305-325.
- Requena, Miguel y Sánchez-Domínguez, María (2011). «Las familias inmigrantes en España». *Revista Internacional de Sociología*, 69(1): 79-104.
- Rodríguez, Julio (2009). «Políticas de vivienda en un contexto de exceso de oferta». Fundación Alternativas. Documento de trabajo 155/2009.
- Rodríguez, Julio (2010). «La demanda de vivienda y el esfuerzo económico». En: Leal, J. (coord.). *La política de vivienda en España*. Madrid: Editorial Pablo Iglesias.
- Roquero, E. (2009). «Las remesas de los inmigrantes en España: factores y estrategias». *Política y Sociedad*, 45(2): 131-149.
- Rose, David y Harrison, Eric (eds.) (2010). *Social Class in Europe: An Introduction to the European Socio-economic Classification*. London: Routledge.
- Sarasa, Sebastià (2005). «Pobreza y rentas mínimas». En: Navarro, V. (ed.). *La situación Social en España*. Madrid: Biblioteca Nueva.
- Sarasa, Sebastià (2009). «Perdedores en tiempo de bonanza». En: Laparra, M. y Pérez, B. (eds.). *Exclusión social en España: un espacio diverso y disperso en intensa transformación* (vol. 24). Madrid: Cáritas Española.
- Sarasa, Sebastià; Porcel, Sergio y Navarro-Varas, Lara (2013). «L'impacte social de la crisi a l'Àrea Metropolitana de Barcelona i a Catalunya». *Papers. Regió Metropolitana de Barcelona*, 56: 10-88.
- Townsend, Peter (1979). *Poverty in the United Kingdom*. Harmondsworth: Penguin.
- Watson, Dorothy; Whelan, Christopher T. y Maître, Bertrand (2007). «Validating the European Socio-economic Classification: Cross-Sectional and Dynamic Analysis of Income Poverty and Lifestyle Deprivation». ESRI Working Paper, 201.
- Whelan, Christopher T.; Layte, Richard y Maître, Bertrand (2003). «Persistent Income Poverty and Deprivation in the European Union: An Analysis of the First Three Waves of the European Community Household Panel». *Journal of Social Policy*, 32(1): 1-18.
- Whelan, Christopher T. y Maître, Bertrand (2010). «Welfare Regime and Social Class Variation in Poverty and Economic Vulnerability in Europe: An Analysis of EU-SILC». *Journal of European Social Policy*, 20(4): 316-333.
- Whelan, Christopher T. y Maître, Bertrand (2012). «Understanding Material Deprivation in Europe: A Multilevel Analysis». GINI Discussion Paper, 37.

RECEPCIÓN: 06/03/2015

REVISIÓN: 30/06/2015

APROBACIÓN: 25/02/2016

Cultura organizacional y fusiones transnacionales: una aproximación al caso Maersk Sealand

*Organizational Culture and Multinational Mergers:
An Approach to the Case of Maersk Sealand*

Alberto Vallejo Peña

Palabras clave

- Cambio organizativo
- Cultura organizacional
- Directivos
- Organización del trabajo
- Relaciones laborales
- Trabajadores

Key words

- Organizational Change
- Organizational Culture
- Managers
- Labor Organization
- Labor Relations
- Workers

Resumen

Dentro de la amplia tradición de estudios sobre fusiones empresariales en el ámbito de la sociología de las organizaciones, la literatura ha prestado particular atención a la influencia de las culturas organizacionales de las empresas implicadas en tales procesos, así como a su origen nacional. La presente investigación aborda la adquisición de Sealand (Estados Unidos) por parte de Maersk (Dinamarca) en base a un estudio de caso de su terminal en Algeciras. Ambas plantillas viven un complejo proceso de integración en los primeros años 2000. La indagación sobre los factores que condicionan el choque cultural experimentado conduce a una revisión de sus culturas organizacionales y nacionales, así como a sus repercusiones en el proceso posfusión. Los resultados obtenidos apuntan a que ciertas diferencias en organización, estilo directivo y concepción de las relaciones laborales han dificultado la integración de ambos colectivos.

Abstract

Within the broad tradition of studies on corporate mergers in the field of the sociology of organisations, the literature has paid special attention to the influence of the organisational cultures and the national origin of the companies involved in such processes. This study addresses the acquisition of Sealand (US company) by Maersk (Danish company) based on a case study of its terminal in Algeciras, Spain. The employees of both companies underwent a complex integration process in the early 2000s. An inquiry into the factors that caused the culture shock they experienced led to a review of their organisational and national cultures and their impact on the post-merger process. The results suggest that differences in organisation, management style and concept of industrial relations hindered the integration of both groups.

Cómo citar

Vallejo Peña, Alberto (2016). «Cultura organizacional y fusiones transnacionales: una aproximación al caso Maersk Sealand». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 156: 141-158.
(<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.156.141>)

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

Alberto Vallejo Peña: Universidad de Málaga | favallejo@uma.es

INTRODUCCIÓN¹

Históricamente la fusión de organizaciones multinacionales ha respondido a un amplio espectro de dificultades, sin embargo, se trata de una práctica cada vez más común por las ventajas estratégicas que implica. Entre las barreras asumidas debemos resaltar la compleja integración cultural que implica la compenetración de dos sistemas organizacionales distintos. Angwin (2001) distingue dos fases de distinta naturaleza sociológica en la fusión: la etapa preparatoria y la afrontada tras la firma (posfusión). Para Leiva (2004), mientras en el proceso previo destacan las dificultades financieras y las tensiones negociadoras, la cultura pasaría a ser el principal foco de tensión tras alcanzar el acuerdo. Esta etapa centra el interés del presente trabajo, que aborda el proceso posfusión generado tras la adquisición de la multinacional estadounidense Sealand por parte de Maersk (Dinamarca) desde 2000 (fusión firmada en 1999), en base a un estudio de caso de su terminal en Algeciras. Para ello he utilizado como referente el diagnóstico de cultura organizacional de Maersk desarrollado por la Universidad de Granada (con resultados publicados en Vallejo, 2007 y 2009). El trabajo presentaba un escenario en el que A. P. Möller (grupo propietario de la empresa) se convertía en el controlador del transporte marítimo en el mundo, al adquirir uno de sus viejos competidores: la compañía norteamericana. De esta forma nació Maersk Sealand, debido a una operación financiera orientada a contrarrestar los movimientos precedentes de su competidora: P&O Nedlloyd. El estudio resaltaba las diferencias en las formas de gestión de ambas compañías, de cultura fuerte y marcada influencia nacional, que conllevaban distintos estilos de vida, con las inevitables repercusiones en su día a día. En sus conclusiones se subrayaba la pertinencia de realizar estudios

más concretos sobre la entidad tras la adquisición, tal y como pretende el presente trabajo.

En definitiva, el objetivo de la investigación es analizar el posible choque cultural generado en el proceso posfusión entre Maersk y Sealand, así como la repercusión en la integración de ambos grupos de trabajadores, considerando las influencias de la cultura organizacional y nacional en sus patrones organizativos y estilos directivos. A su vez se pretende utilizar el caso para proyectar algunas de las discusiones actualmente presentes en la literatura sobre fusiones organizacionales.

APROXIMACIÓN TEÓRICA

A continuación se abordan las nuevas tendencias en fusiones organizacionales, la influencia que en ellas tienen la cultura organizacional y nacional y, finalmente, los estudios sobre comportamientos de la matriz y la empresa adquirida en tales contextos.

Nuevas tendencias en fusiones organizacionales y su repercusión académica

Los estudios sobre fusiones de organizaciones cobran gran fuerza desde la década de los años noventa debido fundamentalmente a que las fusiones y adquisiciones de multinacionales comienzan a convertirse en una práctica estratégica en el comercio mundial que no ha tenido pausa hasta el presente. Como consecuencia, la vertiente se desarrolla bajo el dominio de tres perspectivas (Angwin y Vaara, 2005). En primer lugar, la perspectiva estratégica se centra en la creación de valor añadido a través de operaciones entre multinacionales. En segundo lugar, la de los recursos humanos se preocupa por las consecuencias sociales y psicológicas que tienen las fusiones y adquisiciones, con particular énfasis en la resistencia al cambio. Finalmente, la perspectiva intercultural —que fundamenta el presente diseño— resalta que las diferencias culturales son la mayor causa de los problemas en los procesos de fusión.

¹ El autor desea expresar su agradecimiento a Maersk España.

Dentro de la perspectiva intercultural, el campo se ha visto influido, desde los años ochenta, por la extensión de estudios basados en la incidencia de las culturas nacionales: los transnacionales de Hofstede (1980) u Ouchi (1982) sobre la industria japonesa. Sin embargo, para Angwin y Vaara (2005) los estudios sobre fusiones —hasta los años noventa— entraron en una línea demasiado condicionada por el interés en explicar el fenómeno desde la cultura nacional. Los nuevos estudios deben abrirse a la *conectividad*, enfoque orientado hacia los complejos procesos de relación e integración que se dan a nivel supraorganizacional y suborganizacional: la lucha entre poderes, la transferencia de conocimiento entre organizaciones o los factores actitudinales y emocionales, entre otros.

Asimismo las fusiones conllevan el desafío de construir una identidad colectiva con los miembros de culturas organizacionales distintas (Bouchikhi y Kimberly, 2012). Entre las barreras para alcanzarla destaca notoriamente el cierre grupal, ya que los grupos de trabajadores que llevan tiempo cooperando desarrollan patrones identificativos que incluyen actitudes defensivas hacia los externos (Vaara, 2002). Otros resaltan la importancia de escoger la estrategia de aculturación adecuada a cada contexto (cultura y expectativas de cada empresa) para aumentar las posibilidades de éxito (Nahavandi y Malekzadeh, 1988). En base a sus trabajos de campo, estos autores sugieren cuatro tipos de aculturación predominantes: *integración*, *asimilación*, *separación* y *deculturación*. Por su parte, Sales y Mirvis (1984) sugieren que el resultado del proceso está muy condicionado por la participación de la firma adquirida en su preparación (equilibrio), así como de su empeño en conservar su cultura.

Cultura organizacional y cultura nacional: desarrollo e influencia en los estudios de fusiones

La vertiente de estudio de las fusiones organizacionales está inevitablemente vinculada al

desarrollo de la rama de la cultura organizacional durante la segunda mitad del siglo XX. Entre sus antecedentes destaca el papel de la antropología cultural, con autores como Kluckhohn y Strodtbeck (1961), que expusieron su teoría de la cultura orientada a la interpretación de los valores. En realidad, los grupos humanos tienden a reincidir en un reducido número de problemas, por lo que también se pueden prever sus soluciones. Asimismo cada colectivo tiende a crear e imponer su propio sistema de valores. Posteriormente el campo se inunda de aportaciones procedentes de sociólogos que, en general, están más interesados en conocer lo que hace a las organizaciones más eficientes (Garmendia, 2004; Brunet *et al.*, 2011). Coller y Garvía (2004: 60) resumen así la distinción entre ambas escuelas: «para los sociólogos [la cultura organizacional] es algo que las organizaciones reviven, o tienen, una variable; para los antropólogos es lo que las organizaciones son».

Asimismo, la cultura organizacional —cuestionada por su potencial manipulador— ha estado vinculada al intenso debate sobre la burocracia librado a finales del siglo XX, basado en el impacto de la estructura, jerarquía y normativa en las desigualdades sociales. Perrow (1986 [1972]) construye su modelo neoweberiano en base a su crítica a las nuevas burocracias industriales que absorben la sociedad. Las organizaciones deben reformularse para orientarse hacia la sociedad y nunca al contrario. En esta línea se pronuncia también Ritzer (1993), que denuncia la capacidad de las grandes compañías para alienar a la clase trabajadora, manipulada dentro y fuera de la organización (sociedad de consumo). Frente a esta tendencia, emergen aproximaciones posweberianas de discurso más radical, destacando los *Critical Management Studies* (CMS), que cuestionan los estilos de dirección de empresa dominantes a finales del siglo XX con una mirada cargada de reivindicaciones sociales. Estos denuncian los abusos de poder ejercidos

desde burocracias condicionadas por intereses parciales y elitistas y encuentran —entre los principales— culpables la difusión y creación de modelos de cultura fuerte desde los años ochenta (Alvesson y Willmott, 2003; Adler *et al.*, 2007). Asimismo, Boltanski y Chiapello (2005) resaltan el gradual deterioro de la clase trabajadora desde 1968 hasta finales de los años noventa, debido al fracaso de las estrategias reformistas de la izquierda frente al chantaje de la deslocalización por los altos directivos. Este clima impulsa a Du Gay (2005) a proponer una urgente reformulación del modelo burocrático weberiano que compense tales desequilibrios.

Martin (1992), por su parte, consideró la necesidad de dividir los estudios de cultura organizacional en tres perspectivas de análisis diferenciadas. La de la *integración* (1) la contempla como un instrumento que persigue la homogeneidad de la organización a través del consenso de valores. La de la *diferenciación* (2) resalta la red de subculturas que interacciona dentro de la organización, con inevitables relaciones conflictivas. Por último, la de la *fragmentación* (3) resalta las relaciones entre grupos con intereses divergentes que basan la estabilidad organizativa en consensos transitorios.

Para la imposición de la vertiente de estudio de las culturas nacionales ha sido crucial la influencia de Inglehart (1997), que ha orientado sus estudios sobre valores hacia la interculturalidad y las influencias nacionales. Asimismo, Esping-Andersen (1999) tuvo una importante repercusión al conectar la cultura nacional con el ámbito sociopolítico. El autor interpretó las tres fórmulas bajo las que se ha desarrollado el Estado de bienestar en la sociedad occidental tras la Segunda Guerra Mundial. Desde su punto de vista existen tres versiones predominantes: liberal, conservador y socialdemócrata; que más allá del sector público, estas pautas penetran en la gran organización (pública o privada). Si nos centramos en los países implicados en la fusión objeto de estudio, Dinamarca —expo-

nente de la socialdemocracia— trata de proteger derechos de la ciudadanía que no pueden depender del mercado (mantenimiento del empleo, conciliación empresa/hogar o ayudas sociales). En el caso del modelo liberal —que tiene en Estados Unidos un claro exponente—, el Estado fomenta el libre mercado y se preocupa de que el ciudadano acceda a los recursos en «igualdad de oportunidades» (el hombre puede hacerse a sí mismo).

En el campo de estudio es cada vez mayor el reconocimiento de que las relaciones económicas y laborales de un país concreto dependen del contexto histórico y de la ideología compartida por sus ciudadanos, tal y como defiende Guillén en *Models of Management* (1994) —o más recientemente en Guillén y García-Canal (2012)— apoyándose en las teorías neoinstitucionalistas. La tradición de los distintos países marca sus relaciones institucionales y la ideología compartida es útil para explicar gran parte del conflicto laboral y organizacional, generándose determinados paradigmas. De ahí las diferencias existentes entre distintos ejes como «catolicismo *versus* protestantismo» o «liberalismo *versus* conservadurismo», que condicionan las formas de expansión de sus multinacionales.

Estas inquietudes conllevan también el interés por medir la distancia cultural entre naciones. En los años ochenta Hofstede creó y aplicó cuatro índices de distancia cultural a los países con filiales de la IBM (ampliados después a cinco). En base a ello, Kogut y Singh (1988) construyeron su propio índice. Su metodología se apoya en una sencilla fórmula para medir la distancia cultural entre dos naciones dadas, realizando un sumatorio de las distancias existentes en los índices de Hofstede ponderados en función de su varianza. El índice pretendía servir de apoyo y referente estratégico para las operaciones de implantación y deslocalización de las multinacionales, facilitando la elección de socio y/o destino. Como consecuencia, en la década de los noventa y los primeros 2000 han proliferado estudios sobre diferencias

culturales que han basado sus hallazgos en la aplicación de este índice (Markides y Oyon, 1998; Slangen, 2006).

Sin embargo, la metodología de Hofstede ha recibido fuertes críticas en los últimos quince años. Se le atribuyen errores en la ejecución de su estudio de caso, fragilidad de los instrumentos de medida y ciertas debilidades conceptuales². En este escenario surgen enfoques más moderados que admiten la pertinencia e interés de los primeros pasos del autor holandés pero tratan de subsanar sus problemas metodológicos. En esta línea, Schwartz (1999) entiende que sus dimensiones no son percibidas y conceptualizadas de igual manera por todas las culturas, además de no ser las más adecuadas para distinguir las culturas nacionales. Como alternativa presenta siete dimensiones bipolares: *conservadurismo*, *autonomía intelectual*, *autonomía afectiva*, *jerarquía*, *igualdad*, *destreza* y *armonía*. Más adelante el Proyecto GLOBE aporta un instrumento que permite medir y comparar los rasgos culturales de 62 naciones en base a nueve dimensiones previamente consensuadas (House *et al.*, 2001; o más recientemente Chhockar *et al.*, 2013). El modelo aporta la medición tanto de valores como de prácticas culturales, siendo, hoy en día, una fuente esencial para los estudios de interculturalidad (aplicado en el apartado 3.2).

Influencia de la cultura organizacional y nacional en las relaciones entre la matriz y la empresa adquirida

Los estudios sobre el impacto de la cultura en fusiones se han desarrollado en diversas ramas: el análisis de conflictos culturales (Markides y Oyon, 1998; Ashkanasy, 2005),

los estudios centrados en el impacto de las diferencias culturales tras la fusión (Stafford y Miles, 2013 o Viegas-Pires, 2013), los análisis de las dinámicas de los procesos de aculturación (Chua *et al.*, 2005), los estudios sobre la creación de distintas concepciones culturales (Vaara, 2002; Bouchikhi y Kimberly, 2012); así como los que analizan el impacto de las culturas nacionales en tan complejos procesos (Morosini *et al.*, 1998; Slangen, 2006; Stahl y Javidan, 2009).

Dentro de esta última vertiente, los académicos se interesan tanto por las formas de implantación de sistemas de multinacionales de distintas nacionalidades en su expansión (1) como por las circunstancias sociales y psicológicas que deben soportar las plantillas adquiridas, también condicionadas por el choque cultural generado por las diferencias en el origen nacional (2). En el primer caso, trabajos como los de Lubatkin *et al.* (1998), Faulkner *et al.* (2002) o Child *et al.* (2001) presentan resultados que atribuyen la diferencia en los estilos de implantación al factor nacional. En el segundo caso, destacan los hallazgos de estudios transnacionales que encuentran diferencias en las reacciones de los absorbidos achacables a los valores y costumbres en el trabajo del país de origen, dentro siempre de una línea compartida de crítica a la gestión y eficiencia de la matriz (Angwin, 2001; Stahl *et al.*, 2003 o Chua *et al.*, 2005).

El campo además debate la capacidad de las multinacionales para imponer sus modos de gestión, frente a otros intereses institucionales como los de sus filiales, empresas adquiridas y/o los entornos locales en los que operan. Con el desarrollo de la *conformance thesis*, algunos autores resaltan el poder de la multinacional para marcar las pautas de las relaciones institucionales, particularmente en los países con un débil sistema de relaciones industriales. La perspectiva se consolida con autores como Kelly y Brannick (1985) o Enderwick (1986), y ha recibido el apoyo de académicos de peso en Marginson *et al.* (1993)

² McSweeney (2002) argumentó que cae en un exagerado determinismo de la cultura nacional desde sus primeros planteamientos. Además, Gerhart y Fang (2005) resaltan que la cultura nacional sirve para explicar menos de un 4% de los conflictos intergrupales en las organizaciones, y Ailon (2008) calificó sus dimensiones como artificio metodológico carente de validez.

y Geary y Roche (2001). En este sentido, la cultura organizacional es una herramienta que instala verticalmente criterios y formas de hacer (Coller y Marginson, 1998). Si bien el interés se extiende también hacia la influencia de la nacionalidad de la matriz en su estilo de gestión y política de recursos humanos. Faulkner *et al.* (2002), en su estudio sobre la forma de operar de distintas compañías extranjeras que han adquirido empresas en el Reino Unido, llegan a la conclusión de que los patrones nacionales han marcado la diferencia en sus políticas y formas de implantación. En esta misma línea, Ferner *et al.* (2004) realizan un extenso estudio empírico sobre el desempeño de empresas de Estados Unidos más allá de sus fronteras, resaltando que su modelo está fuertemente centralizado, sistematizado y tiende a reproducirse en sus filiales. Sin embargo, admiten que una observación más detallada permite identificar algunos procesos de negociación con los agentes locales con importantes concesiones en autonomía. Otros autores conceden un peso aún mayor a la cultura local, como es el caso de Tayeb (1998), quien arguye que la implantación de políticas de recursos humanos por parte de la multinacional está muy condicionada por el curso de las negociaciones con los agentes locales. Reygadas (2002) añade que, dentro de la organización, se gestan complejas redes subculturales controladas por los locales con capacidad de influir políticamente.

En definitiva, la literatura recoge ampliamente la influencia de la cultura organizacional en las posibles formas de implantación de una multinacional, así como el peso de su cultura nacional (origen de la organización), ya que condiciona significativamente a la primera.

METODOLOGÍA

En base a los objetivos planteados se ha apostado por un diseño mixto (cualitativo y cuantitativo) que explotará los trabajos de

campo realizados por el equipo de la Universidad de Granada en Maersk España tras la fusión (datos en el cuadro 1). El análisis considerará tanto las diferencias marcadas por las culturas organizacionales de ambas entidades como por su origen nacional, dado el diseño escogido. Para orientar el estudio se asumen dos supuestos básicos ampliamente respaldados por la teoría.

Supuesto básico 1. *El peso del origen nacional sobre la cultura organizacional*: el origen de la organización condiciona los sistemas normativos y de valores, así como las pautas de actuación de cada grupo de trabajo u organización. Dentro de la disciplina predominan los puntos de vista que conceden un alto grado de influencia a esta variable (Schwartz, 1999; House *et al.*, 2001).

Supuesto básico 2. *Una mayor distancia cultural, entre dos grupos u organizaciones determinadas, aumenta la probabilidad de conflicto en sus interacciones* (en base a las tesis de la distancia cultural resaltadas en la teoría).

Asumidos estos supuestos, se plantean a continuación tres cuestiones aún presentes en el debate de los estudios de fusiones organizacionales, que proyectaré sobre el caso objeto de estudio: Maersk Sealand.

- 1) ¿Qué repercusiones ha tenido el hipotético choque cultural entre Maersk y Sealand en la creación de nuevos equipos? ¿En qué medida está dificultando la construcción de una identidad conjunta?
- 2) ¿Impone la matriz (Maersk) unilateralmente su cultura organizacional, su estilo directivo y su modelo de gestión en recursos humanos? ¿Qué resistencia a la implantación de sus procedimientos encuentra en la empresa adquirida?
- 3) ¿En qué medida lo anterior es atribuible a las culturas nacionales de ambas organizaciones?

Para responder a la primera cuestión se indagará en los factores que hayan incidido en la adaptación e integración de ambos equipos tras la adquisición (tanto culturales como contextuales). La segunda pregunta considera los planteamientos defendidos desde la *conformance thesis* (Kelly y Brannick, 1985; Enderwick, 1986) acerca de la capacidad de las multinacionales para trasladar sus modelos de gestión por el mundo, abriéndose procesos de negociación des-

equilibrados en los que los criterios de la matriz tienden a prevalecer. Esta línea ha sido corroborada por los resultados de estudios como los de Marginson *et al.* (1993) o Geary y Roche (2001). Sin embargo, la discusión académica está abierta en este frente, ya que otros puntos de vista consideran que las filiales, empresas adquiridas y entes locales tienen importantes cartas que jugar en tales negociaciones (Tayeb, 1998). Por lo tanto, se pretende averiguar qué modelo pre-

CUADRO 1. Estructura y datos técnicos de la investigación

| | |
|---|---|
| Fase 1. Distancia cultural Dinamarca-Estados Unidos | Metodología (modelos de referencia): |
| | <i>Índice de</i> Kogut y Singh. Mediciones de las 9 dimensiones del Proyecto Globe. |
| Fase 2. Cuantitativa: medición y comparación de actitudes de los trabajadores de Maersk y Sealand | Indicadores seleccionados: estilo directivo, autonomía, responsabilidad y percepción de la eficiencia. Tipo preguntas: escalas de Likert 1-5 (incluye no sabe/no contesta). Nº entrevistas realizadas: 97 (se abordó al total poblacional: 284). Error de estimación (E): 8,09 Nivel de confianza: 95% Periodo trabajo de campo: de 19/02/2003 a 5/06/2003. |
| Fase 3. Interpretativa: análisis de los discursos de los actores implicados en la fusión (operarios, técnicos y directivos) | 3.1 Entrevistas individuales Colectivo: directivos de la compañía, mandos intermedios y técnicos. Duración: 50-60 minutos. Registro: grabadora. Lugar: despachos y salas de reuniones de la compañía. Nº entrevistas: 14. |
| | 3.2 Entrevistas grupales Colectivo: mandos intermedios, técnicos y operarios (se optó por excluir a miembros de la alta dirección para evitar intimidación salvo en el grupo 1). Duración: 2 horas (aproximadas). Registro: grabadora. Lugar: salas de reuniones de la compañía. Nº de componentes: de 6 a 8. Distribución y clasificación: se convocaron 5 grupos en base a los siguientes criterios de clasificación: |
| | EG1. Blancos: personal cualificado (niveles técnicos y directivos). EG2. Azules: operarios de baja o media cualificación. EG3: Departamento de mantenimiento (trabajadores de cualquier cualificación). EG4: Departamento de marina (trabajadores de cualquier cualificación). EG5: Departamento de administración (trabajadores de cualquier cualificación). |
| | Periodo trabajo de campo (3.1 y 3.2): de 21/03/2003 a 11/06/2005. |

valece en el caso Maersk Sealand. La tercera pregunta me permitirá indagar en los rasgos y diferencias culturales observadas que señalen al origen nacional como causa.

En cuanto al origen nacional de los locales (español), el diagnóstico previo ya resaltó sus implicaciones en las relaciones con las culturas de Maersk y Sealand, si bien no detectó influencias significativas al abordar el proceso de fusión: el discurso giraba continuamente hacia daneses, estadounidenses y sus respectivas escuelas.

En una primera fase descriptiva, se abordarán las diferencias entre las culturas organizacionales de Maersk y Sealand. Tras una caracterización general se analizan cuatro indicadores que se incluyeron en la encuesta utilizada en el diagnóstico de la cultura de la compañía: *estilo directivo, autonomía, reconocimiento y percepción de la eficiencia*; segmentando los datos según el origen de los trabajadores (Maersk/Sealand). En una segunda fase abordamos la medición de la distancia entre sus culturas nacionales (danesa y estadounidense) en base a instrumentos contrastados: índice de Kogut y Singh (1988), además de las nueve dimensiones de la cultura nacional del proyecto GLOBE (House *et al.*, 2001). En una tercera fase se recurrirá a la interpretación discursiva que nos acerque a las respuestas de las cuestiones planteadas. Con el sustento metodológico de Vallés (1997) —aplicado a entrevistas cualitativas— se pretende indagar en la diferente asimilación del cambio por ambos equipos tras la adquisición. Para tal fin se ha recurrido al análisis del discurso de los trabajadores con diferentes roles (operarios, administrativos, técnicos y directivos) y de diferente procedencia (empresa compradora/adquirida). Como fuentes se explotan cinco entrevistas grupales que se estructuran tal y como aparece en el cuadro 1, además de catorce entrevistas en profundidad a informantes clave.

ANÁLISIS DE RESULTADOS

Este análisis se estructura en tres pasos: la caracterización y diferenciación de las culturas organizacionales de ambas empresas, la medición de la distancia entre sus culturas nacionales en base a índices de referencia y, finalmente, la interpretación de los discursos de los miembros en base a la explotación cualitativa.

Cultura organizacional y estilo directivo en Maersk y Sealand: diferentes percepciones de la matriz

Para abordar las diferencias culturales entre Maersk y Sealand se expone, en primer lugar, una caracterización previa de sus culturas en base al señalado diagnóstico de 2007. La empresa contaba poco después de la adquisición (2003) con 284 trabajadores en Algeciras —una de las plazas más importantes del sector en Europa—, de los cuales 190 pertenecían a Maersk y 94 procedían de Sealand. La superioridad numérica de la matriz era clara: algo más de dos tercios. La plantilla procedía mayoritariamente de los equipos de ambas empresas ya presentes en Algeciras antes de la fusión, que se realizó sin despidos. Durante el periodo de estudio el número de trabajadores de ambas plantillas se mantiene estable, con escasas variaciones. Es importante resaltar que la mayoría de los protagonistas del proceso son nacionales. Tras la adquisición, en Maersk Sealand trabajaban solo 7 daneses (además de otro extranjero: un técnico británico). Cuatro de ellos ocupaban posiciones técnicas, mientras que los tres restantes ocupaban algunos de los puestos directivos de mayor peso: director general, director de proyectos y de operaciones (cuadro 2). El organigrama incluía en su élite otros tres cargos estratégicos ocupados por españoles (directora financiera, director de administración y responsable de RR.HH.). Los ex Sealand mejor ubicados aparecen en los mandos intermedios y en el nivel técnico. En general los tra-

CUADRO 2. Distribución departamental de la plantilla de Maersk Sealand (Algeciras, 2003)

| Departamento/área | Personal (en paréntesis: número si hay más de uno) | Total: 293 (284 en plantilla: 218 azules y 66 blancos) |
|------------------------|--|--|
| Administración | Director de administración, responsable de recursos humanos, técnico y administrativos (6) | 9 |
| Financiero | Director financiero, administrativos (11) | 12 |
| Mantenimiento | Director, subdirectores (2), técnicos (6) y operarios (60) | 69 |
| Terminal | Director, subdirectores (4), técnicos (25) y operarios (158) | 189 |
| Dirección de proyectos | Director de proyectos y técnicos (2) | 3 |
| Dirección general | Director general y secretaria de dirección | 2 |
| Apoyos técnicos | Técnicos (4) | 4 |
| <i>Trainees</i> | Personal visitante en rotación (5) | 5 |

Los visitantes y los técnicos externos no han sido considerados dentro de la población objeto de estudio.

Fuente: Maersk España.

bajadores más veteranos y/o mejor situados de uno y otro bando son identificados en el diagnóstico como portadores de las culturas organizacionales y nacionales de sus empresas.

Los rasgos culturales analizados en ambas entidades indican la implantación de culturas fuertes, si bien Maersk presenta síntomas de fortaleza aun mayor que la empresa adquirida, debido fundamentalmente a una política de empleo orientada a largas carreras. Esta circunstancia potencia la implicación de gran parte de la plantilla en el proyecto. En el caso de Sealand, la gestión del empleo no tiene tal orientación a largo plazo. La continuidad es posible, pero depende más del curso de las relaciones cotidianas entre trabajador y empresa. En cuanto al liderazgo, Maersk presenta un estilo directivo sobrio, más latente que manifiesto. Los mandos entran en línea directa con el subordinado tanto para su supervisión como a demanda de este, aunque tratan, en el día a día, de pasar desapercibidos (colaboraciones puntuales por motivos técnicos). En la cultura Sealand el liderazgo se ejerce de forma más palpable y se valora positivamente que el directivo extienda su protagonismo a

la red informal. Asimismo, Maersk muestra en su gestión un mayor intervencionismo en los procesos mientras que Sealand focaliza su dirección hacia el resultado, otorgando autonomía en la ejecución de las tareas, aunque sin concesiones ni excusas ante la consecución del objetivo.

Por último, como diferencia cultural significativa, Maersk presenta una clara división de la plantilla en estratos, fenómeno menos notorio en Sealand. Los blancos (directivos y técnicos) se comunican en círculos distintos y excluyentes con los azules (operarios que intervienen poco en la discusión técnica). Se trata de diferencias más marcadas en base a estatus y rol que al salario (alto en algunas posiciones de los azules). Además, Maersk recluta entre sus miembros a un selecto grupo (*personal de confianza*) que adquiere un compromiso extracontractual con la compañía: dedicación, entrega y fidelidad a cambio de sueldo, estabilidad y expectativas de promoción. Las decisiones cruciales y su discusión raramente salen de este círculo. A cambio el colectivo responde con flexibilidad: deben estar localizables 24 horas para posibles urgencias e imprevistos.

La cultura organizacional de la matriz es contemplada de forma distinta por los trabajadores según su procedencia (tabla 1). En cuanto al carácter abierto (o cerrado) del estilo directivo de Maersk se obtiene en este indicador un promedio de 2,20 (máximo 5), es decir, los trabajadores rechazan la idea de que *su estilo sea cercano, transparente e informal* (parece consecuencia del cierre en círculos). Al segmentar los resultados (Maersk/Sealand), observamos que los trabajadores de la compañía americana reflejan en su respuesta la percepción de un estilo menos cercano, mostrando menor grado de conformidad con la frase (porcentajes: 16,51 de Sealand frente a 23,27 de Maersk). El clima posterior a la absorción puede marcar tal diferencia. Asimismo, el indicador *autonomía* en el puesto de trabajo nos muestra una actitud mucho más conforme en el caso de los trabajadores de Maersk respecto a los de Sealand (52,66 frente a 35,66). Este aspecto puede resultar clave, dado el peso que la literatura concede a la amenaza que las fusiones suponen para la autonomía de los miembros de la empresa adquirida (Angwin, 2001; Lubatkin *et al.*, 1998). La cultura Maersk ha fomenta-

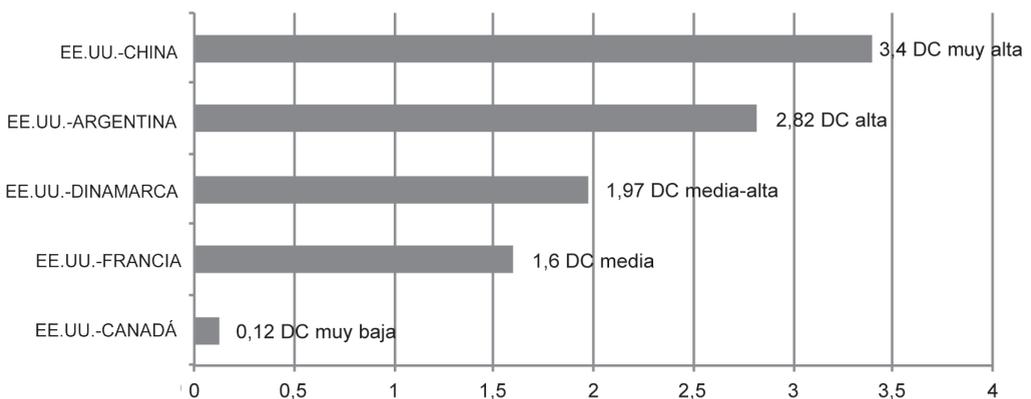
do el intervencionismo en los procesos, que puede generar incomodidades en los ex Sealand. De igual forma, estos no perciben que su trabajo sea reconocido en igual medida que los trabajadores de la matriz (33,48 frente a 48,84 en *reconocimiento*), frecuente en las plantillas adquiridas según Chua *et al.* (2005). Por último, los trabajadores muestran una positiva percepción de la *eficiencia organizativa* (con un promedio de 4,01 sobre 5). Si bien los datos muestran a un colectivo Sealand más moderado en tal apreciación (74,87 conformes, frente a 90,93 de Maersk). Es decir, el personal «de la casa» se muestra más convencido de la eficiencia de su propia organización.

Contrastando las culturas nacionales de Maersk y Sealand: Dinamarca y Estados Unidos

Considerando el índice de distancia cultural de Kogut y Singh, se obtiene una distancia entre ambas naciones de 1,97, resultante de la aplicación de la fórmula:

$$DCx = \left\{ \sum_{i=1}^4 \frac{(I_{iy} - I_{ix})^2}{V_i} \right\} / 4$$

FIGURA 1. Índice de Kogut y Singh de EE.UU. midiendo la distancia cultural frente a otras naciones



Fuente: Elaboración propia a través de Hofstede (1999) y Kogut y Singh (1988).

TABLA 1. *Diferentes percepciones de la organización en trabajadores de Maersk y Sealand*

| Indicadores seleccionados (diagnóstico Maersk-Sealand) | Sealand | Maersk |
|--|--------------------|--------|
| Estilo directivo (el estilo directivo de mi compañía es cercano, transparente e informal). | 16,51 ^a | 23,27 |
| Autonomía (la empresa fomenta la autonomía y responsabilidad de los trabajadores) | 35,66 | 52,66 |
| Reconocimiento (creo que mi trabajo está adecuadamente reconocido por la empresa) | 33,48 | 48,84 |
| Percepción de la eficiencia (en general creo que la compañía está eficientemente organizada y adaptada a los tiempos que corren) | 74,87 | 90,93 |

^a Porcentaje de trabajadores que se posicionan como bastante o totalmente de acuerdo con la frase según su procedencia (calculados omitiendo la categoría intermedia de la escala: 3).

Fuente: Vallejo, 2007.

TABLA 2. *Nueve dimensiones de la cultura nacional (Proyecto GLOBE; valores)*

| País (valores) | Distancia de poder | Colectivismo grupal | Colectivismo institucional | Previsión de la incertidumbre | Orientación a largo plazo | Igualdad de género | Asertividad | Humanismo | Orientación al resultado |
|-----------------|--------------------|---------------------|----------------------------|-------------------------------|---------------------------|--------------------|-------------|-----------|--------------------------|
| EE. UU. | 4,92 | 4,22 | 4,21 | 3,99 b | 4,13 | 3,36 | 4,50 | 4,18 | 4,45 a |
| Dinamarca | 3,89 b | 3,53 b | 4,80 | 5,22 a | 4,44 a | 3,93 a | 3,80 | 4,44 | 4,22 |
| Media 62 países | 5,16 | 5,11 | 4,25 | 4,61 | 3,84 | 3,37 | 4,14 | 4,08 | 4,09 |
| El más alto | 6,14 | 6,37 | 5,26 | 5,42 | 4,88 | 4,07 | 4,77 | 5,12 | 5,04 |
| El más bajo | 3,89 | 3,46 | 3,41 | 3,09 | 3,06 | 2,45 | 3,41 | 3,29 | 3,34 |

Nota: (b: bajo/ a: alto) Valor ubicado (al menos) a una unidad de desviación típica de la media.

Fuente: Elaboración propia basada en House *et al.* (2001).

Se trata de un valor alto, como se puede apreciar tomando algunas referencias internacionales respecto a Estados Unidos (figura 1). Podemos apreciar cómo esta distancia es mínima respecto a Canadá (0,12), intermedia (Francia, 1,60), alta (Argentina, 2,80) o extrema (China, 3,40).

Paralelamente, se han tomado como referencia las mediciones de valores de las nueve dimensiones culturales del Proyecto GLOBE (House *et al.*, 2001). Como podemos observar en la tabla 2, Estados Unidos destaca en orientación al resultado (4,45), por encima del promedio (4,09) y de Dinamarca (4,22). Los daneses destacan en previsión de la incertidumbre (5,22) —muy por encima de Estados Unidos (3,99)—, en igualdad de género (3,93) y en orientación a largo plazo, en

la que están muy por encima del promedio (4,44/3,84) y, en menor medida, de Estados Unidos (4,13). Dinamarca presenta valores bajos en distancia al poder (3,89), mientras que Estados Unidos se encuentra mucho más próximo a la media (4,92/5,16). Aún más lejos del promedio se encuentran los daneses en colectivismo grupal (3,53/5,11), y a siete décimas de Estados Unidos (4,22), que también está por debajo del promedio. En asertividad Dinamarca presenta un valor cercano al promedio, aunque inferior respecto a Estados Unidos (3,80/4,50).

En resumen, debemos destacar que la aplicación de algunos de los principales modelos nos lleva a identificar importantes diferencias culturales entre Estados Unidos y Dinamarca.

Interpretando los discursos de los trabajadores

1) *¿Qué repercusiones ha tenido el hipotético choque cultural entre Maersk y Sealand en la creación de nuevos equipos? ¿En qué medida está dificultando la construcción de una identidad conjunta?*

La percepción de los trabajadores del clima existente en los años posteriores a la fusión es de cierta incomodidad, tanto entre los procedentes de Maersk como de Sealand. De cualquier forma, tras el transcurso de los primeros años la situación ha alcanzado un tono estable, aunque no exento de ciertas tensiones y muestras de resistencia al cambio.

También con los Sealand se ha dado un choque de culturas, sigue habiendo algunos roces. Las tensiones fueron fuertes, fueron años difíciles, la tensión sigue ahí a menor escala. [...] *¿Qué pasa con estos que vienen de fuera y no se integran? (Técnico, Maersk).*

Maersk se presenta como una compañía con marcadas pautas de identidad, al modo de las culturas fuertes. Esto también sucedía con Sealand, también considerada así por sus miembros. Ahora bien, ambos contextos responden a una naturaleza diferente, es decir, los motivos que han llevado a ambas compañías a generar esta configuración son distintos. Maersk lo ha logrado por la fidelización de la plantilla vía contratación indefinida, además de su planteamiento de carrera a largo plazo, que se refuerza a través de la propia cultura (relación casi funcional). Sin embargo, su identificación se da en distintos grados que dependen de las pautas que agrupan a sus miembros: la pertenencia al grupo que dio los primeros pasos en Algeciras al iniciarse las operaciones en 1986 (*generación del 86*: solo 40 trabajadores entonces), la pertenencia a los blancos frente a los azules, o la inclusión en el selecto grupo del *personal de confianza*:

Los que llevan muchos años con nosotros se identifican más, se han ido poquísimos, [...] los del 86 tenemos un alto grado de identificación con la empresa (directivo, Maersk).

Tales diferencias vienen marcadas por factores de estratificación como el conocimiento técnico, la experiencia, la formación académica y el dominio del inglés. Todo esto sin obviar la procedencia danesa: recuérdese que, de los siete daneses en Algeciras, tres de ellos ocupan puestos directivos de máxima responsabilidad. En este escenario la procedencia de Maersk o Sealand se convierte en un factor más de estratificación:

Cuando pusieron aquí las máquinas nuevas, trabajaban sin automatización pero con electrónica, entonces cuando tuvimos las primeras máquinas [...] tenías que saber un poquito de informática y un poquito de mucho (operario, Maersk).

Aquí lo que vale es el idioma, es lo que cuenta [...]. Todo lo que es la forma de trabajo y el archivo se aprende allí con el día a día, lo único es eso, el inglés (técnico, Sealand).

Aquí no hay identificación con la empresa [...]. Los antiguos de Sealand la teníamos, siendo una empresa muy similar a Maersk (actividad) (técnico, Sealand).

El contexto afrontado por los ex Sealand, para lograr su integración, se complica ante un submundo previamente estratificado, que ha generado un constructo cultural en el que la comunicación descendente se difumina en los estratos bajos, además de estar afectada por cierta dependencia informativa de las relaciones informales (cierre grupal):

— He notado que en esta empresa la información viene desde arriba y conforme baja se irá perdiendo. Se entiende que hay personas que lo tienen que aprender, y una vez lo tienen dominado tienen que transmitirlo.

— A veces el programa se cambia o lo que sea y te vas enterando porque siempre hay uno que sabe más que otro.

(Operarios de Maersk y Sealand, respectivamente, en entrevista grupal).

La gestión danesa presenta un estilo orientado a la tarea sin apostar demasiado por la cohesión social y con relaciones informales poco dinámicas. Esto contrasta con un estilo Sealand que reforzaba las relaciones informales, generando un espacio propio para que los líderes ejerzan su carisma. Ahora ellos perciben cierta frialdad al contactar con otros departamentos. Además de traspasar fronteras físicas, la sensación descrita implica encontrar «desconocidos» al cambiar de planta. Se trata de una dolencia reconocida y asumida por los propios miembros de Maersk: la comunicación, bien gestionada en el entorno inmediato de trabajo, se difumina en el ámbito intergrupal. Estos aspectos, en el caso de los ex Sealand, implican experimentar sensaciones particularmente incómodas.

No se observa demasiada conflictividad externa, pero a veces, entre departamentos, hay enormes distancias. AP Moller genera distanciamiento entre sus filiales y las distancias son enormes. Sealand tenía más cohesión, allí se hacían funciones conjuntas, aquí se separa todo y la división del trabajo es más estricta (tecnico, Sealand).

Lo que sí es cierto es que si tú te pones en ese edificio, entre la primera planta y la segunda, que son unos 20 escalones, la gente no se conoce, e incluso en la misma planta dices: ¡Porra! Lo veo todas las mañanas y no nos decimos nada y no tienes ni idea de su vida (administrativo, Maersk, en entrevista grupal).

Las circunstancias afrontadas por ambos grupos de trabajadores desde el punto de partida (división en estratos y separación grupal) dificultan la articulación de los nuevos equipos de trabajo y, más aún, la construcción de una identidad conjunta.

2) *¿Impone la matriz (Maersk) unilateralmente su cultura organizacional, su estilo directivo y modelo de gestión en recursos humanos? ¿Qué resistencia a la implantación de sus procedimientos encuentra en la empresa adquirida?*

Tras el trabajo de campo predominan las sensaciones de que Maersk impone su cultura y estilo de gestión anulando las formas de hacer de la empresa adquirida, dejando escaso margen a la negociación (recuérdense las aportaciones de la *conformance thesis*, Kelly y Brannick, 1985, o Enderwick, 1986). En este sentido emergen dos factores que han facilitado esta forma de implantación: la propia cultura Maersk —fuerte, con protocolos articulados y estandarizados— y su superioridad numérica (cercana al 70%). Emergen aquí algunos elementos contextuales que la literatura señala como claves para que la entidad adquirida participe (o no) en el proceso de construcción de una identidad conjunta (Nahavandi y Malekzadeh, 1988; Sales y Mirvis, 1984). En el discurso, la plantilla adquirida muestra cierta nostalgia sobre el estilo de Sealand y se asumen las líneas de Maersk como algo ineludible. Asimismo, se perciben las incomodidades de los ex Sealand por la aceptación forzosa de nuevos roles. De hecho Sealand muestra en la encuesta niveles más bajos que Maersk en percepción de autonomía y reconocimiento de la labor del trabajador (tabla 1).

Entre las manifestaciones más claras de la imposición de los patrones de Maersk está el ajuste de los sueldos a los ex Sealand, por su consideración de sobrepagados, además de los cambios en las funciones y/o puestos desempeñados por los trabajadores para la entidad norteamericana. Lo que provoca que estos afronten situaciones novedosas, de forzosa adaptación. El malestar de la plantilla adquirida ha llevado a algunas reacciones adversas. Los directivos resaltan que algunos empleados han optado por mecanizar su conducta, sin mostrar compromisos más allá de la relación contractual:

Pasamos momentos difíciles, se han tenido que unir dos empresas rivales y eso ha creado males-tar. Venían cobrando unos sueldos más altos y eso ha generado desmotivación. Algunas personas se han vuelto un poco funcionarios y deben saber que somos números al son que tocan algunas personas, la motivación «todos a una» se ha ido diluyendo desde la fusión (directivo, Maersk).

En definitiva, en algunos casos los ex Sealand explotan la estabilidad de su relación laboral —mayor que con los patronos norteamericanos— para manifestar una cierta resistencia pasiva. De hecho, los miembros de ambos grupos resaltan una caída generalizada de la motivación tras la fusión (se obtuvo un pobre 2,66 sobre 5 en el indicador *nivel de motivación* en la encuesta, sin que se observaran grandes diferencias entre ambos grupos). La factura psicológica de una adquisición se hace notar más aún en las plantillas adquiridas (Angwin, 2001; Stahl *et al.*, 2003).

3) *¿En qué medida lo anterior es atribuible a las culturas nacionales de ambas organizaciones?*

La coexistencia de dos políticas de recursos humanos diferentes ha generado algunas dificultades en el proceso posfusión. El modelo de carrera a largo plazo de Maersk es contemplado por los trabajadores de la matriz como clave para lograr estabilidad y confianza (escasos despidos desde 1986). Ahora bien, lo que está en juego entre ellos es el logro de un estatus determinado: llegar a ser *personal de confianza*, por ejemplo. Sealand —en la línea de las multinacionales estadounidenses— buscaba más el estímulo y el compromiso en una relativa «provisionalidad», subrayando la dependencia de los logros individuales. Estas diferencias provocan cierta controversia. Los ex Sealand consideran que el conservadurismo de la gestión danesa alivia y protege a los trabajadores menos cumplidores. Por su parte, los miembros de Maersk son más dados a defender

la «prudencia» de su gestión y apuntan a que los ex Sealand deben mejorar su motivación al margen de sus intereses individuales y promocionales, valorando su seguridad.

—(Sobre despidos) Sí, los americanos son más *echaos pa'lante* para eso y cuando hay que echar a alguien... ¿Cuánto cuesta? ¿Una fortuna? ... A la calle.

—(Respondiendo) Yo creo que sí. No se echa a nadie (ahora), esto genera un problema de ayuda a los irresponsables que se ven menos presionados a cumplir a rajatabla. ¿Para qué voy a hacer esto si sé que nunca va a pasar nada?

(Técnicos de Maersk y Sealand —por ese orden— en entrevista grupal).

De esta forma, las diferencias nacionales entre el estilo de gestión estadounidense y el danés emergen en el discurso al abordar la gestión de recursos humanos, aspecto nuclear en la conformación de la cultura.

CONCLUSIONES

Un proceso posfusión como el abordado implica compartir experiencias tensas, conflictivas y que ponen a prueba la capacidad de reacción y adaptación de los equipos humanos. Tales circunstancias son particularmente duras para la plantilla adquirida (Stahl y Javidan, 2009). Los dos colectivos han presentado diferencias en su percepción de la gestión de la matriz, tal y como ha quedado recogido en los indicadores *estilo directivo, autonomía, reconocimiento y percepción de la eficacia*. Los trabajadores procedentes de Maersk presentan valores más altos, mostrando una visión, en general, más positiva de su gestión. Sus culturas nacionales, tan determinantes en la dirección de empresa, se muestran a su vez distantes (1,97 según el índice de Kogut y Singh) al confrontar el estilo estadounidense: orientación al resultado y asertividad; frente al danés: alto control de la incertidumbre, escasa jerarquía y pro-

yección a largo plazo (GLOBE). Nos encontramos, pues, ante dos empresas con patrones culturales distantes, tanto por su cultura organizacional como nacional.

Centrándonos en las consecuencias del choque cultural delatado por el trabajo de campo (pregunta 1), la adquisición ha contribuido a un proceso de enfriamiento de las relaciones informales, ya iniciado desde el crecimiento de la plantilla en los años noventa, y que ha afectado notoriamente a la comunicación entre grupos y departamentos. Estas circunstancias se conectan a su vez con el bajo nivel de motivación mostrado por el conjunto de los trabajadores. En este escenario las posibilidades de Sealand de contribuir a la construcción de una identidad conjunta son mínimas. Las causas identificadas son:

- La clara división de la plantilla Maersk en estratos desde antes de la fusión (azules-blancos, personal de confianza, veterania), que contribuye a restringir los círculos de relación.
- La procedencia de Sealand como nuevo factor de diferenciación.
- La ubicación de algunos ex Sealand en posiciones no deseadas y el ajuste de determinados salarios.
- Relaciones sociales poco dinámicas (el clima de confianza se limita a cada subgrupo).

Este contexto corrobora los resultados de los estudios precedentes sobre las dificultades —fundamentalmente psicológicas— experimentadas por las plantillas adquiridas (Angwin, 2001; Stahl *et al.*, 2003), y que se presenta en el caso de los ex Sealand a través de las conductas de resistencia pasiva descritas en el análisis.

Los resultados delatan que la compañía danesa ha implantado sus sistemas de trabajo y estilo de gestión, anulando los proce-

dimientos y costumbres de la empresa adquirida y dejando escaso margen de negociación (pregunta 2), en la línea de los planteamientos de la *conformance thesis*. Si bien el caso subraya la carencia de circunstancias que permitan articular la resistencia de la plantilla adquirida (Ferner *et al.*, 2004), más que un *efecto rodillo* del comprador. Los ex Sealand no plantean confrontación manifiesta, solo cierta resistencia pasiva y actitud crítica. En este contexto se genera una imagen de pura absorción (*asimilación* en el modelo de Nahavandi y Malekzadeh, 1988), impulsada por factores como: la propia cultura Maersk —fuerte, con protocolos muy articulados y estandarizados—, su control directivo y su superioridad numérica en la terminal. Por su parte, Sales y Mirvis (1984), tras sus estudios, sugerían que el resultado de la aculturación está muy condicionado por la participación de la firma adquirida en la preparación del proceso. Esto dependerá de la existencia de cierto equilibrio y reciprocidad en las relaciones comprador/adquirido, que no se dan en el caso descrito.

La influencia de los modelos sociopolíticos e institucionales de los países de procedencia se ve reflejada en los estilos directivos y la gestión de recursos humanos de ambas organizaciones (pregunta 3). Guillén y García-Canal (2012), al igual que Guillén (1994), apoyándose en las teorías neoinstitucionalistas, resaltan que la tradición e ideología de un país marcan sus relaciones institucionales y la expansión de sus multinacionales. Las naciones proyectan su modelo sociopolítico a sus instituciones (Esping-Andersen, 1999) y, de hecho, el eje anglosajón (Sealand) y los países nórdicos (Maersk) representan adaptaciones al Estado de bienestar tan diferentes como el liberalismo y la socialdemocracia.

De hecho, en Maersk se fomenta la carrera a largo plazo y la protección del empleo, frente a la empresa adquirida (Sealand), que revisa sus relaciones laborales *más* a corto plazo. Las instituciones de influencia social-

demócrata se identifican como responsables del mantenimiento del sistema en su faceta más social. El patrón anglosajón, por su parte, promueve una sociedad de oportunidades que activa la necesidad de logro de los sujetos, que deben justificar sus resultados para promover su continuidad. Tales marcos culturales se hacen notar en los diferentes estilos de liderazgo en Maersk y Sealand: dominio técnico, intervencionismo y supervisión regular de los procesos (daneses); frente a notoriedad, carisma, control de las relaciones informales y orientación al resultado (estadounidenses).

Por último, un nuevo acercamiento al caso en un futuro inmediato permitirá observar una presumible extinción de la cultura Sealand, así como contemplar el rumbo que toma Maersk en su política laboral y de recursos humanos al pasar por una aguda crisis económica: ¿pueden mantener su política «0 despidos»? ¿Pueden mejorar la motivación de la plantilla ante la llegada de tiempos difíciles?

BIBLIOGRAFÍA

- Adler, Paul; Forbes, Linda y Willmott, Hugh (2007). «Three Critical Management Studies». *The Academy of Management Annals*, 1(1): 119-179.
- Ailon, Galit (2008). «Mirror, Mirror on the Wall: Culture's Consequences in a Value Test of its own Design». *The Academy of Management Review*, 133(4): 885-904.
- Alvesson, Matt y Willmott, Hugh (eds.) (2003). *Studying Management Critically*. London: Sage.
- Angwin, Duncan (2001). «Mergers and Acquisitions across European Borders: National Perspectives on Preacquisition Due Diligence and the Use of Professional Advisers». *Journal of World Business*, 36: 32-57.
- Angwin, Duncan y Vaara, Eevo (2005). «Connectivity in Merging Organizations». *Organization Studies*, 26(10): 1447-1635.
- Ashkanasy, Neal (2005). «Merger and Acquisitions: Managing Culture and Human Resources» (reseña). *Organization Studies*, 26(10): 1555-1558.
- Boltanski, Luc y Chiapello, Eve (2005). «The New Spirit of Capitalism». *International Journal of Politics, Culture and Society*, 18(3-4): 161-188.
- Bouchikhi, Hamid y Kimberly, John (2012). «1+1+=1, the Central Role of Identity in Merger Math». Wharton University (documentos de trabajo).
- Brunet, Ignasi; Belzunegui, Ángel y Pastor, Inma (2011). *Sociología de las organizaciones*. Madrid: Universitas.
- Child, John; Faulkner, David y Pitkethly, Robert (2001). *The Management of International Acquisitions*. Oxford: Oxford University Press.
- Chhockar, Jaddeep; Brodbeck, Felix y House, Robert (2013). *Culture and Leadership across the World. The GLOBE Book of in-depth Studies of 25 Societies*. London: Routledge.
- Chua, Chei; Engeli, Hans-Peters y Stahl, Günter (2005). «Creating a New Identity and High Performance Culture at Novartis». En: Stahl, G. y Mendenhall, M. (eds.). *Mergers and Acquisitions: Managing, Culture and Human Resources*. Stanford, California: Stanford University Press.
- Coller, Xavier y Garvía, Roberto (2004). *Análisis de organizaciones*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Coller, Xavier y Marginson, Paul (1998). «Transnational Management Influence over Changing Employment Practice: A Case from the Food Industry». *Industrial Relations Journal*, 29(1): 4-17.
- Du Gay, Paul (2005). *The Values of Burocracy*. New York: Oxford University Press.
- Enderwick, Peter (1986). «Multinationals and Labour Relations: The Case of Ireland». *Journal of Irish Business and Administrative Research*, 8: 1-11.
- Esping-Andersen, Gosta (1999). *Los tres mundos del Estado del bienestar*. Valencia: Alfons el Magnánim.
- Faulkner, David; Pitkethly, Robert y Child, John (2002). «International Mergers and Acquisitions in the UK 1985-94: A Comparison of National HRM Practices». *International Journal of Human Resource Management*, 13(1): 106-122.
- Ferner, Anthony et al. (2004). «Dynamics of Central Control and Subsidiary Autonomy in the Management of Human Resources: Case-study Evidence from US MNCs in the UK». *Organization Studies*, 25(3): 363-391.
- Garmendia, José A. (2004). «Impacto de la cultura en los resultados de la organización». *Revista*

- Española de Investigaciones Sociológicas*, 108: 75-96.
- Geary, John y Roche, William (2001). «Multinationals and Human Resource Practices in Ireland: A Rejection of the New Performance Thesis». *International Journal of Human Resource Management*, 12, 1: 1-19.
- Gerhart, Barry y Fang, Meiyu (2005). «National Culture and Human Resource Management. Assumptions and Evidence». *International Journal of Human Resource Management*, 16(6): 971-986.
- Guillén, Mauro (1994). *Models of Management: Work, Authority, and Organization in a Comparative Perspective*. Chicago, Illinois: University of Chicago Press.
- Guillén, Mauro y García-Canal, Esteban (2012). *Emerging Market Rules. Growth Strategies of the New Global Giants*. McGraw Hill Professional.
- Hofstede, Geertz (1980). *Culture's Consequences: International Differences in Work Related Values*. Beverly Hills, California: Sage.
- Hofstede, Geertz (1999). *Culturas y organizaciones*. Madrid: Alianza.
- House, Robert; Javidan, Mansour y Dorfman, Peter (2001). «Project GLOBE: An Introduction». *Applied Psychology*, 50(4): 489-505.
- Inglehart, Ronald (1997). *Modernization and Postmodernization*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Kelly, Aidan y Brannick, Teresa (1985). «Industrial Relations Practices in Multinational Companies in Ireland». *Journal of Irish Business and Administrative Research*, 7(1): 98-111.
- Kluckhohn, Florence y Strodtbeck, Fred (1961). *Variations in Value Orientations*. Evanston, Illinois: Row Peterson.
- Kogut, Bruce y Singh, Harbir (1988). «The Effect of National Culture on the Choice of Entry Mode». *Journal of International Business Studies*, 19(3): 411-432.
- Leiva, Pedro (2004). «Importancia de las variables conductuales y organizacionales en la fusión de empresas como estrategia de desarrollo corporativo». *Psicoperspectivas*, 3: 61-83.
- Lubatkin, Michael; Calori, Roland y Very, Philippe (1998). «Managing Mergers across Borders. A Two Nations Exploration of a Nationally Bound Administrative Heritage». *Organization Science*, 9: 670-684.
- Marginson, Paul et al. (1993). «The Control of Industrial Relations in Large Companies: An Initial Analysis of the Second Company Level Industrial Relations Survey». *Warwick Papers of Industrial Democracy*, 45.
- Markides y Oyon (1998). «International Acquisitions: Do they Create Value for Shareholders?». *European Management Journal*, 16: 125-135.
- Martin, Joanne (1992). *Cultures in Organizations: Mapping the Terrain*. Thousand Oaks, California: Sage.
- McSweeney, Brendan (2002). «Hofstede's Identification of National Cultural Differences: A Triumph of Faith a Failure of Analysis». *Human Relations*, 55(1): 89-118.
- Morosini, Piero; Shane, Scott y Singh, Harbir (1998). «National Cultural Distance and Cross-border Acquisition Performance». *Journal of International Business Studies*, 29(1): 137-158.
- Nahavandi, Afsaneh y Malekzadeh, Ali (1988). «Acculturation, Mergers and Acquisitions». *Academy of Management Review*, 13(1): 79-90.
- Ouchi, William (1982). *Teoría Z*. México: Fondo Educativo.
- Perrow, Charles (1986 [1972]). *Complex Organizations: A Critical Essay* (tercera edición). New York: McGraw Hill.
- Reygadas, Luis (2002). *Ensamblando culturas. Diversidad y conflicto en la globalización de la industria*. Barcelona: Gedisa.
- Ritzer, George (1993). *The Mcdonaldization of Society*. Thousand Oaks, California: Sage.
- Sales, Amy y Mirvis, Philip (1984). «When Cultures Collide: Issues in Acquisition». *Managing Organizational Transitions*, 107: 133.
- Schein, Edgar (1985). *Organizational Culture and Leadership*. San Francisco, California: Jossey-Bass Publishers.
- Schwartz, Shalom (1999). «A Theory of Cultural Values and some Implications for Work». *Applied Psychology*, 1: 23-47.
- Slangen, Arjen (2006). «National Cultural Distance and Initial Foreign Acquisition Performance: The Moderating Effect of Integration». *Journal of World Business*, 41(2): 161-170.
- Stahl, Günter; Chua, Chee Kai y Pablo, Ami (2003). «Trust Following Acquisitions: A Three-country Comparative Study of Employee Reactions to

- Takeovers». *Academy of Management Best Paper Proceedings*. N1-N6 (CD).
- Stafford, Dale y Miles, Laura (2013). «Integrating Cultures after a Merger». Bain M&A (documento de trabajo).
- Stahl, Günter y Javidan, Mansour (2009). «Cross-cultural Perspectives on International Mergers and Acquisitions». En: Bhagat, R. S. y Steers, R. M. *Culture, Organizations and Work*. New York: Cambridge University Press.
- Tayeb, Monir (1998). «Transfer of HRM Practices across Cultures: An American Company in Scotland». *International Journal of Human Resource Management*, 9(2): 332-358.
- Vaara, Eero (2002). «On the Discursive Construction of Success/failure Narratives of Post-merger Integration». *Organization Studies*, 23: 213-250.
- Vallejo, Alberto (2007). *El análisis de la cultura de una multinacional. El caso Maersk*. Granada: Comares.
- Vallejo, Alberto (2009). «Cultura de empresa y multinacionales. El caso de Maersk España». *Barataria*, 10: 105-121.
- Vallés, Miguel (1997). *Técnicas cualitativas de investigación social*. Madrid: Síntesis.
- Viegas-Pires, Michael (2013). «Multiple Levels of Culture and post M&A Integration: A Suggested Theoretical Framework». *Thunderbird International Business Review*, 55(4): 357-370.

RECEPCIÓN: 29/07/2015

REVISIÓN: 24/11/2015

APROBACIÓN: 26/01/2016

Crítica de libros

Marcos de análisis de los problemas sociales. Una mirada desde la sociología

Antonio Trinidad Requena y Mariano Sánchez Martínez (eds.)

(Madrid, Los Libros de la Catarata, 2016)

Si queremos que la sociología tenga una utilidad y que esta sea reconocida en los ámbitos académico y profesional, habremos de trabajar para la comprensión y el abordaje transformador de los llamados «problemas sociales». En esta línea se pronunciaba hace algunos años, «por una sociología pública», el presidente de la American Sociological Association, a través de un artículo (Burawoy, 2005) que es hoy referencia destacada en debates acerca del presente y futuro de la sociología, y que trata de responder a una separación creciente, y se entiende que no deseable, entre el *ethos* sociológico y el mundo que pretendemos estudiar.

Para calificar un fenómeno como «problema social», ¿es estrictamente necesario que llegue a ser percibido como tal por algún conjunto significativo de personas o grupos? Durante ese eventual proceso social a través del cual surge o se construye un problema, ¿qué papel desempeñan los poderes políticos, económicos, mediáticos, etc. y sus relaciones? Si recelamos, como parece razonable, de un construccionismo radical, ¿qué importancia tiene el contexto o qué problemas sociales son de una naturaleza más objetivable? En otras palabras, ¿en qué casos, y por qué, los argumentos objetivistas, por un lado, y los construccionistas, por otro, pueden ser presentados como condición necesaria y/o suficiente para la existencia de problemas sociales? En cualquier caso, y teniendo en cuenta que detrás de un problema social existe un malestar y un deseo de cambio, ¿cómo se está interviniendo y cómo se puede intervenir con fines transformadores? Treinta especialistas de procedencias diversas colaboran en esta obra decididos a abordar y a tratar de responder a estas preguntas. Buena parte de ellos, incluidos los editores, forman parte del Grupo de Investigación de Problemas Sociales en Andalucía (Departamento de Sociología, Universidad de Granada). Colaboran también reconocidos especialistas de otros centros españoles como la Universidad de Sevilla, la Universidad de Salamanca, la Universidad Pablo Olavide, la Universidad Complutense y la Universidad de Zaragoza, así como investigadores de prestigio procedentes de centros ubicados en otros países, como la Universidad de Delaware, la de South Florida, la de Princeton y la de Atenas.

Todos los fenómenos sociales, también los reconocibles o susceptibles de ser caracterizados como problemas sociales, requieren para su comprensión, en mayor o menor grado, un acercamiento multidisciplinar. Ante esta inevitable complejidad de las cosas, la especificidad de la mirada sociológica parece ligada al construccionismo social o, si se prefiere —en un tono más conciliador entre distintos enfoques—, el análisis sociológico habría de permanecer atento a la tensión entre las visiones objetivistas y construccionistas de los problemas sociales. Así lo han entendido los editores del libro que estamos comentando y que, consecuentemente, comienza con una primera parte dedicada a la conceptualización, teorización

y abordaje metodológico de los problemas sociales. Dando la vuelta al razonamiento, el hecho de que nos encontremos ante un trabajo muy especializado en sociología nos podría poner en riesgo de olvidar el carácter multidisciplinar de los fenómenos reales, pero no es así. La decisión de situar el foco de atención en los problemas sociales previene contra cualquier eventual simplificación de las cosas, porque la realidad es compleja, multidimensional y no se deja abarcar bien desde planteamientos simplistas.

Desde el principio, se presta atención tanto a cuestiones teóricas y metodológicas como a problemas sociales concretos, sin eludir los dilemas teórico-prácticos de fondo a los que se tiene que enfrentar el estudio de los problemas sociales y de las formas de intervención sobre ellos. Estos dilemas alcanzan quizá su máxima expresión cuando nos asomamos al espacio de la posmodernidad, en el que las posibilidades de deconstrucción social se extienden a cualquier discurso, convirtiendo las presuntas realidades en ilusiones. Entrarían aquí, por ejemplo, los discursos sobre la pobreza como problema social que denuncian el sufrimiento y la exclusión social de muchas personas. Creemos que no nos equivocamos al afirmar que la inmensa mayoría de las personas que nos dedicamos a la sociología no queremos estancarnos en las posibilidades de deconstrucción de estos discursos mientras comprobamos la existencia, por ejemplo, de niñas y niños desamparados, hambrientos o sin oportunidades educativas.

Coincidimos con los editores en que merece la pena el estudio científico de los problemas sociales del mundo contemporáneo, y coincidimos también en que, contradiciendo al sentido común, la sociología no ha otorgado a este campo un espacio investigador que podamos considerar suficiente. Cabe preguntarse por las razones de esta carencia, y no basta con refugiarse tras el viejo argumento de que los poderes de turno no financian nuestros proyectos ni contratan nuestros servicios debido a que, de una u otra manera, les incomoda el carácter crítico de la disciplina. Más productivo sería, por ejemplo, aplicar ese análisis crítico al funcionamiento de la institución universitaria, buena parte de cuyos despachos están ocupados por las personas que vivimos de la sociología. Aquí y ahora, sin embargo, tenemos razones para ser optimistas, porque, habiéndose producido en la universidad el trabajo que reseñamos, además de abordar un objeto de interés social indudable, muestra evidencias claras de que ha sido elaborado con rigor, inteligencia y esfuerzo generoso, valores añadidos al respetable interés por obtener méritos académicos.

La primera parte del libro comienza con un capítulo dedicado a presentar las perspectivas objetivistas y constructivistas, huyendo de reduccionismos y enfrentamientos infructuosos. Con la colaboración de Joel Best —uno de los más reconocidos estudiosos del construccionismo social en Estados Unidos—, el segundo capítulo complementa al primero mediante una revisión y algunos apuntes para avanzar en el desarrollo de las teorías construccionistas. Sirviendo de avance al análisis sociológico de algunos problemas concretos a los que se presta mayor atención en la segunda parte, esta primera incluye también un estudio de la percepción pública sobre los principales problemas sociales en España y Estados Unidos, así como la agenda investigadora reciente en ambos países. El capítulo cuarto se centra en cuestiones metodológicas, destacando, por un lado, la necesidad de triangulación (propuesta habitual en la investigación social encaminada a evitar posibles sesgos) y, por otro, la necesidad quizá ineludible de penetrar, mediante técnicas cualitativas, en los procesos de representación subjetiva de los problemas sociales. Acorde con ello y dado que la dimensión humana de los problemas tiene que ver con el sufrimiento o el malestar subjetivo de las personas, el último capítulo de esta primera parte aborda cuestiones relacionadas con el bienestar emocional de la gente. A lo

largo de la obra, especialmente en estos primeros capítulos, ocupan lugares centrales algunas aportaciones pioneras de relevancia reconocida, entre las que podemos destacar los trabajos de Berger y Luckmann (1966), Blumer (1971) y Spector y Kitsuse (1977).

La segunda parte del libro, más extensa que la primera, se dedica al análisis sociológico de algunos problemas sociales concretos, agrupados a su vez en tres apartados. El primero de ellos, «Espacio y vida social», comienza con un estudio de los problemas de las ciudades, tales como la vivienda y la segregación residencial, seguido de otro dedicado al ámbito rural, que revisa el papel que han desempeñado las políticas agrarias en Europa. Los capítulos restantes analizan el envejecimiento de las poblaciones (haciendo especial hincapié en la construcción social de la vejez), las migraciones en un contexto de globalización (poniendo el acento en las consecuencias de las restricciones impuestas por los países tras las guerras mundiales), los problemas de sostenibilidad y medio ambiente (ejemplo muy claro de la necesidad de combinar las visiones objetivistas y constructivistas), y la cultura global del miedo, ejemplo a su vez destacado de la construcción mediática de unos problemas a menudo distorsionados, y no ajena a intereses políticos y económicos.

Bajo el título «Instituciones y procesos de la sociedad civil», el siguiente apartado de esta segunda parte recoge algunos análisis realizados desde planteamientos más objetivistas. Incluye aportaciones relacionadas con la institución familiar (los problemas que la afectan y los que surgen dentro de ella), el uso de internet (el aislamiento que, paradójicamente, supone para los individuos), y el clima de desafección política en las democracias europeas (asunto complejo y, por tanto, de difícil delimitación y gestión).

El tercer y último apartado, «Dimensiones sociales de la vida económica», empieza con un análisis del desempleo juvenil, planteado también con un enfoque objetivista, pero que afecta a las actitudes de las personas hacia el trabajo y compromete el futuro de nuestro modelo de sociedad en general. El objeto de estudio del siguiente capítulo es el de las fronteras en la economía global, centrándose en el caso hispano-marroquí y describiendo su construcción histórica, política y mediática, como una cuestión de seguridad para la ciudadanía europea que olvida a la ciudadanía global. Para terminar, el capítulo 17 se dedica al estudio de la percepción problemática de la economía, ilustrando cómo la economía y la opinión que la ciudadanía tiene de ella se influyen mutuamente y se reconstruyen.

Se podría echar en falta algún capítulo que aborde explícitamente cuestiones de género, si bien las pretensiones del libro no son de exhaustividad y, además, algunos de los problemas ligados a la condición social de las mujeres (concretamente, su sometimiento histórico en estructuras patriarcales, cuya expresión más clara es la violencia doméstica contra ellas) son presentados con contundencia en el capítulo sobre familia y problemas sociales. Por otra parte, los datos recogidos en el capítulo 3, dedicado a revisar la agenda investigadora de los problemas sociales, muestran, entre otras cosas, que los trabajos sobre género, sexualidad y vida familiar han marcado la agenda investigadora norteamericana durante los últimos veinte años en notable mayor grado que en España, si bien la cuestión de género aparece de forma transversal en muchos trabajos, especialmente en lo relativo al ámbito laboral.

Lógicamente, todo lo que es resultado de una construcción social puede a su vez ser deconstruido, y puede reinterpretarse y reconstruirse de nuevo desde otros parámetros, por otros poderes, o con otras intenciones. Encontramos buenos ejemplos de ello a lo largo del libro, ejemplos que ilustran posibilidades de transformación social hacia situaciones consideradas menos problemáticas, más deseables, o que generen menos sufrimiento. Así, el envejecimiento como problema se sustenta preferentemente en análisis demográficos que

conducen a dificultades crecientes de sostenibilidad de los sistemas de pensiones, olvidando la posibilidad de emprender otros análisis más centrados en el sistema económico en su conjunto y en una visión saludable y activa del envejecimiento. Por su parte, los problemas de una inmigración «ilegal» y, en general, de falta de respeto hacia los derechos humanos, requieren una ampliación de las escalas de análisis utilizadas a menudo, que tenga en cuenta, por ejemplo, el carácter global de la economía y de múltiples elementos culturales. Por último, y con intenciones meramente ilustrativas, para construir una sociedad sostenible desde el punto de vista medioambiental es probable que sea necesaria una deconstrucción de la concepción dominante del desarrollo, que incluya, por ejemplo, la posibilidad del decrecimiento económico como estrategia.

Los lectores podrán apreciar a lo largo de la obra, con independencia de su estructura, conexiones interesantes y pertinentes entre la teoría, la metodología y los problemas sociales concretos. Esto tiene que ver, indudablemente, con la calidad de las aportaciones individuales, a la vez que revela un trabajo de coordinación y edición que lo ha propiciado, dotando de sentido a la obra en su conjunto. No en vano, la combinación del título del libro —*Marcos de análisis de los problemas sociales*— y del subtítulo —que anuncia una revisión sociológica crítica de tales marcos de análisis— apunta acertadamente cuál es, quizá, la aportación más valiosa de este trabajo: conectar las teorías y métodos de la sociología con el análisis de algunos de los problemas sociales actuales, que se nos presentan como característicos de las sociedades complejas. La apuesta es relevante, puesto que se aborda directamente la cuestión de la utilidad de la sociología, y es también valiente, pues al hacerlo la pone en juego (un trabajo mediocre dejaría en mal lugar a una disciplina de por sí necesitada de más aceptación). El resultado, a nuestro entender, es satisfactorio, porque contribuye precisamente a vitalizar la sociología a partir del estudio riguroso de los problemas sociales, abre vías de desarrollo e invita a seguir trabajando.

La publicación de esta obra es por tanto una buena noticia para la sociología española. El público en general es sin duda su más reseñable lector potencial, pues encontrará en ella «sociología pública», relacionada con sus intereses, preocupaciones y sufrimientos. Por su parte, los estudiantes de sociología verán reforzado el sentido de los estudios que han elegido. Los demás estudiantes —no olvidemos que la sociología está presente en múltiples grados y programas de doctorado— tendrán la oportunidad de asomarse a la disciplina por la vía seguramente más seductora y más convincente. Finalmente, a los especialistas de habla hispana con intereses de investigación en problemas sociales no será necesario convencerles de la utilidad de este libro.

BIBLIOGRAFÍA

- Berger, P. L. y Luckmann, T. (1966). *The Social Construction of Reality: A Treatise in the Sociology of Knowledge*. New York: Doubleday.
- Blumer, H. (1971). «Social Problems and Collective Behaviour». *Social Problems*, 18(3): 298-306.
- Burawoy, M. (2005). «For Public Sociology». *American Sociological Review*, 70(1): 4-28.
- Spector, M. y Kitsuse, J. I. (1977). *Constructing Social Problems*. Menlo Park, CA: Cummings.

por Alfredo ALFAGEME AFICAS
Universitat Jaume I
alfageme@fis.uji.es

*Innovation, Human Capabilities, and Democracy. Towards an Enabling Welfare State***Reijo Miettinen**

(Oxford, Oxford University Press, 2013)

En las tres últimas décadas se ha consolidado una influyente disciplina académica ligada a la narrativa de la innovación. Unido a ello, las políticas de gobierno paulatinamente se han apropiado del concepto Sistema Nacional de Innovación (SIN) como el principal enfoque en la elaboración de los planes de investigación científico-tecnológica y de industria. Por otra parte, la tradición crítica en las ciencias sociales ha sostenido que la innovación como motor de la productividad y la competitividad ha operado en los discursos del presente como prescripción ideológica. Reijo Miettinen elabora en este libro una concepción alternativa de la innovación y su relación con las políticas de bienestar.

En publicaciones anteriores Miettinen ha sugerido estimulantes tesis sobre Finlandia y sus sistemas de investigación e innovación y de educación. Sus análisis están manifiestamente influenciados por los estudios de ciencia y tecnología y la psicología cultural. Un rasgo adicional que distingue este libro es la apropiación de Miettinen de las concepciones sociocultural y pragmática del aprendizaje para comprender el cambio institucional y societal. A todo ello debemos unir la afinidad del autor al modelo de bienestar nórdico, lo que le ha permitido incorporar a su marco teórico el concepto Estado de Bienestar Capacitador (EBC) y la idea de servicios de capacitación adaptados e individualizados. Otro aspecto que justifica el interés del libro es la relevancia que adquiere en su análisis Finlandia como modelo de sociedad — cuestionado por cierto durante años por sus decisiones en política económica— ante las evidencias defectuosas de la competitividad desregulada y la última recesión económica. Por último, es interesante precisar que Finlandia destaca por su sistema educativo y fue el primer país comprometido con la política de innovación sistémica. Ambos rasgos se someten en este libro a discusión y crítica.

El tema principal del libro es la relación entre la educación, el bienestar y la innovación. Miettinen distingue a efectos analíticos entre, por una parte, el análisis y la relevancia que las capacidades humanas tienen para la innovación, el crecimiento económico y el bienestar, y por otra parte, el análisis y la comprensión del modo en que emergen y operan las capacidades de los individuos y cómo su desarrollo puede sistemáticamente ser mejorado. Esa distinción estructura dos bloques diferenciados en el libro: la primera parte profundiza en el análisis crítico del SIN, mientras que la segunda parte sugiere el EBC como alternativa epistemológica y social. En este sentido, el libro se plantea la contraposición entre SIN y EBC.

En la primera parte del libro (capítulos 2-5) Miettinen se centra en el enfoque SIN, sus fundamentos, emergencia y desarrollo, y analiza su adopción en las políticas de ciencia y tecnología en Finlandia y su posterior crisis en la década de los años 2000. El segundo capítulo revisa los enfoques retóricos que se han manejado en los distintos paradigmas sobre política científica y tecnológica. Es importante comprender cómo emergen y se consolidan los distintos conceptos, paradigmas y enfoques (como es el caso del SIN) y cómo son capa-

ces de institucionalizarse en las políticas nacionales y de redirigir los ámbitos de decisión. Con ese propósito, Miettinen analiza la naturaleza del enfoque SIN simultáneamente como disciplina académica y herramienta política. También identifica el rol que ha jugado la OCDE en orden a crear una concepción normativa (término prescriptivo y concepto político) del enfoque SIN. Por último, debemos resaltar el desarrollo en el capítulo 5 de una «epistemología de los términos transdiscursivos». De esta manera, Miettinen confirma la relevancia simultánea de conceptos científicos, estrategias retóricas y herramientas de gobierno en las arenas epistémica, política y civil para que un término (caso del SIN) pueda «establecer realidades institucionales y sociales».

Una combinación de factores explica la relevancia del enfoque SIN como vehículo para el consenso nacional. El SIN es a la vez un concepto (categoría básica desde la década de los años noventa en las políticas de ciencia y tecnología hasta recientemente) y un enfoque de análisis (orientado a comprender las diferencias en el desarrollo económico entre las naciones). Como paradigma político, el enfoque SIN se pregunta por el modo en que el desarrollo del ambiente institucional de las empresas tecnológicas contribuye en su actividad innovadora. En segundo lugar, el enfoque promueve una política horizontal, de tal manera que las distintas políticas (educación, industria, ciencia y tecnología, desarrollo territorial) deben converger para contribuir a la innovación. Miettinen sostiene que el enfoque SIN ha supuesto la despolitización de los ámbitos de decisión política, ha promovido las políticas de innovación como una necesidad económica y ha modificado la concepción sobre el Estado y su rol. Es el reverso de un lenguaje que a través del repertorio ligado a la innovación selló un consenso nacional sobre la competitividad y reemplazó a los valores básicos ligados al discurso del bienestar (tales como la igualdad y la solidaridad) por un vocabulario anclado en el objetivo por afrontar la economía global competitiva. Miettinen alerta que transitamos de un Estado de bienestar planificador a un Estado competitivo.

La propuesta alternativa de Miettinen sobre las políticas de innovación y de bienestar se basa en la idea de instituciones cultivadoras-capacitadoras como clave para el bienestar nacional y la competitividad. Miettinen analiza con exhaustividad el desarrollo de la escuela comprensiva finlandesa y su sistema educativo con un doble objetivo: clarificar la naturaleza del cambio y del aprendizaje institucional; comprender las condiciones para gobernar y desarrollar los servicios capacitadores adaptados a necesidades y habilidades individuales. Su propuesta alternativa sugiere que las claves del bienestar nacional y la innovación se encuentran en lo que conceptualiza como EBC, es decir, instituciones que cultivan las capacidades humanas.

Así, la segunda parte del libro (capítulos 6-9) discute si es posible forjar y de qué manera un círculo virtuoso que a través de la educación cultive las capacidades humanas y resuelva los problemas ligados a la gobernanza de los servicios básicos. Es lo que Miettinen entiende como un Estado de Bienestar Capacitador. En el libro se indica explícitamente que se desarrolla el concepto de EBC como respuesta a los desafíos que el modelo nórdico de bienestar tiene en una economía del conocimiento globalizada. Debemos recordar que la idea —con formas renovadas— de un círculo virtuoso entre bienestar y eficiencia económica característico de Estados de bienestar de corte democrático y social fue sugerida por Manuel Castells y Pekka Himanen como modelo alternativo viable en las sociedades globalizadas y basadas en el conocimiento. Miettinen retoma la tesis y elabora un modelo de EBC.

En la segunda parte del libro encontramos una diversidad de precisiones y sugerencias de gran alcance científico y práctico. Aunque pueda resultar paradójico, los modelos nacio-

nales y las continuas comparaciones entre naciones y modelos indican en parte una creciente reflexividad y pueden entenderse como un rasgo de la globalización. En este sentido, en los últimos años confirmamos que el análisis de las instituciones, el impacto de su ecosistema y la definición de los subsistemas (actores e instituciones del sistema nacional que deben incluirse en el análisis) han devenido fundamentales en las ciencias sociales (estudios comparados; identificación de tipos y variedades nacionales en economía, innovación, bienestar). No obstante, Miettinen resuelve que no hay un acuerdo sobre la definición de las instituciones, sobre el modo como la gente se comporta y aprende en las instituciones, sobre los motivos por los que las instituciones se transforman y se desarrollan. Son, sin embargo, las dimensiones que realmente importan y es la tarea que Miettinen emprende en la segunda parte del libro. Para ello se distancia de las concepciones estáticas (instituciones como sistema de reglas que crean marcos de funcionamiento e incentivos para la toma de decisión de los individuos; instituciones como sistema de reglas que persisten por los ritos, los hábitos y las rutinas que los individuos siguen) y se pregunta por cómo operan las instituciones.

Para acometer esa tarea sobresalen una concepción de la institución como campo multiorganizacional (lo que le permite un análisis de la heterogeneidad y la multiplicidad de agentes, así como del aprendizaje horizontal y vertical a través de las organizaciones de una institución, en su caso la institución educativa) y una comprensión sociocultural de la actividad humana y de la creatividad (lo que le permite asumir una concepción activa y coevolutiva del aprendizaje que a través de la colaboración y la adopción de nuevas herramientas intelectuales y prácticas socioinstitucionales encuentra respuestas al entorno cambiante e intenta resolver las contradicciones de una actividad o de un campo organizacional). Miettinen está interesado en fenómenos como el conocimiento, las capacidades, el aprendizaje y las instituciones, para lo que se compromete con una variedad de tradiciones disciplinares (estudios sobre innovación, economía política, estudios sobre los Estados de bienestar, estudios organizacionales, psicología sociocultural), algo que le permite proponer el carácter interactivo de las condiciones de innovación, el bienestar y el cambio institucional. Sobre esta base multidisciplinar Miettinen estudia la escuela comprehensiva finlandesa y su sistema de educación. Los resultados que obtiene de este análisis sirven para articular su propuesta alternativa.

Miettinen sugiere la centralidad (como punto de partida) de la cultivación de las capacidades humanas en la elaboración de su propuesta alternativa de las políticas de bienestar y de innovación. Así, las capacidades humanas y su cultivación serían importantes fundamentos para la innovación y el bienestar ciudadanos en nuestras sociedades basadas en el conocimiento, a la vez que estarían intrínsecamente conectadas a la extensión de la democracia en la sociedad. En este sentido, precisa que valores como la equidad, el desarrollo humano, el bienestar y la democracia deben considerarse en las decisiones políticas sin subsumirlas a las condiciones de la competitividad global. Todo ello se ensancha con su comprensión de las instituciones. Miettinen sostiene que asegurar la calidad de los servicios (por ejemplo los educativos) requiere la experimentación local (descentralización de la provisión de los servicios, gobernanza municipal) en comunidades multiprofesionales y un aprendizaje horizontal entre grupos profesionales y fronteras organizacionales, a lo que debemos añadir proyectos de investigación entre universidades, institutos de investigación, profesionales y asociaciones cívicas sobre aquellos servicios con el objetivo de redefinir constantemente los estándares y los objetivos propuestos. (Estas son precisamente las principales variables obtenidas para explicar la consolidación del modelo educativo finlandés. En este sentido, conviene puntualizar que los discursos ligados a la inversión en educación y capital

humano y a la producción de habilidades generales y específicas —acorde al giro sugerido por Anthony Giddens de un concepto protector de Estado de bienestar a otro más activo— no llegan a discutir las diferencias cualitativas existentes entre los sistemas de educación.) En este caso, el Estado asume un rol diferente ligado a garantizar y promover ese diálogo y el aprendizaje institucional.

El libro de Miettinen se muestra crítico con los discursos y las estrategias emprendidas durante las últimas décadas en el terreno de la política económica. Por el contrario, sostiene y argumenta que el mensaje de un nuevo Estado de bienestar debe ser que la educación y el desarrollo de las capacidades humanas es política económica (crean las capacidades de absorción de las empresas y otras organizaciones; la educación universal contribuye al desarrollo de la confianza y el capital social, facilitando de esta manera las transacciones económicas y la colaboración entre distintos profesionales y grupos sociales; la formación vocacional y la educación terciaria permiten adaptarse a los cambios estructurales imprevistos de la economía). Ahora que se reconoce ampliamente la relevancia de la innovación y el cambio de modelo productivo, hay una distinción que de manera gráfica resume la tesis de este libro: aquellas políticas de innovación a largo plazo y estratégicas deben cuidar mejor la inversión en el desarrollo de las guarderías y de la educación en lugar de centrarse en el mero estímulo de productos para empresas establecidas o en la concentración de expertos y recursos en áreas selectas de la economía para tratar de activar la competitividad internacional. Lección importante, de carácter estratégico, ante los retos que vamos a tener que afrontar.

por Andoni EIZAGIRRE
Mondragon Unibertsitatea
aeizagirre@mondragon.edu

*El paradigma de la flexiguridad en las políticas de empleo españolas:
un análisis cualitativo*

Carlos Jesús Fernández Rodríguez y Amparo Serrano Pascual (eds.)

(Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas, 2014)

El análisis de los procesos de modernización de las políticas de empleo en un sentido amplio es el objetivo de esta magistral obra publicada por el Centro de Investigaciones Sociológicas, basada en un proyecto de I+D+I financiado por los ministerios de Educación y de Empleo. Sus autores han estudiado la progresiva transformación de las condiciones políticas bajo las que se ha venido regulando el trabajo en las sociedades industriales, y la creciente complejización de sus procedimientos de regulación, todo ello en nuestro peculiar contexto español.

Esta investigación repasa el paradigma de la flexiguridad, emergente tanto en los debates académicos como en los político-económicos. Un término de reciente creación, pero conectado con unas lógicas muy presentes en nuestro país desde los años ochenta del pasado

siglo. Término que viene configurando una resignificación del clásico antagonismo entre flexibilidad y seguridad, unido a la paulatina construcción de un paradigma social alternativo de cómo concebir el empleo, su regulación y la lucha contra el desempleo y la exclusión social.

Nuestra legislación laboral aparece como el exponente más claro de la plasmación de las medidas que tratan de compaginar flexibilidad para el mercado laboral-productivo, y seguridad para toda la miríada de circunstancias que puede experimentar hoy en día la población activa española. Un marco legal acompañado de todo un coro de diversas polifonías acerca de las formas más adecuadas para resolver nuestros evidentes problemas de empleo. De esta forma los autores analizan la emergencia de nuevas construcciones y deconstrucciones del sentido común del trabajo. Unos nuevos planteamientos de cómo nombrar el desempleo.

Toda esta dinámica flexisegura, a la española, plantea encima de la mesa nuevas dimensiones en el debate social-económico-laboral, con evidentes influencias en los procedimientos de organización de la intervención frente al desempleo. Donde lo flexible es lo incuestionable, y lo cuestionable es el grado de seguridad que nos podemos permitir en España para hacer funcionar adecuadamente nuestra economía. Señalando ya no cuánta seguridad, sino qué tipo de seguridad puede sostener el sistema, configurándole un nuevo significado más próximo al autoaseguramiento.

Las 545 páginas de este trabajo abordan con decisión y clarividencia todo este replanteamiento actual de los modos de distribuir responsabilidades sociales frente al desempleo, donde cada vez más se incurre directamente en el rol que el mismo trabajador debería adoptar.

Tres grandes secciones ordenan las reflexiones de los autores y todo su equipo. La primera sección, «Flexiguridad y regulación del desempleo en España», gira en torno a la fundamentación teórica del estudio, y está compuesta de cuatro capítulos.

En los dos primeros se profundiza sobre los progresivos desplazamientos de los objetos de intervención pública, donde se aprecia la sustitución semántica de la lucha contra el desempleo por la de intervención con el desempleado, con la consabida creciente individualización del trabajo. La creciente psicologización del trabajo y el análisis polisémico del concepto de seguridad se conectan con el cuestionamiento actual de la socialización del riesgo de perder el empleo. El nuevo paradigma epistémico de flexiguridad esta suponiendo una revolución cognitiva de cómo pensar el trabajo, cómo nombrar y repartir responsabilidades a la hora de solucionar dichos problemas de empleo, estableciendo todo un catálogo de axiomas no cuestionables.

El tercer capítulo de esta sección expone el recorrido de las políticas del mercado de trabajo y de protección social en nuestro país, terreno de juego donde se desarrollan las políticas de empleo y donde se han experimentado fuertes transformaciones en un complejo y frenético zigzag de crisis y expansiones económicas, que deja de fondo una extensión de la terciarización de la economía, generadora en nuestro caso de grandes bolsas de empleo de baja calidad, y un peso claro y notorio de sectores de baja productividad y escaso valor añadido.

El cuarto capítulo analiza los últimos cuarenta años de políticas de empleo en España, con una panorámica de las reformas en nuestro Estado de bienestar y los cambios en las lógicas de intervención pública frente al desempleo. El autor y la autora señalan una excesiva obsesión por los objetivos y resultados a corto plazo, unida a la reforma normativa y cultural que sustituye valores de universalismo, seguridad y equidad por valores de eficiencia e individualismo que impregnan un nuevo contrato entre la Administración y el administrado.

La segunda sección, «La evolución de la regulación del desempleo en España durante el período democrático», estudia en tres capítulos nuestro sistema de relaciones laborales, observando la conexión existente entre agentes sociales y las políticas de empleo acometidas.

El quinto capítulo interrelaciona la forma de entender el problema del desempleo con la evolución de nuestro modelo de relaciones laborales, analizando las distintas estrategias de los diferentes agentes en busca de una hegemonía discursiva, en un terreno no neutro como son los distintos intereses latentes en el mercado laboral.

Los capítulos sexto y séptimo abordan la evolución del derecho del trabajo, donde se observa un establecimiento de nuevos referentes tras unas incesantes reformas normativas, en paralelo a un avance de los espacios de desregulación de las relaciones de trabajo.

La tercera sección, «Un análisis empírico sobre la puesta en práctica de políticas de activación sobre desempleados: el caso de los programas de orientación», expone los resultados de la investigación.

Así, el capítulo octavo explica la metodología cualitativa desarrollada. Los capítulos noveno y décimo exponen el primer bloque de resultados, fruto de los testimonios de veinte entrevistas en profundidad con actores representativos de la aplicación de estas políticas de activación. El objetivo de la investigación es identificar las prácticas y valores generados, escuchar la multiplicidad de voces, observando los principales marcos interpretativos. Es observable la emergencia de nuevos paisajes institucionales, y la modificación de los consensos en relación con los procesos de modernización.

El segundo bloque de resultados es abordado en los tres capítulos siguientes, del undécimo al decimotercero, en este caso se centra en tres estudios de caso de dispositivos de orientación para el empleo, con el objeto de estudiar cómo se construye el sentido de las intervenciones de estos dispositivos, y recoger las perspectivas de las personas usuarias de estos servicios; identificando los problemas, potencialidades y ambivalencias de estos procesos.

El último capítulo de esta sección muestra las conclusiones de la investigación, con epílogo sobre las reflexiones acerca de la Reforma Laboral de 2012 (Real Decreto-Ley 3/2012), una reforma que introduce cambios de profundidad en nuestro marco legal laboral, y que se enmarca explícitamente bajo el paradigma de flexiguridad.

En resumen, esta obra muestra cómo, bajo el influjo de las directrices europeas, se está desarrollando el modelo de flexiguridad español; en línea con una transformación radical de las miradas hacia el desempleo. Nuevas formas de observar la cuestión social y de nombrar el problema de la crisis del mercado laboral. De esta forma la cadena semántica, conformada por términos como empleabilidad y activación, se complementaría con el paradigma de flexiguridad. Todo ello alimenta y complejiza las visiones acerca de las políticas de empleo, un territorio donde poder leer las luchas simbólicas y observar los distintos frentes y pugnas para construir, en un sentido u otro, el problema social del desempleo en relación directa con nuestra cohesión social.

Flexiguridad española, como marca de unas políticas de empleo, que se entienden como emblema para configurar nuestras formas de orden social y político, y las formas de legitimar nuestro Estado social. Estas políticas de empleo, con la marca flexisegura, vienen a reflejar, a la par que alimentar, un cambio en las creencias colectivas acerca del trabajo y la naturaleza de las relaciones sociales. Un cambio de paradigma que contribuye a la transmisión de un marco individualizador de representación del problema, y un replanteamiento de raíz del

concepto de seguridad, elemento central de la cuestión social. Es aquí donde los autores plantean el desplazamiento semántico, fruto de las transformaciones económicas y sociales, de las condiciones externas de seguridad al aseguramiento individual (conectado con una necesaria implementación de la autonomía personal). Esta promoción de la responsabilidad individual aparece como elemento difusor de una nueva cultura de empleo. «De este modo, la seguridad o autoaseguramiento (adaptabilidad personal) no sería sino la traducción a nivel individual de la flexibilidad (adaptabilidad) institucional y del ordenamiento laboral» (p. 481). Para los autores, este fenómeno puede estar fomentando una mayor fragilización de los sujetos, ante el reto de construir su proyecto profesional y de vida en un entorno lleno de dificultades, de gran vulnerabilidad como el español.

Los autores reflexionan acerca de cómo este paradigma de flexiguridad puede aportar una mejor regulación del riesgo en países con más potencia reguladora, con una mejor protección social, con una dinámica de agentes sociales más musculosa, y con la existencia de mercados laborales donde sea más fácil poder hacer valer el creciente nivel competencial de la población activa. Así, el conocido ejemplo fomentado en Dinamarca, asentado en una escasa protección jurídica contractual, una generosa protección social y unas políticas activas de empleo eficaces. Un contexto danés diferente al contexto español, caracterizado por una mayor vulnerabilidad, explicada por varios factores como la apuesta por un régimen de empleo competitivo de bajo coste, o la ausencia de mecanismos de protección adecuados ante el riesgo, unido a una tímida respuesta pública en materia de creación de empleo e intermediación.

Es en nuestro contexto donde este paradigma parece no contrarrestar estas insuficiencias y fragilidades, y en opinión de los autores parece acentuarla. Un discurso paradójico donde se incide en el tratamiento personalizado en los servicios, pero donde se da el contraste con los recursos realmente escasos (en lo económico y en lo humano) de unos servicios públicos de empleo desbordados por el impacto de la crisis. Un contraste observable también en una mayor demanda de intervenciones en materia de empleo, en una línea de empoderamiento psicológico de los usuarios (más autonomía y responsabilidad individual), y la escasa tecnificación y disponibilidad de recursos de los servicios públicos de empleo.

Es aquí donde la orientación profesional aparece como un eje de actuación destacado en unas políticas de empleo tendentes precisamente a poner el acento en la movilización de las subjetividades. Esta situación, unida a las insuficiencias de partida, plantea toda una serie de interrogantes, paradojas y dilemas a los profesionales de la orientación, como muestran claramente los resultados de esta investigación cualitativa.

Finalmente, los autores invitan a una reflexión sobre un proceso de formas contradictorias. En primer lugar, por un lado lo que parece ser un retroceso de los procesos de normalización y regulación de las relaciones de empleo a favor de procesos más informales, y por otro lado el notable proceso de expansión normativa y de una mayor amplitud de mecanismos de intervención de los poderes públicos, con técnicas más diversas y sutiles. Y en segundo lugar, un proceso de despolitización del trabajo, frente a una mayor politización de la población activa cada vez más evidente.

por José-Luis GARCÍA-HERNÁNDEZ
714115@unizar.es

The Intimate. Polity and the Catholic Church. Laws about Life, Death and the Family in So-called Catholic Countries

Karel Dobbelaere y Alfonso Pérez-Agote (eds.)

(Leuven, Leuven University Press, 2015)

El proceso de secularización, que tiene sus propias lógicas temporales y territoriales, está haciendo mella sobre todas las religiones institucionalizadas, lo que hace que la lucha por el dominio de la moral y la ética de gobierno se antoje decisiva. En este escenario renovado, repensar los modos de gestionar la política y los valores religiosos resulta fundamental para comprender el devenir de una de las más grandes e influyentes instituciones en proceso de cambio.

The Intimate. Polity and the Catholic Church (2015) es un exhaustivo estudio sobre la dimensión política de la Iglesia católica europea en los últimos años, y ha sido elaborado por miembros del prestigioso Groupe Européen de Recherche Interdisciplinaire sur le Changement Religieux (GERICR), creado en el año 2006 para investigar, específicamente, las transformaciones sociales ocurridas en los países europeos de religión católica mayoritaria (Pérez-Agote, 2012). El ensayo es de gran valor tanto para investigadores avezados en la materia como para aquellos legos en la disciplina, dada la clarividencia expositiva y la profundidad analítica de la que hace gala a lo largo de los seis capítulos que lo componen. Tras la introducción, el primer capítulo aborda la eutanasia en Bélgica; el segundo, el matrimonio entre personas del mismo sexo en Francia; el tercero, la investigación sobre células madre en Italia; el cuarto capítulo, aunque esta vez en Portugal, la ley de matrimonio homosexual; el quinto, el aborto en España, y el sexto, y último capítulo, realiza una síntesis comparada entre las estrategias utilizadas en todos los casos prácticos anteriormente mencionados. Aunque a lo largo de los textos se privilegien las técnicas cualitativas, encontramos una fantástica fusión de metodologías a lo largo de todo el libro.

La introducción, que sitúa el campo de análisis en sociedades tradicionalmente católicas, trasciende la afirmación que sostiene que la religión continúa su decrecimiento en el mundo moderno, poniendo el acento sobre las dinámicas del proceso de secularización que repercuten sobre estas sociedades a través de cambios legislativos concernientes al dominio ético y que, hasta hace poco, estaban profundamente marcadas por una visión cristiana. El objetivo del libro es caracterizar la resistencia interpuesta por parte de las diferentes Conferencias Episcopales europeas a la legislación de temas pertenecientes al territorio de la moral y los aspectos más íntimos —en contextos crecientemente secularizados— de los individuos.

El primer capítulo, escrito por Liliane Voyé y Karel Dobbelaere, aborda la cuestión de la eutanasia en Bélgica. Comienza con una revisión histórica de los contenidos y años en los que las leyes estatales colisionaron con los intereses de la Iglesia católica (despenalización del aborto, eutanasia y matrimonio homosexual). Tras contextualizar históricamente los cambios generales, se aborda de manera directa el más reciente episodio a propósito de la

ampliación de la ley de la eutanasia a menores de cualquier edad (2014). El capítulo comienza manifestando las respuestas de los colectivos cristianos a nivel práctico y discursivo, especialmente la posición de la Conferencia Episcopal Belga, los puntos de vista de los principales actores católicos organizados, así como de sus hospitales (que obstaculizan la aplicación de la ley a través de interminables trabas burocráticas) en relación a la gestión de la eutanasia. A lo largo de varias secciones se caracterizan los discursos secularizados utilizados por los principales actores católicos para legitimar la superioridad moral de los cuidados paliativos, retórica secularizada que no parece tal cuando es explicada al sector católico de la población.

Tras la exposición del contexto y los actores, los autores muestran datos estadísticos que corroboran la disposición secularizadora en los niveles de la conciencia. Las tablas que arroja la *European Values Study* (EVS) de 2009 evidencian una tendencia que «no es significativamente diferente» (p. 36) entre la opinión de los católicos practicantes del resto de población, y que ha pasado de la intransigencia a la aceptación generalizada en treinta años. La proliferación de los debates sobre la eutanasia en los medios de comunicación (p. 38) ha sido determinante para emplazar los asuntos fundamentales que estructuraban la tensión —sentido del sufrimiento, calidad de vida, dignidad/autonomía y Estado/solidaridad social— y que se encuentran recogidos en el penúltimo apartado del capítulo, donde se exponen los resultados del trabajo de campo realizado. El artículo concluye certificando que, aunque la imprimería del catolicismo en el campo cultural sea enorme, el nivel de secularización de las conciencias esboza un futuro con profundas transformaciones (Singer, 1997) relacionadas con asuntos sobre la vida y la muerte (p. 51).

El segundo capítulo nos traslada a Francia con un texto de Céline Béraud y Philippe Portier. La particularidad del caso reside en la capacidad de aglutinar amplios sectores secularizados e indiferentes de la población, para secundar posiciones religiosas a través de colectivos laicos de inspiración cristiana contrarios al matrimonio homosexual. El texto, que cuenta con una amplia contextualización temática, se divide en tres partes: 1) emplaza los inicios de la movilización católica en los años noventa; 2) centra la atención en los actores involucrados en la movilización; y 3) analiza las fuentes utilizadas en la movilización.

La primera parte muestra la importancia de las primeras movilizaciones a la luz de la emergencia de debates y leyes progresistas que despertaron suspicacias en las altas instancias vaticanas. En este escenario, la Iglesia católica, con el objetivo de construir una mayoría social activa, cimentó colectivos que prescindieran del discurso manifiestamente religioso para sustituirlo por otro moderno y secularizado que resultara inclusivo y portador de una retórica experta (p. 64) en los diferentes ámbitos de lo social abordados.

El segundo momento del texto muestra la reactivación del debate en el año 2012 tras la formación de un movimiento por la legislación del matrimonio homosexual, *Marriage per tous*, y que tuvo como colectivo antagonista a *Manif per tous*, secundado por un obispado francés que, conocedor de la pérdida de legitimidad (Hervieu-Léger, 2003) de la retórica religiosa, asumió como adalides de la causa a científicos, filósofos y juristas que reivindican una sociedad basada en el diálogo y en el respeto de la tradición que ocultaba lo religioso en un sutil segundo plano.

La tercera parte del texto analiza la heterogeneidad de las fuentes de la movilización (p. 75) que hacen imposible generar un vínculo fuerte: la reivindicación de cristianismo como argumento cultural pronto genera suspicacias, la incorporación de otras confesiones (p. 79) produce tensiones de fondo, y los intermediarios políticos cada vez más radicalizados crean

disenso, lo que hace que el movimiento en su conjunto, tras un tiempo de aceptación ciudadana, comience el proceso de declive.

El capítulo se cierra poniendo en valor la capacidad movilizadora a través del lenguaje adaptado, moderno y secularizado generador de movimientos que asumen, bajo la cosmovisión religiosa, diversas sensibilidades alejadas de ella pero que manifiestan una idea conservadora de la sociedad en proceso de cambio.

El siguiente estudio aborda el referéndum realizado en Italia sobre la inseminación artificial, y ha sido escrito por Annalisa Frisina, Franco Garelli, Enzo Pace y Roberto Scalon. A modo de contextualización, se evidencia que el conflicto crece en la paradoja de una sociedad parcialmente secularizada pero retratada como católica, religión con la que encuentra el hilo de memoria (Hervieu-Léger, 2005) que la vincula con la conciencia colectiva tradicional.

El texto comienza exponiendo la genealogía jurídica de la ley de reproducción asistida, que fue aprobada sin encontrar el consenso total en ninguno de los partidos (lo que manifiesta la transversalidad política y la incidencia religiosa), y con puntos críticos controvertidos que están expuestos de manera clara en el texto a partir de tablas y figuras. A continuación, el texto pasa a comparar tanto los votos como las actitudes de la población italiana sobre el referéndum de la reproducción asistida a la luz de las elecciones celebradas sobre el divorcio y el aborto, para continuar, en el siguiente apartado, estudiando la opinión sobre la intervención de la Iglesia en el referéndum del año 2005. Después, el capítulo indaga sobre el grado de aceptación de la población en relación a otros asuntos vinculados con la bioética (p. 105), así como la estrategia católica de construcción de una mayoría laica que defendiera sus posiciones a través de la organización de actividades académicas (p. 106) y que tuvo como resultado la consulta del 2005, en donde la opción mayoritaria fue la abstención. Las cuestiones de género y los nuevos modelos familiares son tratados en el último apartado.

Al final, y a través de las tablas expuestas, se reflexiona sobre la brecha abierta entre la sociedad civil y el catolicismo, a partir de la construcción de estrategias políticas que podrían ser aplicadas en otros casos concernientes a la moral y la biotecnología.

El cuarto capítulo, escrito por Helena Vilaça y María João Oliveira, habla de las dificultades surgidas para legislar el matrimonio entre personas del mismo sexo en Portugal. El capítulo, conducido a través de diferentes gráficos y figuras, contextualiza, en primer lugar, la relación del Estado con la Iglesia católica, para después, y de manera clara, exponer los diferentes asuntos que generaron controversia entre ambos.

Recuperando la encuesta de la EVS, se expone en diferentes tablas la aceptación progresiva del matrimonio entre personas del mismo sexo a partir de diferentes variables (edad, confesión, género) en las que se evidencia la progresiva incidencia en la sociedad civil del proceso de secularización de las conciencias. Tras ello, se pasa al análisis genealógico de la propuesta de ley —desde los primeros debates hasta su promulgación—, así como de los actores sociales y políticos (influencia determinante del sector cristiano del Partido Socialista) involucrados en la misma a través, siempre, de gráficos que facilitan la comprensión de las alianzas políticas y las disidencias. Seguidamente, se aborda la posición oficial y no oficial de la Iglesia católica, generando una imagen diferenciada entre aquella que representa la figura implacable ante los acontecimientos que erosionan su posición (y que responde a los mandados de la sede central vaticana) y que cuenta con movimientos de base belicosos y movilizados, y aquella otra que, comprensiva, deja prosperar e incluso apoya (p. 148) las iniciativas organizadas desde la sociedad civil.

Las autoras concluyen, valiéndose de la EVS, que la portuguesa es una sociedad con reservas a los cambios que contrarían a la Iglesia, pero que encuentran acomodo a través de las estrategias de suavización desarrolladas por los medios de comunicación, conciliadores con el sector más conservador de la opinión pública. El pluralismo de la Conferencia Episcopal Portuguesa, unido a la coexistencia pacífica (p. 151) entre el Estado y la Iglesia, esbozan un escenario en el que los puntos de encuentro resultan viables y necesarios.

El quinto y último caso estudia la movilización contra la legislación del aborto en España con un texto escrito por Alfonso Pérez-Agote, Jose Santiago y Antonio Montañés. De manera brillante se contextualiza la problemática —el capítulo que mejor y más exhaustivamente lo hace— para después, y con todo el bagaje expuesto, extender la protesta hasta nuestros días. La aproximación histórica se realiza, fundamentalmente, en las primeras tres secciones que abordan, en primer lugar, la histórica dominación del Estado sobre la Iglesia, así como la continua presencia de esta en la esfera pública durante el siglo XX —el difícil acomodo de sus prácticas en democracia tras el empoderamiento durante la dictadura—, para continuar, en segundo lugar, examinando los cambios legislativos acontecidos durante los siglos XX y XXI que tuvieron que ver con transformaciones concernientes a la moral (con especial interés sobre aquellos producidos tras la caída del régimen franquista: los gobiernos de F. González, 1982-1996, J. M. Aznar, 1996-2004, J. L. Rodríguez Zapatero, 2004-2011, y M. Rajoy, 2011-2016), para cerrar la aproximación histórica con un tercer capítulo que caracteriza la doctrina de la Conferencia Episcopal Española a través del análisis de sus textos y discutiendo las formas de acción política utilizadas a la luz de la ley del aborto (haciendo especial hincapié, aquí, sobre los católicos críticos con la jerarquía).

Los dos últimos apartados inciden en mayor medida sobre las dinámicas activas de los movimientos y sobre los actores que componen la realidad española. El apartado cuarto explora los comportamientos y opiniones de la sociedad a propósito de la legislación del aborto, así como la posición de los movimientos de protesta contrarios (Foro de la Familia, Hazte Oír) a la ley y la jerarquía eclesiástica misma, terminando, en el quinto apartado, infiriendo conclusiones que observan la posición y actitud de la contemporánea jerarquía católica en la democrática esfera pública, su posicionamiento cada vez más conservador y la brecha cada vez más grande entre esta y la sociedad civil.

El sexto y último capítulo del libro ha sido redactado por K. Dobbelaere, A. Pérez-Agote y C. Béraud. Aquí, y a partir de los casos analizados, se elabora una síntesis comparada que incida sobre las constantes estructurales que dibujan una estrategia comandada desde el centro de la cristiandad. Y lo que de todo ello se deduce es una preocupación por la administración de los aspectos más íntimos de los individuos (cuestiones relacionadas con la vida y la muerte, la sexualidad y el género), que manifiestan nuevas biopolíticas (Foucault, 2009) desarrolladas para el gobierno de los cuerpos y las poblaciones. Los diferentes apartados que componen el capítulo ponen en valor el poder de influencia de las diferentes Conferencias Episcopales a la luz de un proceso de secularización con una inercia de décadas, hablando de los reductos mantenidos y aquellos erosionados o de hecho, perdidos, y que son diferentes por territorio estudiado. Se especifican las alianzas y el poder político de las diferentes Conferencias, así como la aceptación del cristianismo de base respecto de sus jerarcas, concluyendo con una sección que augura un escenario más reformista en la relación entre ciencia y religión a la vista del nuevo papado.

En resumen, dentro del panorama teórico actual, *The Intimate* ofrece una visión de conjunto única sobre las estrategias de las diferentes jerarquías católicas europeas que ayudará

a comprender cuáles han sido las dinámicas utilizadas para frenar el avance del proceso de secularización, y dentro de este, para comprender cuáles son las posiciones de privilegio a conservar en el escenario político y social de las que se han visto desplazados. Hay muy pocos (diría que ninguno) ensayos que aborden el tema tratado en este libro, y más aún, de una manera tan clara y exhaustiva. Referencia fundamental para aquellos interesados en las renovadas estrategias políticas de la Iglesia, así como para aquellos que se acerquen al fenómeno por primera vez.

BIBLIOGRAFÍA

- Foucault, Michel (2009). *Nacimiento de la biopolítica: Curso del Collège de France (1978-1979)*. Madrid: Akal.
- Hervieu-Léger, Danièle (2003). *Catholicisme, la fin d'un monde*. Paris: Fayard.
- Hervieu-Léger, Danièle (2005). *La religión, hilo de la memoria*. Barcelona: Herder.
- Pérez-Agote, Alfonso (dir.) (2012). *Portraits du catholicisme. Une comparaison européenne*. Rennes: Presses Universitaires de Rennes.
- Singer, Peter (1997). *Repensar la vida y la muerte: el derrumbe de nuestra ética tradicional*. Barcelona: Paidós.

por Joseba GARCÍA MARTÍN
joseba.garciam@ehu.eus