



Revista española de investigaciones sociológicas

n. 157 (2017)

Artículos

Las distintas caras del presidencialismo: debate conceptual y evidencia empírica en dieciocho países de América Latina.....p. 3 - 22
SANTIAGO BASABE-SERRANO

La medición del miedo al delito a través de los barómetros del CIS..... p. 23 - 43
MANUEL CARO CABRERA, LUIS NAVARRO ARDOY

¿Asambleas, referéndums o consultas? Representaciones sociales de la participación ciudadana.....p. 45 - 64
ERNESTO GANUZA, STEFANO DE MARCO, PATRICIA GARCÍA-ESPÍN

Los atributos de la discusión política interpersonal como antecedentes de la elaboración cognitiva..... p. 65 - 84
HOMERO GIL DE ZÚÑIGA

Efectos de ciclo vital, generación y periodo en la práctica deportiva de los españoles (1984-2014)..... p. 85 - 102
RAMÓN LLOPIS-GOIG

La financiarización en España: ¿la emergencia de un nuevo modelo de acumulación?.....
.....p. 103 - 122
MATILDE MASSÓ, MANUEL PÉREZ-YRUELA

La dedicación a los estudios de los jóvenes de origen inmigrante en España en la Gran Recesión.....p. 123 - 140
MARÍA MIYAR-BUSTO

Permanencia en la pobreza laboral: la influencia de la pobreza pasada en la presente.....
..... p. 141 - 162
AROA TEJERO

Crítica de libros

La fábrica del emprendedor, trabajo y política en la empresa-mundo..... p. 163-165
JORGE MORUNO DANZI

Web Survey Methodology..... p. 165-169
MARIO CALLEGARO, KATJA LOZAR MANFREDA, VASJA VEHOVAR

Capital social: enfoques alternativos..... p. 169-173
CLARA INÉS CHARRY, CARLOS C. CONTRERAS-IBÁÑEZ (COORDS.)

Deconstructing Flexicurity and Developing Alternative Approaches: Towards New Concepts and Approaches for Employment and Social Policy..... p. 173-179
MAARTEN KEUNE, AMPARO SERRANO PASCUAL (EDS.)

Las distintas caras del presidencialismo: debate conceptual y evidencia empírica en dieciocho países de América Latina

The Different Faces of Presidentialism: Conceptual Debate and Empirical Findings in Eighteen Latin American Countries

Santiago Basabe-Serrano

Palabras clave

- América Latina
- Constitucionalismo
- Control político
- Poder ejecutivo
- Presidencialismo
- Sistema político
- Situación económica

Key words

- Latin America
- Constitutionalism
- Political Control
- Executive Power
- Presidentialism
- Political System
- Economic Situation

Resumen

Este artículo propone una nueva tipología sobre el presidencialismo en la que la interacción de las dimensiones política (poderes institucionales y partidistas del presidente) y contextual (estado de la economía del país y aprobación ciudadana al presidente) da cuenta tanto de la intensidad con la que se presenta dicha forma de gobierno como del tipo de relaciones políticas y sociales que de allí se derivan. Tomando como referentes empíricos a dieciocho países de América Latina, el artículo plantea cuatro tipos ideales de presidencialismo: imperial, condicionado, mínimo y de transición. Venezuela y Ecuador aparecen como los referentes de presidencialismo imperial mientras que Honduras y Paraguay se encuentran en el límite entre el presidencialismo condicionado y el presidencialismo mínimo.

Abstract

This article offers a new typology for examining presidentialism, in which the interaction between the political dimension (institutional and partisan presidential powers) and contextual dimension (the state of the economy and presidential approval) determine both the intensity of presidentialism and the type of political and social relationships derived from it. Looking at empirical evidence from eighteen Latin American countries, the article identifies four ideal types of presidentialism: imperial, conditioned, minimal, and transitional. Venezuela and Ecuador are empirical cases of imperial presidentialism while Honduras and Paraguay are on the threshold between conditioned presidentialism, and minimal presidentialism.

Cómo citar

Basabe-Serrano, Santiago (2017). «Las distintas caras del presidencialismo: debate conceptual y evidencia empírica en dieciocho países de América Latina». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 157: 3-22. (<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.157.3>)

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

Santiago Basabe-Serrano: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Quito) | sbasabe@flacso.edu.ec

INTRODUCCIÓN

Luego de la discusión respecto a las bondades del parlamentarismo o del presidencialismo de cara a incrementar la estabilidad de la democracia (Cheibub, 2007; Mainwaring y Shugart, 2002; Linz, 1990), el debate académico en América Latina se centró en la medición de cuán fuertes eran los presidentes de la región (Mustapic, 2002; Cox y Morgenstern, 2001; Baldez y Carey, 1999; Shugart y Carey, 1992; Nino, 1992)¹. Aunque la investigación tendió a disminuir a fines del siglo pasado, el surgimiento de gobiernos — como los de Venezuela, Bolivia, Colombia o Ecuador — calificados intuitivamente como «hiper presidencialistas» vuelve a colocar este tema sobre la agenda de debate (Penfold, 2010; Pérez-Liñán, 2003: 151). No obstante, la mayoría de los análisis continúa concentrando su atención en las facultades constitucionales de los presidentes respecto a los otros Poderes del Estado².

Aunque dicho enfoque es esencial, este artículo plantea un marco teórico en el que a las variables institucionales tradicionalmente utilizadas para observar cuán presidencialista es un país se agregan otras de carácter contextual, como el estado de la economía y la popularidad del Jefe de Estado. De esta forma se vinculan al análisis no solo aspectos normativos sino también aquellos que hacen parte de la praxis diaria de la política y que guardan relación tanto con la provisión de recursos materiales para la gestión gubernamental y el bienestar general de la po-

blación como con la capacidad del presidente para interpelar y generar confianza entre la ciudadanía. A partir de dicha construcción teórica, posteriormente se propone una medición empírica en la que se incluyen dieciocho países de América Latina. De esta forma este artículo ofrece una panorámica del estado general del presidencialismo en la región.

El artículo se compone de cuatro partes. En la primera parte se ofrece una revisión de la literatura desarrollada sobre el tema, focalizando en los vacíos hallados tanto en la definición de presidencialismo como en las estrategias metodológicas utilizadas para su medición. En la segunda parte se ofrece un marco teórico que permite no solo capturar los principales rasgos que connotan los diferentes tipos de presidencialismo sino que agrega variables clave del entorno económico y social. La tercera parte plantea las estrategias metodológicas utilizadas para la verificación empírica y discute además los principales hallazgos observados en los dieciocho países considerados para el análisis. La cuarta parte presenta algunas conclusiones.

PRESIDENCIALISMO: CONCEPTOS Y MEDICIÓN EN LA LITERATURA ESPECIALIZADA

Mainwaring y Shugart (2002) definen al presidencialismo como una forma de gobierno en la que el presidente es siempre jefe del ejecutivo, se le elige de forma popular directa o indirectamente y tanto su período como el de la legislatura es fijo. Sartori (1994: 84) agrega a esta definición la idea de que una forma de gobierno presidencialista se caracteriza por la imposibilidad de destituir al jefe del ejecutivo a través del voto parlamentario. A la idea del mandato fijo ya citada por estos autores, Linz (1994: 6) añade la legitimidad de la que goza el presidente elegido de forma directa. No obstante, el elemento citado

¹ Un debate similar al aquí mencionado es el desarrollado por Elgie (2011) cuando analiza cuán favorables son los distintos tipos de semipresidencialismo al mejor desempeño de la democracia. Una de sus conclusiones más fuertes es que el subtipo «presidente-parlamentarizado» es más probable que derive en democracias débiles y que, por otro lado, el subtipo «premier-presidencialista» es el que más favorece los desempeños de dicho régimen político.

² Una notable excepción es el reciente trabajo de Doyle y Elgie (2014).

por Linz más que un rasgo definitorio del concepto presidencialismo parecería ser un efecto de esta forma de gobierno. Mainwaring y Shugart (2002) indican también que en un presidencialismo puro los presidentes tienen derecho a retener sus ministros a su elección, independientemente de la composición del Congreso.

En la misma línea de definir el presidencialismo puro, Shugart y Carey (1992: 19) señalan que dicho concepto está dado por la elección popular del jefe del Ejecutivo, los períodos fijos de presidente y legislatura —y la ausencia de votos de mutua confianza entre sí— y la libertad del presidente para designar los principales funcionarios de su gabinete de gobierno. En esencia, el concepto de presidencialismo se fundamenta tanto en el origen separado del Ejecutivo —dado por su elección popular directa o indirecta— como en la supervivencia autónoma del presidente y del Legislativo, dado que ninguno de los dos poderes puede acortar el período del otro (Mainwaring y Shugart, 2002)³.

De los conceptos expuestos se desprende que las definiciones de presidencialismo se encuentran dadas por oposición a lo que sería la forma de gobierno parlamentaria y también a los distintos tipos de semipresidencialismo (Sedelius y Mashtaler, 2013; Elgie, 1999)⁴. Así, mientras en el presidencialismo el jefe del Ejecutivo es elegido popularmente, en el parlamentarismo dicha designación es el resultado de la voluntad de la legislatura. Por otro lado, mientras en el presidencialismo los mandatos son fijos, en el parlamentarismo a través del voto de con-

fianza se puede dar por terminado anticipadamente el período tanto del primer ministro como de su gabinete. No obstante, aunque dichos conceptos son válidos para los estudios comparados entre presidencialismo y parlamentarismo, resultan insuficientes cuando se trata de analizar las variaciones en el grado de presidencialismo entre países que comparten dicha forma de gobierno⁵.

Al respecto, la mayoría de la literatura que analiza la intensidad de los presidencialismos en América Latina parte de la idea de que las variaciones entre los distintos países está dada por la estructura de mutuos controles —*check and balance*— entre Ejecutivo, Legislativo y Judicial. Lo dicho implica asumir que, a medida que los presidentes gozan de mayores facultades formales respecto a sus contrapartes legislativa y judicial, la intensidad del presidencialismo va en aumento. De allí se concluye que existe un presidencialismo más intenso en aquellos contextos en los que los jefes del Ejecutivo han ampliado de forma considerable su esfera de influencia política formal respecto a los otros poderes del Estado (Nino, 1992; Penfold, 2010; Negretto, 2009, 2010). En el plano de la valoración empírica, los poderes legislativos del Ejecutivo, los poderes ejecutivos de la legislatura, el control sobre el gabinete o la influencia en la designación de funcionarios públicos son algunos de los principales referentes empíricos utilizados por la literatura especializada⁶.

³ No obstante, existen países con formas de gobierno presidenciales en los que es posible que el Ejecutivo o el Legislativo puedan, bajo determinadas condicionantes, dar por terminado el mandato del otro poder del Estado. El caso ecuatoriano a partir de la Constitución de 2008 es uno de ellos.

⁴ Lo que en este artículo se conceptualiza como formas de gobierno presidencialistas y parlamentarias tiene su similitud en lo que Mainwaring y Shugart (2002) definen como democracias presidencialistas y parlamentaristas.

⁵ Desde la perspectiva de análisis propuesta por Tsebelis (2002), la distinción entre forma de gobierno presidencial y parlamentaria desaparece para dar paso a la idea de jugadores de veto y su posicionamiento espacial.

⁶ Una arista poco estudiada del presidencialismo en América Latina es la que se refiere al papel que cumplen determinadas instituciones y funcionarios que sin ser parte del gabinete ministerial tienen capacidad de decisión en el interior del Ejecutivo. Uno de los trabajos seminales sobre este tema, al que se ha denominado el estudio de la «oficina de la presidencia», es el de Inácio y Llanos (2015), en el que comparan las presidencias de Brasil y Argentina.

Junto a los poderes institucionales ya mencionados, Mainwaring y Shugart (2002) han evidenciado la importancia que tiene para los presidentes, y para valorar cuán presidencialista es un país, el contar con apoyo legislativo relevante. Al hablar sobre poderes partidistas, tales autores apuntan que la fuerza de la bancada oficialista en la legislatura influye decisivamente para incrementar la capacidad del Ejecutivo para aprobar las políticas públicas incluidas en su agenda de gobierno (Negretto, 2011; Mainwaring y Shugart, 2002: 47). Aunque algunos autores han definido a este conjunto de factores como *poderes informales* (Mainwaring y Shugart, 2002: 47) y otros los conceptualizan como *poderes asociados* (Morgenstern *et al.*, 2013)⁷, en ambos casos se trata de dimensiones fácticas que, junto a las de naturaleza institucional, dan cuenta del grado de presidencialismo de los países. Dicho razonamiento se hace explícito en los diferentes trabajos sobre presidencialismo en América Latina (Ackerman-Ross, 2011; Penfold, 2010; Negretto, 2009, 2010; Casar, 1999; Nino, 1992).

La vinculación de factores institucionales y de contexto como dimensiones que dan cuenta del grado de presidencialismo de un país se encuentra también presente en las investigaciones realizadas para los Estados Unidos aunque a partir de diferentes referentes empíricos (Payne *et al.*, 2007; Howell, 2003; Cox y Morgenstern, 2001; Shugart y Carey, 1992; Schelinger, 1974). En efecto, la literatura que estudia el presidencialismo en ese país ha identificado dentro de las dimensiones fácticas o contextuales que dan cuenta del grado de presidencialismo a la habilidad del presidente para movilizar la opinión pública, su estilo de liderazgo y la utilización de los medios de comunicación para alcan-

zar la aprobación de una propuesta legislativa (Bond *et al.*, 2003; Canes-Wrone y De Marchi, 2002; Canes-Wrone, 2001; Hager y Sullivan, 1994). Tan importante es este conjunto de variables que Morgenstern *et al.* (2013) han evidenciado que presidentes con débiles poderes institucionales pueden reforzar sus habilidades para imponer su agenda de gobierno en la medida en que mantengan control sobre la burocracia o la opinión pública.

En definitiva, lo que se desprende de la investigación científica desarrollada hasta el momento es que para valorar el grado de presidencialismo de un país no es suficiente con el análisis de los poderes formales hallados a nivel constitucional sino que se requiere incluir otras dimensiones contextuales o fácticas (Doyle y Elgie, 2014). Aunque existen trabajos que se han encaminado en este sentido, algunos no terminan de dejar de lado el sesgo hacia lo institucional (Doyle y Elgie, 2014; Morgenstern *et al.*, 2013), mientras que otros consideran entre las variables contextuales solamente a las de naturaleza política (Mainwaring y Shugart, 2002). Ante dicha deficiencia, en el siguiente apartado propongo un marco teórico que captura no solamente las variables institucionales y partidistas identificadas por la literatura especializada sino también otras relacionadas con el contexto económico y social y que en conjunto dan cuenta de cuatro tipos de presidencialismo.

PODERES POLÍTICOS Y PODERES CONTEXTUALES: UNA TIPOLOGÍA DEL PRESIDENCIALISMO

La idea central que sostengo en este apartado es que la forma de gobierno presidencialista varía en intensidad en función del comportamiento de variables institucionales, partidistas y aquellas propias del contexto económico y social en el que los jefes de Estado deben tomar decisiones. Por tanto,

⁷ Para Morgenstern *et al.* (2013) los poderes asociados incluyen mecanismos constitucionales indirectos que refuerzan de forma directa la legislación formal o el poder de agenda.

para construir una tipología de los distintos tipos de presidencialismo planteo dos dimensiones de análisis. La primera es de naturaleza política y engloba tanto a los poderes institucionales del presidente como al tamaño de su bancada legislativa (Lanzaro, 2012, 2001; Bonvecchi y Zelaznick, 2012; Amorim Neto, 2012; Mainwaring y Shugart, 2002). La segunda dimensión es de naturaleza contextual y comprende tanto el desempeño de la economía del país como la aprobación ciudadana a la gestión del presidente. Como la literatura ha mencionado, mientras la primera dimensión incide sobre la capacidad del Ejecutivo para llevar a cabo su agenda política, la segunda influye en el grado de control del presidente sobre actores e instituciones que no se encuentran alineados con su proyecto político (Lanzaro, 2012, 2001; Cheibub *et al.*, 2011; Mainwaring y Shugart, 2002; Canes-Wrone, 2001; Hager y Sullivan, 1994). El gráfico 1 presenta la tipología

que resulta de la interacción de las dimensiones política y contextual del presidencialismo.

En primer lugar, cuando la intensidad tanto de los poderes políticos como de los poderes contextuales es alta, lo que resulta es un país en el que el presidente puede llevar a cabo su propia agenda sin mayores obstáculos o contratiempos. A la par, la bonanza económica y la alta popularidad del jefe de Estado incrementan las probabilidades de que las acciones de bloqueo provenientes de actores e instituciones no alineadas con el gobierno se vean reducidas a su mínima expresión. Esta es la situación ideal de lo que se conocería como *presidencialismo imperial*. En escenarios de este tipo la orientación ideológica que imprime el presidente sobre sus políticas no requiere de acuerdos con otras fuerzas legislativas, pues al mantener una amplia bancada oficialista, la necesi-

GRÁFICO 1. *Tipología del presidencialismo: poderes políticos y poderes contextuales*

+ Poderes políticos	Presidencialismo condicionado	Presidencialismo imperial
	Presidencialismo mínimo	Presidencialismo de transición
-	-	+
	Poderes contextuales	

dad de negociar y llegar a acuerdos se reduce considerablemente⁸.

Adicionalmente, la prosperidad económica por la que atraviesa el país, sumada a la alta aceptación del presidente entre la ciudadanía, le permiten al Ejecutivo omitir las peticiones o demandas que se podrían generar desde actores políticos y sociales críticos con su gestión. De hecho, se podrían dar casos en los que desde el gobierno se intente perseguir o limitar la voz de quienes no sean parte del proyecto oficialista. Cámaras de empresarios, sindicatos, organizaciones sociales y medios de comunicación serían flanco de este tipo de ataques. A pesar de que el presidente goza de amplios poderes políticos y contextuales — recursos y popularidad — la necesidad de ampliar aún más los espacios de poder podría llevarlo a tensionar las relaciones con cualquier opinión opositora hasta el extremo en el que la tolerancia política desaparezca.

El otro caso extremo lo constituyen los escenarios en los que los presidentes gobiernan con diseños institucionales que les ofrecen pocas herramientas para su gestión y además gozan de una limitada representación legislativa. En estos países la agenda política que se aprueba es mínima, pues el presidente requiere propiciar intensas negociaciones e intercambios de cara a mantener las coaliciones de gobierno. Como consecuencia, la impronta del presidente sobre las políticas públicas aprobadas es casi inexistente. De hecho, la producción legislativa que se genera proviene básicamente de proyectos de ley de la oposición. Por otro lado, dado el nivel de intercambio y concesiones que el presidente requiere hacer frente a sus contrapartes legislativas, el gabinete presidencial debe ser compartido con fuerzas opositoras. Así, la labor del presidente depende esencialmente

de la coyuntura política del momento, propiciándose inestabilidad de las políticas públicas y resultados incoherentes entre las decisiones provenientes del Ejecutivo y aquellas finalmente asumidas en la legislatura.

Al escenario descrito hay que agregar que la situación económica con la que debe gobernar el presidente es crítica y su popularidad frente a la población baja. Este contexto de conflictividad lleva al incremento de sectores políticos y sociales que presionan por determinadas demandas, esencialmente redistributivas. La incapacidad del presidente para resolver estas situaciones de tensión económica y social, sumadas al limitado respaldo popular, llevan a que desde el Ejecutivo se genere una lógica de entrega de espacios de poder sin discriminación alguna. Las prácticas corporativas que aquí se verifican no hacen sino reflejar las dificultades para gobernar que presentan estos países. El escenario relatado da cuenta de lo que en la tipología expuesta se denomina un caso de *presidencialismo mínimo*. Dadas las características de este escenario, aquí se incrementan las probabilidades de salidas anticipadas de los presidentes.

En el tercer escenario, aunque los diseños institucionales ofrecen herramientas de gobierno al presidente y existe una bancada oficialista de apoyo, el país afronta problemas económicos y la aceptación popular del jefe de Estado es baja. En otras palabras, si bien los poderes políticos del presidente son considerables, los de naturaleza contextual no ofrecen un ambiente propicio para que la agenda del Ejecutivo se apruebe sin considerar las limitaciones económicas o sociales impuestas. La ausencia relativa de recursos económicos y la baja aceptación ciudadana del presidente incrementan la conflictividad social al punto que el país pierde en gobernabilidad e incluso en estabilidad política. Estos son casos de *presidencialismo condicionado*.

El último escenario que resulta de la tipología planteada es el de presidentes con po-

⁸ Chile es un caso de excepción, pues a pesar de la existencia de una bancada oficialista mayoritaria en la legislatura, los acuerdos y negociaciones con otros sectores políticos se mantienen. Al respecto se puede acudir a Siavelis (2006).

deres institucionales limitados y poca representación oficialista en la legislatura. En el plano contextual, la economía de estos países presenta buenos rendimientos y los presidentes gozan de respaldo popular. En esta descripción tipológica, a la que defino como *presidencialismo de transición*, los jefes del Ejecutivo no pueden viabilizar su agenda de gobierno pues tienen restricciones severas en la legislatura. Al mismo tiempo la estabilidad económica y el apoyo popular del presidente le permiten considerar estos poderes contextuales como un punto de apoyo para propiciar cambios en la arena política. La tensión que surge entre la aceptación del presidente y las fuerzas opositoras en la legislatura constituye el escenario propicio para modificaciones estructurales que podrían devenir en reformas constitucionales agresivas o abiertamente en la convocatoria a Asambleas Constituyentes.

Una vez que se han descrito los distintos escenarios en los que el presidencialismo puede presentarse así como el tipo de interacción política y social que de cada uno de ellos resulta, en el siguiente apartado verifico empíricamente la tipología expuesta. Para ello, recurro al análisis de dieciocho países de América Latina, una de las regiones del mundo en las que si bien la forma de gobierno presidencialista puede presentar variaciones en cuanto a intensidad, estructuralmente no tiene mayores diferencias. Aunque en un momento histórico países como Bolivia se ordenaron políticamente a partir de diseños institucionales híbridos, en la actualidad el presidencialismo se ha consolidado como la forma de gobierno imperante en América Latina⁹.

⁹ Diferentes definiciones surgieron al analizar la forma de gobierno en Bolivia. Algunas de las más citadas fueron: semipresidencialismo (Verdesoto, 2005), presidencialismo parlamentarizado (García Montero, 2003; Mayorga, 2001), presidencialismo atenuado (Mayorga, 1992) y presidencialismo híbrido (Gamarra, 1992). Una discusión más amplia sobre el caso boliviano y su forma de gobierno previa a la Constitución de 2009 se puede encontrar en Pachano (2006).

TESTEANDO EL PRESIDENCIALISMO EN AMÉRICA LATINA: METODOLOGÍA Y DATOS

Para la valoración empírica de la tipología que propongo se consideraron dieciocho países de América Latina. La observación es sincrónica y, por tanto, captura datos para las dos dimensiones analizadas durante el año 2012. Dentro de la dimensión política, la variable «poderes institucionales del presidente» se evaluó a partir de los siguientes criterios: capacidades legislativas del presidente, capacidades no legislativas del presidente, capacidad del presidente de designar funcionarios de control, capacidad del presidente de designar funcionarios judiciales y si la reelección presidencial es posible y bajo qué condiciones. Posteriormente se identificaron los escenarios institucionales que se pueden presentar dentro de cada criterio, asignando un valor específico a cada uno de ellos en función de cuán poderoso resulta el presidente. La puntuación asignada a cada escenario institucional se estructuró en una escala que va, en general, de «4» a «0»¹⁰. Los detalles de la codificación se describen en el anexo 1. De su lado, para capturar la variable «poderes partidistas del presidente», se tomó el porcentaje de asientos legislativos del partido de gobierno, recurriendo para ello a información oficial de las legislaturas nacionales.

En la dimensión contextual, para la variable «aprobación presidencial» se tomaron datos promedio provenientes de la firma

¹⁰ A manera de ejemplo, si la legislatura requiere una mayoría de las dos terceras partes de los diputados para imponerse a un veto parcial, se entiende que el presidente goza de mayores poderes y se le asigna una puntuación mayor. El caso contrario se verifica cuando la legislatura requiere solamente una mayoría simple de los presentes a la sesión para imponerse al veto parcial. En la esfera presupuestaria, si el presidente tiene más discrecionalidad para elaborar el presupuesto nacional se le asigna una puntuación mayor al caso en el que la legislatura tiene mayor margen para modificar la propuesta presupuestaria proveniente del Ejecutivo.

TABLA 1. *Presidencialismo en América Latina (poderes políticos y poderes contextuales)*

Países	Poderes políticos		Poderes contextuales		Índice
	Institucionales	Partidistas	Aceptación presidencial	Estado de la economía	
Venezuela	0,87	0,77	0,80	0,83	3,27
Ecuador	0,74	0,94	1,00	0,33	3,02
Panamá	1,00	0,66	0,65	0,63	2,94
Uruguay	0,77	0,66	0,50	1,00	2,94
Dominicana	0,71	1,00	0,76	0,44	2,91
Brasil	0,94	0,21	0,78	0,90	2,82
Chile	0,94	0,35	0,45	0,99	2,72
Argentina	0,90	0,50	0,54	0,76	2,70
Nicaragua	0,90	0,90	0,74	0,09	2,63
México	0,71	0,55	0,58	0,80	2,63
Bolivia	0,94	0,91	0,51	0,15	2,51
Colombia	0,74	0,36	0,68	0,52	2,30
El Salvador	0,55	0,48	0,90	0,31	2,23
Perú	0,81	0,47	0,50	0,43	2,21
Guatemala	0,61	0,47	0,86	0,24	2,18
Costa Rica	0,61	0,55	0,16	0,65	1,97
Paraguay	0,65	0,44	0,45	0,24	1,77
Honduras	0,48	0,55	0,18	0,17	1,37

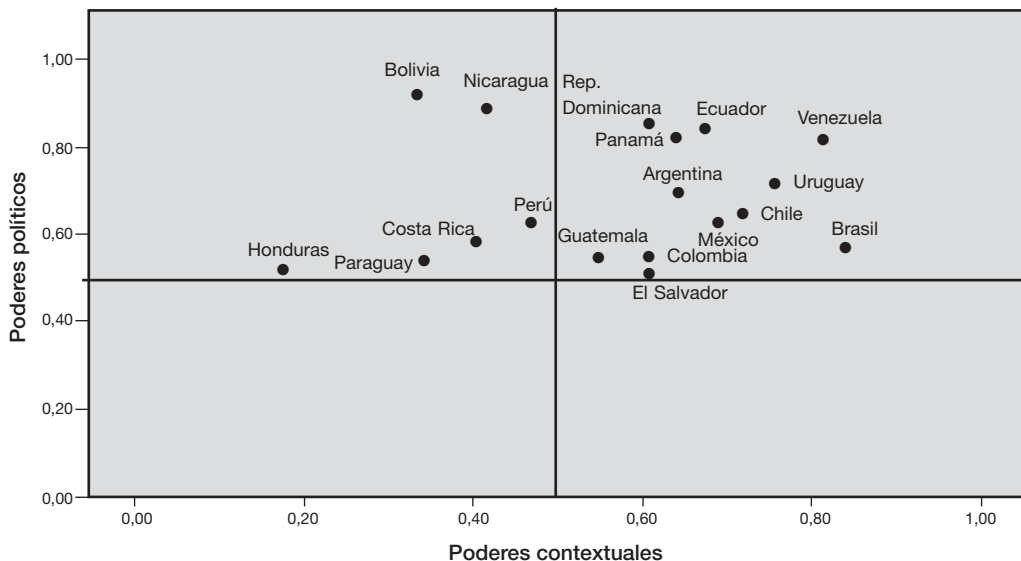
Fuente: Constituciones nacionales, archivos de legislaturas, Consultora Mitofsky y Reporte de Competitividad Global 2012.

Mitofsky, que elabora un *ranking* periódico de la popularidad de los presidentes en toda la región. Para la variable relacionada con el «estado de la economía» de los países se tomó como *proxy* el ingreso per cápita a partir de la información otorgada por el informe global de competitividad 2012, realizado por el Foro Económico. Una eventual crítica a la idea de construir la dimensión contextual a partir de las variables citadas es que el nivel de correlación de ambas podría ser tal que plantear mediciones autónomas llevaría a problemas de sesgo¹¹. No obstante, existen

trabajos de investigación que han constatado que los bajos rendimientos económicos de un país no siguen necesariamente a un descenso en la aceptación ciudadana al presidente sino que, por el contrario, en ocasiones tienden a ser el punto de partida para el incremento del apoyo popular a los jefes de Estado. Hallazgos empíricos que dan cuenta de lo expuesto los encontramos en Chile durante el primer Gobierno de Bachelet (Aplaza y Jiménez, 2009) o en Venezuela en los primeros años del presidente Chávez (Mero-lla y Zechmeister, 2010).

¹¹ En términos estadísticos se trataría del sesgo de colinealidad, por el que los valores de una variable pueden ser fácilmente inferidos de otra. La presencia de

este sesgo puede llevar a posteriores problemas de sobre o subvaloración de los coeficientes estadísticos.

GRÁFICO 2. *Presidencialismo en América Latina, 2012*

Puesto que la medición de cada una de las variables responde a escalas diferentes, para permitir la comparación se homogeneizaron todos los valores tipificándolos por el máximo. De esta forma, al país que alcanzó el puntaje más alto en cada una de las cuatro variables se le asignó el valor de «1». A partir de dicho referente se obtuvo la valoración del resto de países, por lo que cada variable responde a una escala que va de «1» a «0». Siguiendo la misma lógica, para la variable «poderes institucionales del presidente» se sumaron los puntajes asignados a los países en cada uno de los escenarios institucionales para posteriormente otorgar el valor de «1» al que obtuvo la mayor puntuación, en este caso Panamá. La tabla 1 refleja los resultados de la medición planteada luego de la estandarización de los datos¹².

Posteriormente se obtuvo una media de los valores asignados a cada una de las va-

riables que conforman tanto la dimensión «poderes políticos» como la dimensión «poderes contextuales». De la interacción de ambas dimensiones se obtuvo la ubicación de cada país en alguno de los cuadrantes referidos en la tipología que se propone en este artículo. El gráfico 2 da cuenta del ejercicio metodológico descrito. Como se observa, a pesar de que buena parte de los países analizados se encuentra dentro del cuadrante correspondiente al presidencialismo imperial, existen claras diferencias entre unos y otros. De un lado, Venezuela y Ecuador aparecen como los países con rasgos más intensos de presidencialismo imperialista. De otro lado, El Salvador se encuentra muy cerca del presidencialismo de transición mientras que Guatemala se aproxima al presidencialismo condicionado. El hecho de que la tendencia mayoritaria de los países se encuentre en diferentes puntos del cuadrante correspondiente al presidencialismo imperial es coherente con hallazgos empíricos previos que señalan que en América Latina la tendencia mayoritaria es hacia el otorgamiento de fuertes atribuciones constitucionales a los presidentes (Negretto, 2011, 2010). De hecho, si

¹² Las cuatro variables analizadas recibieron el mismo tratamiento metodológico, por lo que se les asignó igual peso en la valoración tanto de la intensidad como del tipo de presidencialismo.

se considera solamente la variable poderes institucionales, ubicada en la primera columna de la izquierda de la tabla 1, se puede observar la poca variabilidad que al respecto se registra en la región.

Por otra parte, Bolivia y Nicaragua aparecen como los países en los que de mejor forma se puede ver reflejado el presidencialismo condicionado. En ambos casos existen diseños institucionales que favorecen la actividad del presidente respecto a los otros Poderes del Estado y bancadas legislativas oficialistas robustas. No obstante, el apoyo ciudadano a la gestión del presidente y/o el estado de la economía no son del todo beneficiosas para el jefe de Estado. De su lado, Perú y, sobre todo, Costa Rica tienen una posición más moderada dentro de este cuadrante mientras que Honduras y Paraguay se encuentran al borde de pasar al presidencialismo mínimo. En el caso paraguayo, la crisis que derivó en la salida del presidente Lugo en 2012 podría ser entendida como el resultado de la conjunción de la debilidad del jefe de Estado tanto en la dimensión de los poderes políticos como contextuales (Marsteintredet *et al.*, 2013).

En cuanto a los cuadrantes correspondientes a los presidencialismos de transición y mínimo, la medición planteada no encuentra ningún referente empírico. No obstante, esto da cuenta solamente del escenario actual de América Latina, mas no de la inexistencia de casos que se pueden ubicar a lo largo del tiempo en dichos cuadrantes. Las características del gobierno de Jamil Mahuad en Ecuador (1998-2000) se inscriben perfectamente en el presidencialismo mínimo: poderes institucionales moderados, baja representación oficialista en la legislatura, reducido apoyo popular y crisis económica. Por otro lado, el gobierno del presidente Chávez en Venezuela antes de la vigencia de la Constitución de 1999 se enmarcaría en el tipo de presidencialismo descrito como de transición. Ambos ejemplos no solo sirven para ilustrar intuitivamente los cuadrantes vacíos de la tipología, sino también para dar

cuenta de la capacidad de dicha herramienta para observar los cambios que pueden darse tanto en el tipo de presidencialismo como en las dinámicas políticas y sociales que de allí se derivan.

Independientemente de la capacidad heurística de la tipología ya discutida, a partir de la adición de las cuatro variables incluidas en las dimensiones política y contextual se obtuvo un índice que valora el grado de intensidad con el que se presenta el presidencialismo en América Latina. Conforme consta en la columna del extremo derecho de la tabla 1, dicho índice está construido a partir de una escala que va de «0» a «4» y en la que «0» corresponde a un país en el que la forma de gobierno presidencialista es absolutamente marginal, mientras que «4» da cuenta de un presidente que gobierna con amplísimos poderes tanto políticos como contextuales. El anexo 3 presenta de forma más intuitiva la medición antes descrita. Allí se observa claramente cómo Venezuela y Ecuador son los países más presidencialistas de los dieciocho analizados mientras que Honduras y Paraguay se encuentran en la parte más baja del índice.

Finalmente, en el anexo 2 se representa la valoración obtenida individualmente por los países para cada una de las cuatro variables incluidas en las dos dimensiones de análisis propuestas y que constan en la tabla 1. En la punta de cada arista se ubica el máximo valor posible para cada dimensión («1»). Al comparar el comportamiento de las distintas variables se observa que los principales puntos de cambio se encuentran tanto en la aceptación ciudadana de los presidentes como en el estado de la economía de los países. De toda la muestra obtenida, Uruguay y México aparecen como los presidencialismos más equilibrados tanto en la dimensión de poderes políticos como en la relacionada a poderes contextuales. De otro lado, Nicaragua, Bolivia, Paraguay y Honduras son los países con mayores desequilibrios, sobre todo en la variable económica.

CONCLUSIONES

Este artículo toma las principales ideas que ha planteado la literatura sobre presidencialismo para unificarlas alrededor de dos dimensiones de análisis. En la primera dimensión, denominada «política», se incluyen tanto los poderes institucionales otorgados a los presidentes como la fuerza del partido oficialista en la legislatura. En la segunda dimensión, a la que definí como «contextual», se agruparon dos elementos clave para la gobernabilidad y que Maquiavelo las identificó de forma brillante en *El Príncipe*: el estado de la economía del país y la aprobación ciudadana del presidente. Así, mientras la dimensión política influye sobre el éxito presidencial en la aprobación de la agenda de gobierno, la dimensión contextual incide sobre la forma de relacionamiento del Ejecutivo con los actores sociales y políticos en oposición. De la interacción de las dos dimensiones surge una tipología que constituye una herramienta heurística y dinámica que permite observar no solo cuán presidencialista es un país sino también la naturaleza de las interacciones políticas y sociales que resultan de cada uno de los cuatro tipos ideales.

En el plano empírico, y recurriendo a medidas objetivas para cada una de las cuatro variables constitutivas de las dos dimensiones anotadas, el artículo ofrece una descripción de cuán presidencialistas son los países de América Latina. Los principales hallazgos obtenidos colocan a Venezuela y Ecuador como los países de la región en los que la forma de gobierno presidencialista se presenta de forma más intensa. Acorde a la tipología que se sugirió, ambos países podrían ser considerados como dos casos referenciales de presidencialismo imperial. Dicho tipo ideal guarda cercanía con el concepto de hiperpresidencialismo utilizado por Penfold (2010) para referirse a los gobiernos del presidente Chávez o el de Granda (2012) para describir a las administraciones del presidente Correa. No obstante, si

se valora que los poderes contextuales de los jefes de Estado de Venezuela y Ecuador han tendido a decrecer en 2015 y 2016, seguramente la intensidad con la que se presenta el presidencialismo imperial en ambos casos también habrá sufrido modificaciones. Precisamente, en la capacidad de adaptarse a cambios de corto plazo, y a pesar de ello mantener su capacidad explicativa, radica la utilidad de la tipología que este artículo ofrece.

En cuanto a la utilidad del índice de presidencialismo que aquí planteo, sus potencialidades van más allá de la descripción del poder político que poseen los Ejecutivos. Por un lado, el análisis de la categoría relacionada con los poderes institucionales permite a los tomadores de decisiones valorar los efectos directos e indirectos que, en conjunto con otras variables políticas, sociales y económicas, produce un diseño constitucional en el que se otorgan demasiadas atribuciones a los presidentes. Venezuela y Ecuador son dos casos en los que la promulgación de constituciones en las que se minimiza el campo de acción de la legislatura y el judicial ha contribuido a la ola de atropellos a las libertades individuales que viven esos países. Por otro lado, la categoría relacionada con el tamaño de la bancada legislativa del presidente somete a discusión los límites del apoyo electoral a los partidos oficialistas. Aunque es esencial que los presidentes tengan cooperación en la legislatura, cuando el tamaño de sus bancadas es extremadamente mayoritario, como sucede en Ecuador y fue el caso de Venezuela hasta hace poco, la posibilidad de la fiscalización al gobierno desciende drásticamente.

Adicionalmente, el índice de presidencialismo ofrecido, y específicamente la dimensión de poderes contextuales, es útil en cuanto permite establecer escenarios políticos en función de cuán importante es para la estabilidad democrática y la gestión de la agenda de gobierno el estado de la economía y la aceptación ciudadana de los presi-

dentos. El juicio político iniciado en contra de la presidenta Rousseff en Brasil da cuenta de cómo el deterioro de la economía, sumado a un descenso de la popularidad del jefe de Estado, pueden llevar a que el régimen democrático quede en entredicho. Como bien lo representaba Maquiavelo, virtud y fortuna son dos elementos esenciales no solo para mantener una equilibrada relación entre electores y gobernantes sino también para garantizar niveles mínimos de gobernabilidad.

Finalmente, tanto la propuesta teórica como los hallazgos empíricos que este artículo presenta invitan a mantener y profundizar el estudio del presidencialismo y de sus variantes como uno de los temas de investigación en América Latina y en otras regiones del mundo en las que prima dicha forma de gobierno. Si bien en la medición se han incluido varios rasgos institucionales del presidencialismo que no habían sido tomados en cuenta previamente y además se consideraron aspectos contextuales clave, hay otras categorías analíticas, como el papel de los medios de comunicación frente a los gobiernos, que podrían enriquecer aún más el debate. Adicionalmente, el estudio de varios países a lo largo del tiempo permitiría no solo tener una visión más amplia de la evolución del presidencialismo sino también verificar o falsar la utilidad de la tipología que aquí se ofrece. Como mencioné al inicio del artículo, el retorno de presidentes considerados intuitivamente como hiperpresidencialistas, independientemente de su orientación ideológica, vuelve a poner sobre la mesa de discusión un tema clásico de la ciencia política que había sido relativizado en las agendas de investigación.

BIBLIOGRAFÍA

Ackerman-Ross, Susan; Desierto, Diane A. y Volosin, Natalia (2011). «Hyper-presidentialism: Separation of Powers without Check and Balances in Argentina and Philippines». *Berkeley Journal of International Law*, 29(1): 246-333.

Amorim Neto, Octavio (2012). «El presidencialismo moderno en Brasil». En: Lanzaro, J. (comp.). *Presidencialismo y parlamentarismo en América Latina y Europa Meridional: Argentina, Brasil, Chile, España, Italia, México, Portugal y Uruguay*. Madrid: Centro de Estudios Políticos y Constitucionales (CEPC).

Apablaza, Carolina y Jiménez, Francisco (2009). «Factores explicativos de la aprobación presidencial». *Política y Sociedad*, 114. Santiago: Libertad y Desarrollo. Disponible en: http://www.lyd.com/wpcontent/files_mf/sip114factoresexplicativosdelaaprobacionpresidencialcapablazayjimenezdiciembre200922.pdf

Baldez, Lisa y Carey, John M. (1999). «Presidential Agenda Control and Spending Policy: Lessons from General Pinochet's Constitution». *American Journal of Political Science*, 43(1): 29-55.

Bond, Jon R.; Fleisher, Richard y Wood, B. Dan (2003). «The Marginal and Time-Varying Effect of Public Approval in Presidential Success in Congress». *Journal of Politics*, 65(1): 92-110.

Bonvecchi, Alejandro y Zelaznik, Javier (2012). «Argentina: recursos del gobierno y funcionamiento del presidencialismo». En: Lanzaro, J. (comp.). *Presidencialismo y parlamentarismo en América Latina y Europa Meridional: Argentina, Brasil, Chile, España, Italia, México, Portugal y Uruguay*. Madrid: Centro de Estudios Políticos y Constitucionales (CEPC).

Canes-Wrone, Brandice (2001). «The President's Legislative Influence from Public Appeals». *American Journal of Political Science*, 45 (2): 313-329.

Canes-Wrone, Brandice y DeMarchi, Scott (2002). «Presidential Approval and Legislative Success». *Journal of Politics*, 64(2): 491-509.

Casar, María A. (1999). «Las relaciones entre el poder ejecutivo y legislativo: el caso de México». *Política y Gobierno*, VI(1): 83-128.

Cheibub, José A. (2007). *Presidentialism, Parliamentarism, and Democracy*. Cambridge: Cambridge University Press.

Cheibub, José A.; Elkins, Zachary y Ginsburg, Tom (2011). «Latin American Presidentialism in Comparative and Historical Perspective». *Texas Law Review*, 89(7): 1707-1739.

Cox, Gary W. y Morgenstern, Scott (2001). «Latin America's Reactive Assemblies and Proactive Presidents». *Comparative Politics*, 33(2): 171-189.

- Doyle, David y Elgie, Robert (2014). «Maximizing the Reliability of Cross-National Measures of Presidential Power». *British Journal of Political Science*. DOI: <http://dx.doi.org/10.1017/S0007123414000465>.
- Elgie, Robert (2009). «The Politics of Semi Presidentialism» En: Elgie, Robert (ed.). *Semi-Presidentialism in Europe*. Oxford: Oxford University Press.
- Elgie, Robert (2011). *Semi Presidentialism: Sub-Types and Democratic Performance*. Oxford: Oxford University Press.
- Gamarra, Eduardo (1992). «Presidencialismo híbrido y democratización». En: Mayorga, R. A. (comp.). *Democracia y gobernabilidad en América Latina*. Caracas: CEBEM, ILDIS, Nueva Sociedad.
- García Montero, Mercedes (2003). «Bolivia». En: Alcántara Sáez, M. y Freidenberg, F. (eds.). *Partidos políticos de América Latina. Países andinos*. México: Siglo XXI.
- Granda, Daniel (2012). *El hiper presidencialismo en el Ecuador*. Quito: Editorial de la Facultad de Comunicación Social de la Universidad Central del Ecuador.
- Hager, Gregory L. y Sullivan, Terry (1994). «President-centered and Presidency-centered Explanations of Presidential Public Activity». *American Journal of Political Science*, 38(4): 1079-1103.
- Howell, William G. (2003). *Power without Persuasion: The Politics of Direct Presidential Action*. Princeton: Princeton University Press.
- Inácio, Magna y Llanos, Mariana (2015). «The Institutional Presidency from a Comparative Perspective: Argentina and Brazil since 1980's». *Brazilian Political Science Review*, 9(1): 39-64.
- Índice de Competitividad Global 2012. Disponible en: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf
- Lanzaro, Jorge (2001). «Tipos de presidencialismo y modos de gobierno en América Latina». En: Lanzaro, J. (ed.). *Tipos de presidencialismo y coaliciones políticas en América Latina*. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, CLACSO.
- Lanzaro, Jorge (2012). «Presidencialismo con partidos y sin partidos. El presidencialismo en América Latina: debates teóricos y evolución histórica». En: Lanzaro, J. (comp.). *Presidencialismo y parlamentarismo en América Latina y Europa Meridional: Argentina, Brasil, Chile, España, Italia, México, Portugal y Uruguay*. Madrid: Centro de Estudios Políticos y Constitucionales (CEPC).
- Linz, Juan J. (1990). «The Perils of Presidentialism». *Journal of Democracy*, 1(1): 51-69.
- Linz, Juan J. (1994). «Presidential or Parliamentary Democracy: Does it Make a Difference». En: Linz, J. J. y Valenzuela, A. (eds.). *The Failure of Presidential Democracy*. Baltimore - London: John Hopkins University Press.
- Mainwaring, Scott y Shugart, Matthew S. (2002). «Presidencialismo y democracia en América Latina: revisión de los términos del debate». En: Mainwaring, S. y Shugart, M. S. (comps.). *Presidencialismo y democracia en América Latina*. Buenos Aires: Paidós.
- Marsteintredet, Leiv; Llanos, Mariana y Nolte, Detlef (2013). «Paraguay and the Politics of Impeachment». *Journal of Democracy*, 24(4): 110-123.
- Mayorga, René A. (1992). «Gobernabilidad en entredicho: conflictos institucionales y sistema presidencialista». En: Mayorga, R. A. (comp.). *Democracia y gobernabilidad en América Latina*. Caracas: CEBEM, ILDIS, Nueva Sociedad.
- Mayorga, René A. (2001). «Presidencialismo parlamentario y gobiernos de coalición en Bolivia». En: Lanzaro, J. (ed.). *Tipos de presidencialismo y coaliciones políticas en América Latina*. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, CLACSO.
- Merolla, Jennifer y Zechmeister, Elizabeth (2010). «The Nature, Determinants, and Consequences of Chavez's Charisma: Evidence from a Study of Venezuelan Public Opinion». *Comparative Political Studies*, 44(28): 1-28.
- Morgenstern, Scott; Hecimovich, John P. y Rosenfield, Sarah S. (2013). «Tall, Grande, or Venti: Presidential Powers in the United States and Latin America». *Journal of Politics in Latin America* 5(2) 37-70.
- Mustapic, Ana M. (2002). «Oscillating Relations: President and Congress in Argentina». En: Morgenstern, S. y Nacif, B. (eds.). *Legislative Politics in Latin America*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Negretto, Gabriel (2009). «Diseño constitucional y separación de poderes en América Latina». *Revista Mexicana de Sociología*, 1: 41-76.
- Negretto, Gabriel (2010). «La reforma política en América Latina: reglas electorales y distribución

- del poder entre presidente y congreso». *Desarrollo Económico*, 30(198): 197-221.
- Negretto, Gabriel (2011). «Shifting Constitutional Designs in Latin America. A Two Level Explanation». *Texas Law Review*, 89(1): 1-29.
- Nino, Carlos S. (1992). «The Debate Over Constitutional Reform in Latin America». *Fordham International Law Journal*, 16(3): 635-651.
- Pachano, Simón (2006). «El peso de lo institucional: auge y caída del modelo boliviano». *América Latina Hoy*, 43: 15-30.
- Payne, J. Mark; Zovatto, Daniel G. y Mateo Díaz, Mercedes (2007). *Democracies in Development: Politics and Reform in Latin America*. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank, International Institute for Democracy and Electoral Assistance, and the David Rockefeller Center for Latin American Studies.
- Penfold, Michael (2010). «La democracia subyugada: el hiperpresidencialismo venezolano». *Revista de Ciencia Política*, 30(1): 21-40.
- Pérez-Liñán, Aníbal (2003). «Pugna de poderes y crisis de gobernabilidad: ¿hacia un nuevo presidencialismo?». *Latin American Research Review*, 38(3): 149-164.
- Sartori, Giovanni (1994). *Comparative Constitutional Engineering*. New York: New York University Press.
- Schlesinger, Arthur M. (1974). *The Imperial Presidency*. Boston: Houghton Mifflin.
- Sedelius, Thomas y Mashtaler, Olga (2013). «Two Decades of Semi Presidentialism: Issues of Intra-Executive Conflict in Central and Eastern Europe 1991-2011». *East European Politics*, 29(2): 109-134.
- Shugart, Matthew Soberg y Carey, John M. (1992). *Presidents and Assemblies: Constitutional Design and Electoral Dynamics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Shugart, Matthew Soberg y Carey, John M. (2012). «El poder ejecutivo y la presidencia en Chile: organización formal e informal». En: Lanzaro, J. (comp.). *Presidencialismo y parlamentarismo en América Latina y Europa Meridional: Argentina, Brasil, Chile, España, Italia, México, Portugal y Uruguay*. Madrid: Centro de Estudios Políticos y Constitucionales (CEPC).
- Siavelis, Peter (2006). «Accommodating Informal Institutions and Chilean Democracy». En: Helmke, G. y Levitsky, S. (eds.). *Informal Institutions and Democracy. Lessons from Latin America*. Baltimore: The John Hopkins University Press.
- Tsebelis, Georg (2002). *Veto Players: How the Political Institutions Work*. New York: Princeton University Press y Fundación Russell Sage.
- Verdesoto, Luis (2005). *El proceso constituyente en Bolivia*. La Paz: Plural-ILDIS.

RECEPCIÓN: 02/07/2015

REVISIÓN: 19/01/2016

APROBACIÓN: 31/05/2016

ANEXOS

ANEXO 1. *Poderes institucionales del presidente*

Tipo de capacidad del presidente	Criterios	Escenarios institucionales	Puntuación
<i>Capacidades legislativas</i>	Veto total	Sin posibilidad de que la Asamblea pueda imponerse inmediatamente	5
		Con posibilidad de que la Asamblea pueda imponerse con 2/3 del total de asambleístas (mayoría absoluta)	4
		Con posibilidad de que la Asamblea pueda imponerse con 2/3 del total de asambleístas presentes en sesión	3
		Con posibilidad de que la Asamblea pueda imponerse con mayoría simple o relativa (mitad más uno) del total de asambleístas	2
		Con posibilidad de que la Asamblea pueda imponerse con mayoría simple o relativa (mitad más uno) del total de asambleístas presentes en sesión	1
		Sin capacidad de veto total	0
	Veto parcial	Sin posibilidad de que la Asamblea pueda imponerse	5
		Con posibilidad de que la Asamblea pueda imponerse con 2/3 del total de asambleístas (mayoría absoluta)	4
		Con posibilidad de que la Asamblea pueda imponerse con 2/3 del total de asambleístas presentes en sesión	3
		Con posibilidad de que la Asamblea pueda imponerse con mayoría simple o relativa (mitad más uno) del total de asambleístas	2
		Con posibilidad de que la Asamblea pueda imponerse con mayoría simple o relativa (mitad más uno) del total de asambleístas presentes en sesión	1
		Sin capacidad de veto parcial	0
	Decretos de excepción	Sin control político ni de constitucionalidad	4
		Con control político de la Asamblea o de constitucionalidad de Corte/Tribunal Constitucional	2
		Con control político de la Asamblea y de constitucionalidad de Corte/Tribunal Constitucional	1
Sin capacidad de decretos de excepción		0	
Proyectos de ley de urgencia económica	Aprobación sin posibilidad de modificación o negación de la Asamblea	4	
	Aprobación con posibilidad de modificación o negación de la Asamblea después de vigencia	2	
	Aprobación con posibilidad de modificación o negación de la Asamblea antes vigencia	1	
	Sin capacidad de dictar proyectos de ley de urgencia económica	0	

...

ANEXO 1. *Poderes institucionales del presidente* (continuación)

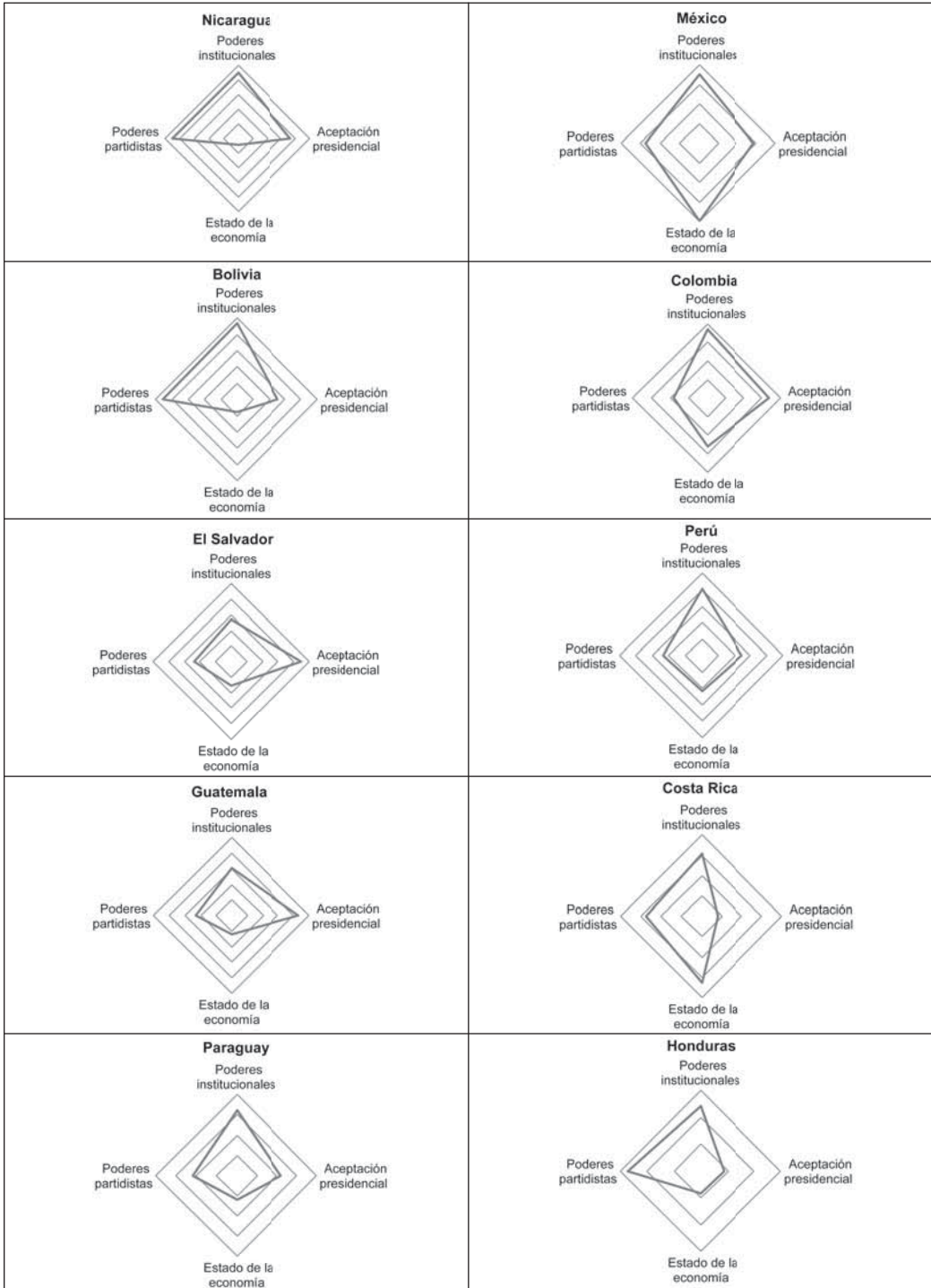
Tipo de capacidad del presidente	Criterios	Escenarios institucionales	Puntuación	
<i>Capacidades no legislativas</i>	Proyectos de ley de iniciativa exclusiva del presidente	Aprobación sin posibilidad de modificación o negación de la Asamblea	4	
		Aprobación con posibilidad de modificación o negación de la Asamblea	2	
		Aprobación con posibilidad de negación de la Asamblea	1	
		Sin capacidad de dictar proyectos de ley de iniciativa exclusiva del presidente	0	
	Elaboración del presupuesto anual	Aprobación sin posibilidad de modificación o negación de la Asamblea	4	
		La Asamblea puede reducir presupuesto de un sector sin posibilidad de redistribuirlo a otro	3	
		La Asamblea puede reducir presupuesto de un sector con posibilidad de redistribuirlo a otro	2	
		La Asamblea puede aumentar el presupuesto si establece nuevas fuentes de financiamiento	1	
	Designación del gabinete ministerial	Aprobación con posibilidad de modificación sin restricciones (aumentar o disminuir) de la Asamblea	0	
		El presidente designa ministros sin aprobación previa de la Asamblea	3	
		El presidente nombra ministros y la Asamblea confirma	2	
		El presidente propone nombre de candidatos a ministros y la Asamblea designa	1	
		El presidente no nombra ni designa ministros	0	
		Censura del gabinete ministerial	La Asamblea no puede censurar ni destituir ministros	2
			La Asamblea puede censurar pero no destituir ministros	1
			La Asamblea puede censurar y destituir ministros	0
Disolución de la Asamblea	El presidente puede disolver la Asamblea sin ningún requisito previo y mantenerse en el cargo	3		
	El presidente puede disolver la Asamblea, bajo ciertos presupuestos, y mantenerse en el cargo	2		
	El presidente puede disolver la Asamblea pero se convoca a nueva elección presidencial	1		
	El presidente no puede disolver la Asamblea	0		
<i>Capacidad de designación de funcionarios de control</i>	Contralor	El presidente designa al contralor	4	
		El presidente nombra al contralor y la Asamblea (u otro órgano) lo designa	2	
		La Asamblea nombra al contralor y el presidente lo designa	1	
		El presidente no nombra ni designa al contralor	0	
	Procurador	El presidente designa al procurador	4	
		El presidente nombra al procurador y la Asamblea (u otro órgano) lo designa	2	
		La Asamblea (u otro órgano) nombra al procurador y el presidente lo designa	1	
		El presidente no nombra ni designa al procurador	0	

...

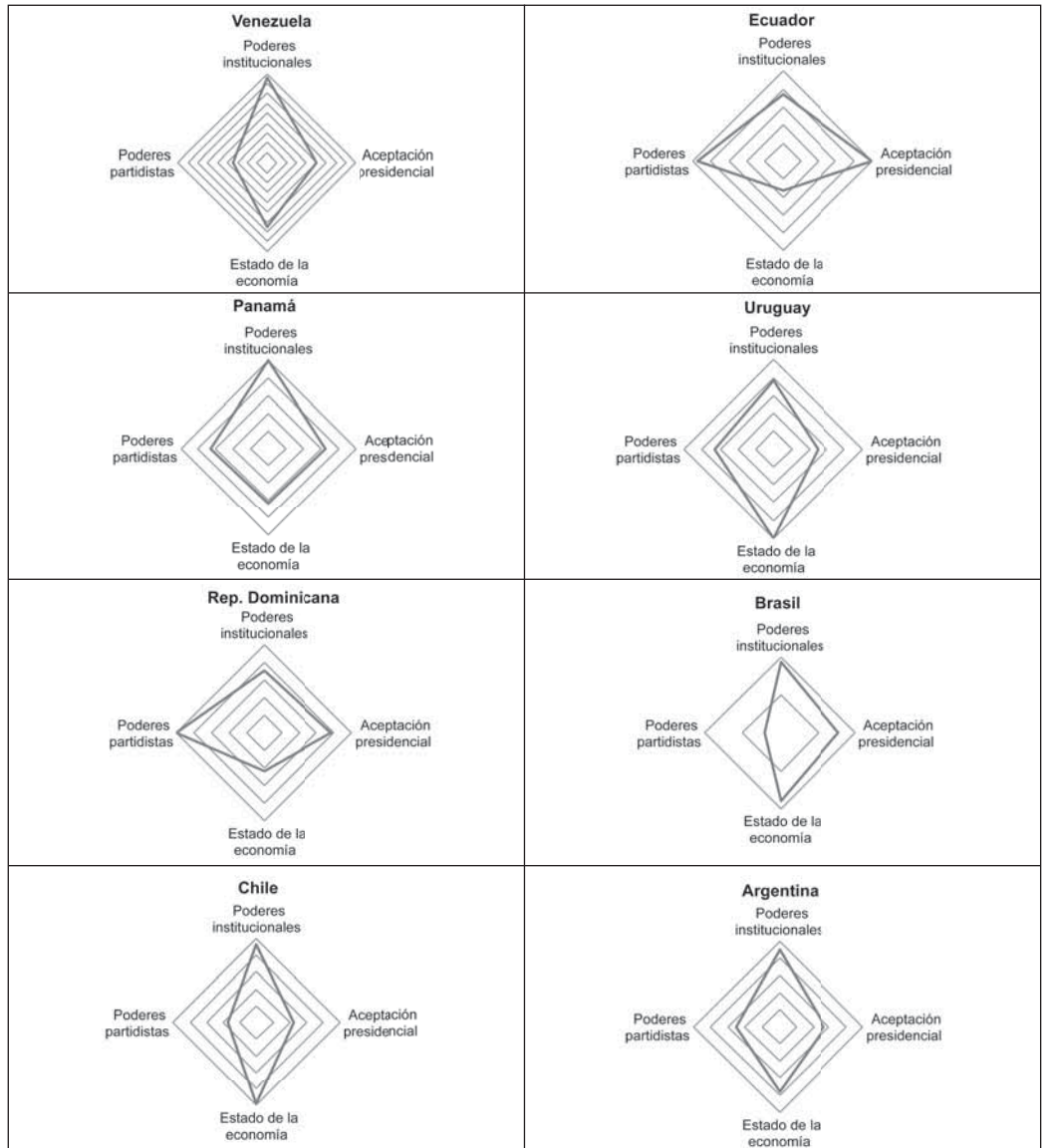
ANEXO 1. *Poderes institucionales del presidente (continuación)*

Tipo de capacidad del presidente	Criterios	Escenarios institucionales	Puntuación
<i>Capacidad de designación de funcionarios judiciales</i>	Defensor del Pueblo	El presidente designa al Defensor del Pueblo	4
		El presidente nombra al Defensor del Pueblo y la Asamblea (u otro órgano) lo designa	2
		La Asamblea nombra al Defensor del Pueblo y el presidente lo designa	1
		El presidente no nombra ni designa al Defensor del Pueblo	0
	Banco Central	El Banco Central no es autónomo del presidente	1
		El Banco Central es autónomo del presidente	0
	Corte Suprema	El presidente designa a jueces (todos o algunos)	4
		El presidente nombra a jueces (todos o algunos) y la Asamblea los designa	2
		La Asamblea nombra a jueces y el presidente los designa	1
		El presidente no nombra ni designa de forma directa	0
	Fiscal	El presidente designa al fiscal	4
		El presidente nombra al fiscal y la Asamblea (u otro órgano) lo designa	2
		La Asamblea nombra al fiscal y el presidente lo designa	1
		El presidente no nombra ni designa al fiscal	0
	Órgano electoral	El presidente designa al presidente o miembros del órgano electoral	3
		El presidente nombra a miembros del órgano electoral y la Asamblea (u otro órgano) los designa	2
		El presidente no nombra ni designa a miembros del órgano electoral	0
	Reelección indefinida	Reelección indefinida	4
		Reelección inmediata por una ocasión, luego de un período se podría volver	3
		Reelección inmediata por una sola ocasión	2
Reelección por una sola ocasión mediando un período de intervalo		1	
No hay reelección		0	

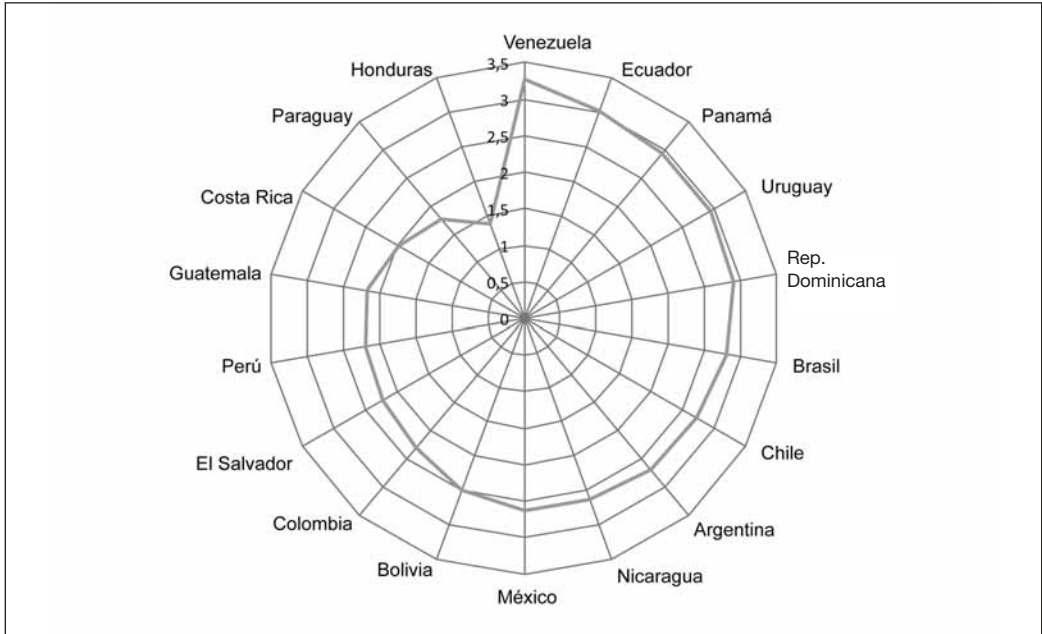
ANEXO 2. *Presidencialismo en América Latina por variables, 2012*



ANEXO 2. *Presidencialismo en América Latina por variables, 2012 (continuación)*



ANEXO 3. *Intensidad del presidencialismo en América Latina, 2012*



La medición del miedo al delito a través de los barómetros del CIS

Measuring Fear of Crime by the Use of the CIS Barometers

Manuel Caro Cabrera y Luis Navarro Ardoy

Palabras clave

- Delincuencia
- Opinión pública
- Percepción social
- Problemas sociales
- Seguridad ciudadana

Key words

- Crime
- Public Opinion
- Social Perception
- Social Problems
- Citizen Security

Resumen

En este trabajo se explora si la preocupación por el delito que manifiesta la población española como problema del país y personal en los barómetros del CIS es una buena medida del concepto de miedo al delito. Primero, se muestran las dimensiones del miedo al delito y se presentan las bases conceptuales y empíricas de la preocupación que denominamos problematización del delito. Segundo, se evalúa la pertinencia teórica de adoptar dicho concepto como indicador de miedo al delito. Tercero, se presentan datos que demuestran su utilidad empírica. El análisis concluye que la problematización del delito, construida a partir de los barómetros del CIS, es una buena medida de miedo al delito que además incluye ventajas frente a las utilizadas por las encuestas de victimización.

Abstract

This paper explores whether the concern shown by the Spanish population about crime as being a problem for the country as a whole and a personal problem in the CIS barometers is a good measurement of the concept of fear of crime. Firstly, the dimensions of fear of crime are shown, and the conceptual and empirical basis for the concern that we have called the problematisation of crime is presented. Secondly, the theoretical relevance of adopting this concept as an indicator of fear of crime is evaluated. Thirdly, empirical data are provided to demonstrate its usefulness. The analysis concludes that the problematisation of crime, constructed on the basis of the barometers of the CIS, is a good measurement of fear of crime, in addition to having some advantages over those used by victimisation surveys.

Cómo citar

Caro Cabrera, Manuel y Navarro Ardoy, Luis (2017). «La medición del miedo al delito a través de los barómetros del CIS». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 157: 23-44. (<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.157.23>)

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

Manuel Caro Cabrera: Universidad de Sevilla | mcaro6@us.es

Luis Navarro Ardoy: Universidad Pablo de Olavide | lnavard@upo.es

INTRODUCCIÓN¹

El concepto *miedo al delito* —y su homólogo *inseguridad ciudadana*— se ha estudiado en España utilizando dos fuentes de datos diferentes. Por un lado, las encuestas de victimización realizadas por el Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS) entre 1978 y 2007. Son estudios específicos con poca periodicidad y comparabilidad (García España *et al.*, 2010: 1) porque se realizaron con técnicas y medidas distintas y en ámbitos territoriales diferentes (Madrid, Cataluña, España...). El Observatorio de la Delincuencia de Andalucía (ODA) también ha realizado encuestas de este tipo en capitales andaluzas (García España *et al.*, 2007) y en todo el territorio nacional (Díez Ripollés y García España, 2009). Por otro lado, están los barómetros del CIS², que incluyen una pregunta de cuáles son los tres principales problemas del país y, desde octubre de 1997, también de los tres principales problemas personales. El análisis de las respuestas a estas preguntas ha permitido medir en España el nivel de preocupación que la ciudadanía tiene acerca del delito (Soto, 2005; Serrano y Vázquez, 2007). Frente a la primera, la principal ventaja de los barómetros es su regularidad y disponibilidad, algo que no es baladí considerando la escasez y opacidad de datos criminológicos en nuestro país (Díez Ripollés y Giménez-Salinas, 2010).

En este trabajo se propone la pertinencia de usar los barómetros para medir el miedo

al delito en España. Además de por la mencionada regularidad, disponibilidad y actualidad de los datos, porque integran varias de las consideraciones teóricas que sobre el concepto de miedo al delito recoge la literatura especializada; porque los barómetros desdoblán la medida del miedo al delito en una dimensión personal y otra social; y porque permiten medir tres dimensiones de la magnitud del miedo —intensidad agregada, preferente y relativa—, algo que no pueden hacer las medidas propias de las encuestas de victimización tradicionales.

El desarrollo argumental del artículo se estructura en tres partes. En primer lugar, se exponen las necesarias consideraciones metodológicas de los datos utilizados. En segundo lugar, se analizan las dimensiones teóricas del concepto de miedo al delito. En tercer lugar, se explican las razones que llevan a pensar que *la problematización del delito* es tanto una buena medida del concepto de *miedo al delito* como empíricamente útil.

CONSIDERACIONES METODOLÓGICAS

En este apartado se detallan los aspectos metodológicos que sostienen científicamente los argumentos teóricos que se defienden en el artículo. Tratamos así de señalar aspectos como la validez y la fiabilidad de *la problematización del delito* que nos permiten dar cuenta de los constructos teóricos que después desarrollamos.

Los barómetros son encuestas mensuales. A partir de octubre de 1997 incluyen dos preguntas de respuesta abierta sobre los tres principales problemas del país y los tres principales problemas personales. De manera recurrente, desde aquella fecha a la actualidad, un porcentaje variable de población española responde «la inseguridad ciudadana», «las drogas», «la violencia contra la mujer», «el terrorismo de ETA», «el terrorismo internacional», «la corrupción y el fraude» y/o «el fraude fiscal». Al concepto que denota la

¹ Este trabajo ha sido en parte posible gracias a la financiación, por parte del Ministerio de Economía y Competitividad, del proyecto de investigación «La calidad social en Europa. Diseño y construcción de índices compuestos para la medición y monitorización de la calidad de las sociedades europeas», Grupo PAI: SEJ029, como Proyecto de Investigación Fundamental no orientada en la convocatoria de 2012. También del Grupo PAI SEJ 474 de análisis sociológico sobre tendencias sociales.

² A partir de este momento, cuando hablemos de barómetros se sobreentiende que son los realizados por el CIS.

consideración de estas cuestiones como problemas sociales y/o personales lo denominamos *problematización del delito*. Su validez y fiabilidad como concepto se presentan en la página 30, realizando análisis factoriales, de correlaciones y alfas de Cronbach, por separado y conjuntamente, en dos series temporales del CIS: las dos preguntas abiertas sobre los principales problemas personales y del país desde enero de 2001 — fecha en que los barómetros se realizan todos los meses, excepto en agosto — a noviembre de 2015 — último barómetro disponible cuando se escribe este artículo.

Dichas series también se utilizan en la página 32 para estudiar dos de los procedimientos para medir lo que denominamos magnitud de la problematización del delito: las intensidades agregada y relativa. Estos conceptos se miden respectivamente mediante porcentajes de población preocupada por el delito que presenta el CIS y un indicador de intensidad relativa, el IR, creado *ex profeso*, que mide la distancia entre la preocupación por el delito y por aquella cuestión que más preocupa a la ciudadanía. De esta forma, conocemos qué volumen de población problematiza el delito junto al porcentaje que lo hace en relación a la problematización de otras cuestiones como el paro, la política, etc.

Al final de la página 35 se explora el tercer tipo de medida de la magnitud de la problematización del delito: la preferente. Para estudiarla se utilizan tres barómetros seleccionados por ser casos típicos (Seawright y Gerring, 2008). El primero, de junio de 2004, representa al periodo 2001-2008, cuando el porcentaje de personas preocupadas por el delito crece con respecto a los problemas más importantes para la ciudadanía. El segundo, de marzo de 2008, está enmarcado en el periodo 2008-2009, cuando esta tendencia se invierte. El tercero, de diciembre de 2012, pertenece al periodo 2010-2015, cuando la problematización del delito se sitúa en uno de sus niveles más bajos de toda

la serie del CIS. En base a estos mismos tres barómetros, en la página 37 profundizamos en otra de las dimensiones del miedo al delito: la que llamamos locus de proyección. A partir de esta idea, exploramos la dirección hacia la que las personas proyectan su preocupación por el delito: concretamente, hacia sí mismas, hacia otras personas o en ambas direcciones.

EL CONCEPTO DE MIEDO AL DELITO

La literatura del miedo al delito tiene una larga tradición en criminología y se ha convertido prácticamente en casi una subdisciplina (Hale, 1996)³. El concepto de miedo al delito surge adoleciendo de problemas que varios autores identificaron en los años noventa (Hollway y Jefferson, 1997; Hough, 1995; Sparks, 1992). El más importante es su poca claridad semántica y el poco acuerdo metodológico que existe en cómo medirlo (Vozmediano *et al.*, 2008: 9-10). A esta situación ha contribuido que la definición más citada del concepto sea la de Ferraro, quien argumenta de manera poco operacionalizable que el miedo al delito es «una reacción emocional de temor o ansiedad hacia el delito o hacia aquellos símbolos que la persona asocia con él» (Ferraro, 1995: 8). Por lo tanto, el concepto de miedo al delito es un concepto paraguas que viene a significar «un amplio abanico de ansiedades y preocupaciones relacionadas con el delito» (Hough, 1995: 1), entre las que se pueden mencionar el miedo, la ansiedad o la falta de confianza (Walklate, 1998).

Más allá de la falta de claridad conceptual, del miedo al delito se han ido desgranando diversas dimensiones que lo complejizan. Fishman y Mesch (1996) reconocen que tiene varios *referentes*: «miedo de la victimización

³ Un repaso a tal volumen de literatura se puede encontrar en Doran y Burgess (2012).

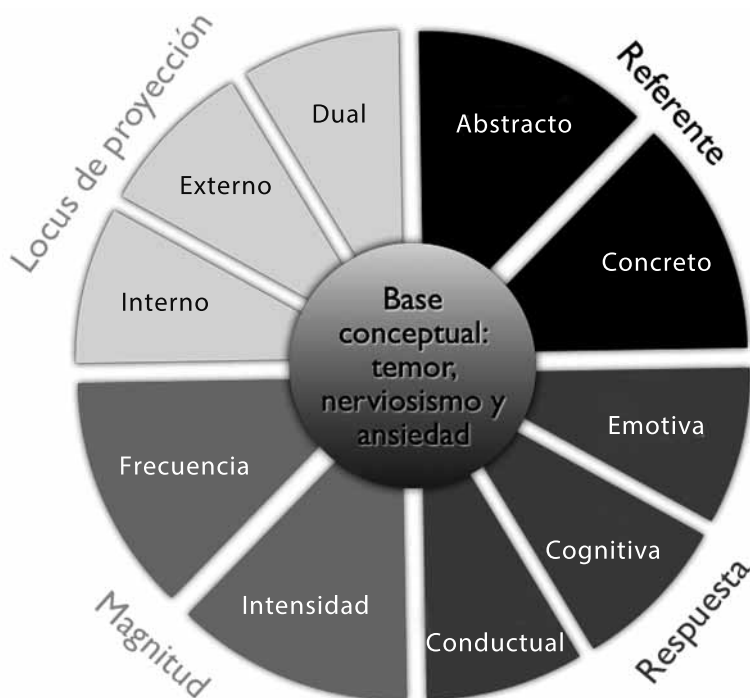
familiar, miedo de la victimización personal, miedo al crimen con violencia y miedo al “delito de cuello blanco”» (en Morquecho y Vizcarra, 2008: 6). Otro grupo de autores mencionan diferentes tipos de miedo al delito en función de las ansiedades de las que hablaba Ferraro: de tipo cognitivo (Fernández y Grijalva, 2012; Ferraro y LaGrange, 1987) —que incluye la evaluación personal del riesgo real de convertirse en víctima de un delito (Ferraro, 1995; Hough, 1995; Hale, 1996)—; afectivo, cuando se refiere exclusivamente al sentimiento de miedo (Ferraro y LaGrange, 1987); y de tipo conductual (Fernández y Grijalva, 2012; Madriz, 1997), pues puede generar conductas de protección (Ruiz, 2007). Este es el enfoque que mantiene la *International Crime Victims Survey* (ICVS), posiblemente la encuesta de victimización de mayor alcance y reputación. El CIS ha seguido este modelo en varias ocasiones para realizar estudios criminológicos. El último es la encuesta *Delincuencia y victimización en la Comunidad de Madrid* del año 2007 (Estudio 2702).

Un tercer grupo de autores conceptualizan el miedo al delito anclándolo en delitos específicos de diversa gravedad (Vozmediano *et al.*, 2008) para tener en cuenta la seriedad de la ofensa temida (Skogan, 1984). Farrall *et al.* (2009) denominan al miedo que se siente por este tipo de referentes específicos *miedo experiencial* (citado en Hirtenlehner y Farrall, 2013: 6). Otros hacen referencia a un nivel abstracto y genérico de miedo, asimilándolo a una sensación indefinida de inquietud por el delito que parte de la literatura ha llegado a relacionar incluso con la «sensación de “inseguridad ontológica” de la que habla Giddens» (Fernández y Grijalva, 2012: 12). Farrall *et al.* (2009) denominan al miedo que se siente por este tipo de referentes abstractos *miedo expresivo* (citado en Hirtenlehner y Farrall, 2013: 6). En resumen, se ha considerado que la medida del miedo al delito debe incluir, además de un referente generalista e indeterminado, uno específico relacionado con delitos concretos.

A pesar de que se siguen utilizando las medidas de miedo al delito a partir de un único ítem (Vozmediano *et al.*, 2008), la complejidad conceptual expuesta es acompañada por una operacionalización cada vez más multidimensional. Ferraro (1995) cree que una buena medida debe incluir el estado emocional de miedo e inseguridad, hacer referencia explícita a delitos concretos y a situaciones realistas —no hipotéticas— y contener un amplio abanico de delitos (citado en Medina, 2003: 5). Otros autores argumentan que uno de los grandes problemas de las medidas clásicas del miedo al delito es que se centran exclusivamente en cuánto miedo se siente, es decir, en su intensidad (Hough, 2004). Estas medidas sobreestiman el miedo puesto que se podrían estar contestando desde «actitudes e inquietudes sobre los cambios sociales y el delito y no desde experiencias concretas» (Vozmediano *et al.*, 2008: 7). Para evitar esta sobreestimación se debe considerar no solo la intensidad de la emoción sino la frecuencia con la que se siente, por ejemplo, mediante una escala de tres opciones de respuesta como hace la ICVS: habitualmente, algunas veces, nunca (Farrall, 2004; Farrall *et al.*, 2009; Jackson, 2004; Vozmediano y San Juan, 2006).

Siguiendo estas recomendaciones, Vozmediano y colaboradores (2008) proponen medir el miedo al delito a partir de tres ítems. Recogen la frecuencia de episodios de miedo en el hogar, en la calle y en Internet a varios delitos. Machado y Manita (2009) utilizan un indicador del miedo al delito compuesto de hasta ocho dimensiones: percepción de cómo han variado las tasas de criminalidad en los últimos años, nivel de miedo al delito en general, delitos más temidos, localización del miedo en el tiempo y en el espacio, descripción de los comportamientos de autoprotección debidos al miedo, descripción de la situación más temida relacionada con el delito, opiniones acerca de las causas del delito y grado de tolerancia frente a ciertos delitos. Una de las me-

GRÁFICO 1. Dimensiones del concepto de miedo al delito



Fuente: Elaboración propia.

didas más recientes y quizás más sofisticadas para medir el miedo al delito es la propuesta por Fernández y Grijalva (2012). Proponen un índice compuesto por una medida de miedo al delito en abstracto, tres medidas de la dimensión cognitiva del miedo, y dos medidas de las respuestas conductuales al miedo.

Un último grupo de autores ha explorado el hecho de que el miedo puede ser *altruista* si se siente por otras personas, normalmente cercanas (Madriz, 1997; Warr, 1992; Warr y Ellison, 2000). Basándose en datos cualitativos, Snedker (2006) propone que el miedo proyectado hacia otras personas no tiene por qué ser siempre altruista. Introduce así el concepto de *miedo vicario* para referirse a aquel que tiene consecuencias positivas para quien lo siente, reservando el de *miedo altruista* para el que se siente por otra persona con cierto coste personal, pues requiere

actuaciones que suponen esfuerzos no compensados. Por ello, podemos considerar que el miedo al delito tiene un *locus de proyección*⁴, es decir, un espacio hacia el que se dirige. Una persona tendrá un *locus de proyección interno* cuando sienta miedo por el delito por ella misma —por vivir en un barrio peligroso, por sentirse muy vulnerable a cualquier peligro, etc.—, pero no por otras personas. Una persona tendrá un *locus de proyección externo* cuando tenga miedo por otras personas y no por ella misma porque, por ejemplo, resida en una zona de bajas ta-

⁴ Este concepto está inspirado en el de *locus de control* que se refiere al espacio interno o externo hacia el que la persona proyecta el control de lo que le ocurre. Una persona tiene un locus de control interno cuando entiende que su vida es controlada por ella misma, mientras que quien tiene un locus de control externo considera que su vida está dirigida por acontecimientos que escapan a su intervención (Rotter, 1966).

sas de criminalidad o haya tomado medidas al respecto. Una persona tendrá un *locus de proyección dual* cuando teme al delito en ambos espacios.

Por lo tanto, aunque las bases del concepto de miedo al delito sigan siendo las mismas —un cierto sentimiento de inseguridad, nerviosismo, preocupación y temor por el delito—, el concepto se ha ido configurando en múltiples dimensiones que, aunque relacionadas, se consideran analíticamente distintas y, por tanto, reciben atención específica en su operacionalización. Según el tipo de respuesta en la que se encarne esa preocupación por el delito, el concepto tiene una dimensión emocional, otra cognitiva y una última conductual; según el referente que tiene el miedo, el concepto tiene una dimensión general —hacia el delito en abstracto— y otra específica —hacia delitos concretos de distintos niveles de gravedad—; según la magnitud, es decir, según nos centremos o bien en la intensidad o en la periodicidad con la que se sienta, el miedo al delito tiene vertientes de intensidad y frecuencia; y según se proyecte el miedo hacia la propia persona, hacia personas conocidas o en ambas direcciones, el miedo tiene un locus de proyección interno, externo o dual (véase el gráfico 1 en página anterior).

En suma, el *miedo al delito* podríamos definirlo como una sensación de nerviosismo o preocupación provocada por el delito en abstracto o por delitos particulares, pudiéndose expresar de manera emotiva, cognitiva y/o conductual, tanto con mayor o menor intensidad como con mayor o menor frecuencia, y proyectándose tanto hacia la propia persona como hacia personas cercanas.

EL CONCEPTO PROBLEMATIZACIÓN DEL DELITO SEGÚN LOS BARÓMETROS DEL CIS

Cualquier medida de miedo al delito sería tanto más válida cuanto mayor número de

dimensiones citadas incluyese. Así, la *problematización del delito* a través de los barómetros sería tanto mejor indicador de *miedo al delito* cuanto mayor número de esas dimensiones fuera capaz de medir. Y ello aunque la forma de medición difiera de la utilizada en las encuestas de victimización que, como ya se ha dicho, son los instrumentos de medida más utilizados para el estudio de dicho problema.

En este epígrafe se evalúa la validez teórica de la medida del miedo al delito a partir de los barómetros. El objetivo es responder a la pregunta de si la *problematización del delito* medida a través de los barómetros es en realidad un concepto, si no sinónimo, sí al menos contenido en el que se viene conociendo en la literatura criminológica internacional como *miedo al delito*. En primer lugar, se analizan las similitudes entre algunas de las dimensiones de ambos conceptos y, en segundo lugar, se exponen las novedades teóricas, metodológicas y empíricas que supone utilizarlos frente a las medidas procedentes de las encuestas de victimización.

Respecto al significado del concepto *problematización del delito*, se entiende que la medida del CIS hace referencia al nerviosismo y a la preocupación por el delito, es decir, el germen conceptual del *miedo al delito* según la conceptualización de Ferraro (1995). Lo hace cuando la persona encuestada responde «las drogas», «la inseguridad ciudadana», «la violencia contra la mujer», «el terrorismo de ETA», «el terrorismo internacional», «la corrupción y el fraude» o «el fraude fiscal» a las preguntas «¿cuál es, a su juicio, el principal problema que existe actualmente en España? ¿Y el segundo? ¿Y el tercero?» o «¿cuál es el problema que a Ud., personalmente, le afecta más? ¿Y el segundo? ¿Y el tercero?».

En cuanto al tipo de reacción se refiere, se puede decir que la preocupación por algo no es ni una emoción ni una conducta propiamente dicha; más bien es una muestra de

reflexión acerca del delito que deja a la persona que la hace con cierto grado de inquietud. La medida de la problematización del delito encaja perfectamente entre las reacciones de tipo cognitivo de las que habla la literatura y antes se han comentado. Por ello, la medida de los barómetros consigue llegar a uno de los tres tipos de reacciones de las que consta este concepto.

Por último, se puede argüir, con respecto al referente del miedo, que parte de la ciudadanía intranquila por el delito habla de él en términos abstractos, mencionando su preocu-

pación por lo que el CIS ha codificado como «inseguridad ciudadana», una categoría que, según la propia institución, recoge respuestas espontáneas como «delincuencia, inseguridad ciudadana, delincuencia callejera, violencia callejera, inseguridad, delincuencia organizada, asesinatos, robos, pintadas de fachadas, vandalismo, delincuencia de bandas, gamberrismo y violencia». Sin embargo, otra parte de la población encuestada se refiere a delitos concretos como las «drogas», la «violencia contra la mujer», el «terrorismo de ETA», el «terrorismo internacional», la «co-

TABLA 1. Correlaciones entre problemas delictivos a nivel personal y del país

		Correlaciones entre problemas delictivos personales						
		Drogas	Inseguridad ciudadana	Terrorismo ETA	Violencia contra mujer	Corrupción y fraude	Terrorismo internacional	Fraude fiscal
Correlaciones entre problemas delictivos del país	Drogas	Corr. Pearson	0,641**	0,830**	0,566**	-0,443**	0,360**	0,092
		Nivel signif.	0	0	0	0	0,006	0,656
		N	156	151	155	149	57	26
	Inseguridad ciudadana	Corr. Pearson	0,664**	0,542**	0,674**	-0,703**	0,064	-0,046
		Nivel signif.	0	0	0	0	0,637	0,804
		N	162	157	159	154	57	31
	Terrorismo ETA	Corr. Pearson	0,877**	0,707**	0,655**	-0,470**	0,736**	0,069
		Nivel signif.	0	0	0	0	0	0,732
		N	162	163	155	149	52	27
	Violencia contra mujer	Corr. Pearson	0,426**	0,584**	0,638**	-0,520**	0,315*	0,466*
		Nivel signif.	0	0	0	0	0,017	0,011
		N	162	163	163	152	57	29
	Corrupción y fraude	Corr. Pearson	-0,490**	-0,708**	-0,633**	-0,511**	-0,069	-0,247
		Nivel signif.	0	0	0	0	0,609	0,18
N		155	156	156	156	57	31	
Terrorismo internacional	Corr. Pearson	0,002	-0,283*	0,152	0,182	0,24	-0,318	
	Nivel signif.	0,987	0,028	0,247	0,164	0,065	0,184	
	N	60	60	60	60	60	19	
Fraude fiscal	Corr. Pearson	0,132	-0,005	-0,007	0,061	-0,211	-0,211	
	Nivel signif.	0,471	0,977	0,97	0,736	0,058	0,469	
	N	32	33	33	33	33	14	

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

* La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia a partir de los barómetros del CIS (2001-2015).

rrupción y el fraude» o «el fraude fiscal». Este hecho supone que la medida del CIS es capaz de incluir ambos referentes del miedo: el abstracto, entendido como «inseguridad ciudadana», y el concreto, referido a delitos específicos como los mencionados.

Validez del concepto de problematización del delito

Aunque el objetivo del artículo no es elaborar un índice compuesto de problematización del delito, sí lo es comprobar la base empírica que tiene la construcción teórica de dicho concepto en sus dos dimensiones social y personal. Para hacerlo, utilizaremos algunas de las técnicas de análisis siguiendo las recomendaciones del Joint Research Center de la Comisión Europea (OCDE y JRC, 2008).

El análisis de correlaciones (tabla 1) entre las distintas respuestas a los problemas personales y del país nos permite comprobar si

pueden ser consideradas medidas de la problematización personal y social. Tanto en un caso como en otro, el análisis pone de manifiesto que ni la «corrupción y el fraude» ni el «terrorismo internacional» ni el «fraude fiscal» deberían formar parte del constructo teórico que hemos llamado *problematización del delito* a nivel social y a nivel personal. La dirección del signo (positiva o negativa) y los niveles de significatividad entre cada una de las variables nos permiten concluir que el mencionado constructo sería más robusto excluyendo las anteriores y considerando exclusivamente las «drogas», «inseguridad ciudadana», «terrorismo de ETA» y «violencia contra la mujer».

Un segundo análisis que avala la decisión anterior compara modelos factoriales de la problematización personal y social con siete y cuatro variables (tabla 2). De nuevo, tanto en un caso como en otro, los modelos de cuatro variables son mejores que al incluir las siete

TABLA 2. Modelos factoriales de las problematizaciones de delito a nivel personal y social

	Problemas del país		Problemas personales	
	Modelo 7 var.	Modelo 4 var.	Modelo 7 var.	Modelo 4 var.
Comunalidades				
Drogas	0,665	0,769	0,351	0,789
Inseguridad ciudadana	0,029	0,737	0,001	0,657
Terrorismo. ETA	0,665	0,891	0,126	0,779
Violencia contra la mujer	0,287	0,564	0,798	0,686
Corrupción y fraude	0,49		0,351	
Terrorismo internacional	0,04		0,565	
Fraude fiscal	0,115		0,54	
Varianza explicada				
% varianza explicada	32,751	74,003	39,002	72,78
Medida Kaiser-Meyer-Olkin adecuación muestreo				
Medida KMO	0,515	0,673	0,427	0,653
Test de esfericidad de Bartlett				
Aprox. Chi-cuadrado	17,893	464,789	30,644	366,367
Grados de libertad	21	6	21	6
Nivel signific.	0,656	0	0,08	0
Alfa de Cronbach				
Alfa	0,051	0,656	0,073	0,68

Fuente: Elaboración propia a partir los barómetros del CIS (2001-2015).

TABLA 3. Análisis de la validez de la problematización del delito como problema social y personal

	Problemas del país			
	Drogas	Inseguridad ciudadana	Terrorismo ETA	Violencia contra mujer
Drogas	0,976**	0,670**	0,866**	0,411**
Corr.				
Pearson	0	0	0	0
Nivel signif.				
N	156	157	157	157
Inseguridad ciudadana	0,631**	0,974**	0,723**	0,584**
Corr.				
Pearson	0	0	0	0
Nivel signif.				
N	161	162	162	162
Terrorismo ETA	0,842**	0,534**	0,947**	0,587**
Corr.				
Pearson	0	0	0	0
Nivel signif.				
N	156	157	157	157
Violencia contra mujer	0,571**	0,665**	0,720**	0,878**
Corr.				
Pearson	0	0	0	0
Nivel signif.				
N	159	160	160	160

Modelo personal + país	
Comunalidades	
Drogas (PAIS)	0,770
Inseguridad ciudadana (PAIS)	0,679
Terrorismo. ETA (PAIS)	0,889
Violencia contra mujer (PAIS)	0,497
Drogas (PERSONAL)	0,778
Inseguridad ciudadana (PERSONAL)	0,674
Terrorismo. ETA (PERSONAL)	0,761
Violencia contra mujer (PERSONAL)	0,665
Varianza explicada	
%	71,415
Medida KMO	0,78
Test de esfericidad de Bartlett	
Aprox. Chi-cuadrado	1.923,143
Grados de libertad	28
Nivel signif.	0,000
Alfa de Cronbach	
Alfa	0,787

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).
Fuente: Elaboración propia a partir de los barómetros del CIS (2001-2015).

variables, tanto en lo que se refiere a las comunalidades, a las medidas KMO, al test de esfericidad de Bartlett y al porcentaje de varianza explicada. Además, que los coeficientes alfa de Cronbach con cuatro variables sean mayores que con siete prueban la mejora de los modelos, pues ganan en fiabilidad al dejar fuera al «terrorismo internacional», a la «corrupción y el fraude» y al «fraude fiscal».

El siguiente paso es comprobar que las problematizaciones personal y social del delito pueden considerarse parte del mismo concepto problematización. Así se demuestra a partir del análisis de correlaciones, factorial y alfa de Cronbach que mostramos en la tabla 3.

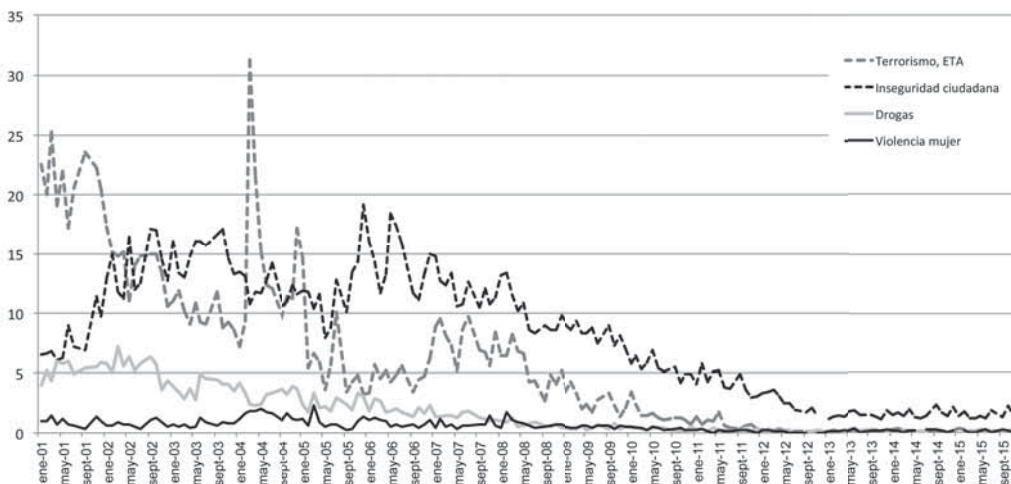
En resumen, en función de los análisis presentados, podemos decir que el concepto de problematización del delito ha de considerarse constituido por dos dimensiones, una social y otra personal, cada una de las cuales incorpora las variables de problematización de las drogas, la inseguridad ciudadana, el terrorismo de ETA y la violencia contra la mujer. Es a este constructo de problematización del delito al que nos referimos en las disquisiciones que siguen.

La magnitud del miedo al delito en los barómetros del CIS: intensidad agregada, preferente y relativa

Al preguntar por la existencia o no de preocupación, los barómetros del CIS no permiten medir la magnitud del miedo a través de la frecuencia, pero sí a través de la intensidad de dicha preocupación de tres maneras distintas. Las medidas más comunes de problemas sociales y personales (véanse, por ejemplo, Soto, 2005; Serrano y Vázquez, 2007) se estructuran como porcentajes de población que entienden el delito en abstracto o ciertos delitos como problemas, por lo que la problematización del delito será tanto más intensa cuanto mayor sea el porcentaje de población que considere el delito como preocupante. A esta forma de medir la intensidad la llamaremos *intensidad agregada*, pues se basa en el número de personas encuestadas que identifican un mismo fenómeno como problema sin prestar atención al *ranking* en que lo disponen.

Como se observa en el gráfico 2, de los cuatro problemas delictivos personales que forman parte del concepto de problematización del delito, el referente abstracto la inse-

GRÁFICO 2. Intensidad agregada de la problematización del delito a nivel personal, 2001-2015



Fuente: Elaboración propia a partir de los barómetros del CIS (2001-2015).

guridad ciudadana es el que más preocupa a los españoles excepto entre 2001 y 2002 y durante 2004, fechas en las que el terrorismo de ETA se convertía en la principal preocupación personal.

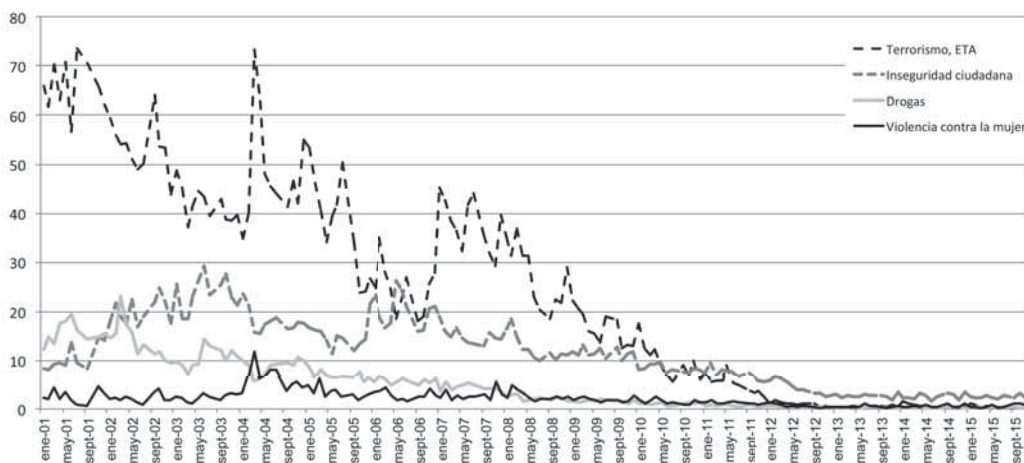
Algo parecido, aunque con matices, puede observarse entre los delitos considerados como problema social (gráfico 3). También se aprecia la tendencia a la baja de algunos delitos específicos como el terrorismo de ETA, la violencia contra la mujer e incluso de la inseguridad ciudadana que, aunque es el indicador que mayor estabilidad refleja en el tiempo, también disminuye desde sus niveles más altos en 2003 y 2006 hasta su mínimo en 2015. A diferencia de los problemas personales, la preocupación delictiva más importante en todo el periodo no es el referente abstracto sino el terrorismo de ETA, excepto a mediados de 2006 y desde 2011, cuando la inseguridad ciudadana la supera hasta el final de la serie en 2015.

En conclusión, mientras que el delito en abstracto parece ser el mayor problema delictivo de la población española a nivel personal, es uno de los delitos concretos, el terrorismo de ETA, el que más preocupación

genera a nivel social, al menos hasta la última tregua y el posterior cese de las actividades armadas anunciados por la banda en octubre de 2011.

Al comparar los porcentajes de ciudadanía que está preocupada por el delito con la preocupación de otros problemas estaríamos utilizando una manera relativa de medir la intensidad de la problematización del delito a la que denominamos *intensidad relativa*. Aunque para medirla no tendríamos más que comparar las intensidades agregadas de los delitos con las de otros problemas no delictivos, la medida más usada es la de un *ranking* de preocupaciones (Serrano y Vázquez, 2007). Este tipo de indicador adolece de un problema fundamental: transforma una medida numérica, como es la intensidad agregada, en una medida ordinal, lo que es problemático porque solo permite comparar posiciones entre las que no tiene por qué existir diferencias de la misma magnitud (Pozo Cuevas *et al.*, 2013: 61). Un indicador más recomendable podría ser la diferencia entre la intensidad agregada del problema en cuestión y la de aquel fenómeno que mayor intensidad agregada tenga en el momento

GRÁFICO 3. Intensidad agregada de la problematización del delito a nivel de país, 2001-2015



Fuente: Elaboración propia a partir de los barómetros del CIS (2001-2015).

de la medición. Esta medida de intensidad relativa (IR_x) representaría la distancia que existe entre la intensidad agregada del problema que interese estudiar (IA_x) y la intensidad agregada de aquel que mayor preocupación genere en la ciudadanía en el momento de la medición (IA_1).

$$IR_x = IA_x - IA_1$$

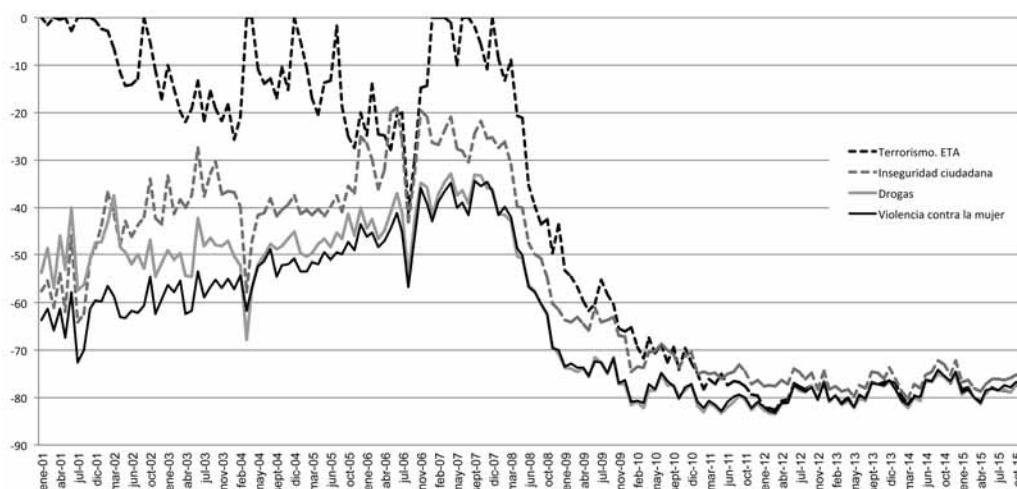
Esta medida oscilaría entre 0 y -100 puntos porcentuales. Una intensidad relativa de 0 implicaría que dicho problema es el que más preocupa a la ciudadanía; una intensidad relativa de -100 implicaría que nadie entendió que el fenómeno de estudio fuera un problema, mientras que toda la población entrevistada eligió otro fenómeno, y siempre el mismo, como problema. Entre ambos puntos, cuanto menor sea la cifra de intensidad relativa, mayor será la distancia que separe las intensidades agregadas del problema que se quiere estudiar y de la mayor preocupación de la ciudadanía. El signo negativo facilita su interpretación gráfica: un índice con signo positivo generaría gráficos de líneas en los que los problemas menos importantes estarían dispuestos encima de los

más importantes, lo que resultaría poco intuitivo.

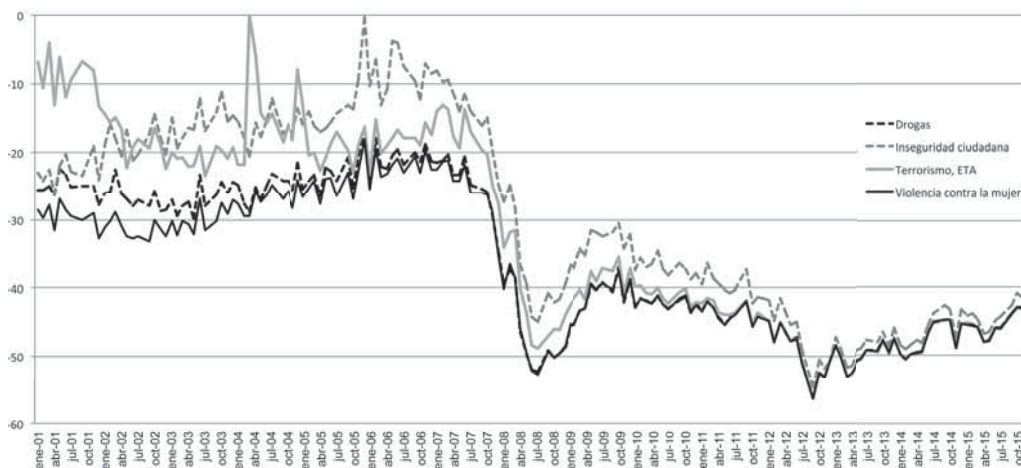
El gráfico 4 refleja los indicadores de intensidad relativa de los fenómenos delictivos a nivel social. En él se pueden observar dos periodos claramente diferenciados: 2001-2007 —un periodo de bonanza económica— y 2008-2015 —un periodo de crisis económica—. En el primero, las IRs de todos los problemas delictivos tienden al alza, excepto el terrorismo de ETA que oscila entre 0 y -41,2 en diversos años. Durante el segundo periodo, entre 2008 y 2015, todos los delitos, incluido el terrorismo de ETA, comienzan a formar un grupo compacto de problemas que se mueven en unos valores de IR de entre -40 y -85 puntos porcentuales. Esto quiere decir que, a partir de 2009, entre un 60 y un 85% menos de población se preocupa por el delito que por los fenómenos que la población considera más problemáticos: el paro y los problemas económicos fundamentalmente.

Algo similar ocurre con el análisis de la problematización del delito a nivel personal (gráfico 5). Entre 2001 y 2006 la distancia en-

GRÁFICO 4. *Intensidad relativa de los problemas delictivos a nivel social, 2001-2015*



Fuente: Elaboración propia a partir de los barómetros del CIS (2001-2015).

GRÁFICO 5. *Intensidad relativa de los problemas delictivos a nivel personal, 2001-2015*

Fuente: Elaboración propia a partir de los barómetros del CIS (2001-2015).

tre el principal problema personal en la mayoría de los barómetros y los problemas delictivos fue disminuyendo. A partir de esta fecha, los problemas delictivos comienzan una trayectoria descendente que termina en 2008. Entre 2008 y 2009, los problemas delictivos acortan sus diferencias con respecto al problema principal (el paro), para volver a aumentarlas hasta 2012 y disminuirlas desde 2012 a 2015. Entre 2008 y 2015, los delitos se mueven en niveles de IR de entre -30 y -55 puntos porcentuales.

Tanto las medidas de intensidad agregada como las de intensidad relativa parecen indicar que la crisis económica ha hecho que, preocupada por el paro y los problemas económicos —los dos principales problemas sociales y personales a partir de 2007—, la ciudadanía problematice cada vez menos el delito. Esta separación clara de problematizaciones podría tener que ver con que las personas delincuentes ponen cara a las ansiedades intangibles propias de las sociedades del riesgo y la incertidumbre (Doran y Burgess, 2012: 32; Ewald, 2000; Hollway y Jefferson, 2000; Lupton y Tulloch, 1999). Por eso, como indican los datos de los baróme-

tros del CIS, cuando las cuestiones económicas tanto a nivel social como personal van razonablemente bien en una sociedad, las personas tienden a tornar sus preocupaciones hacia lo delictivo, tal y como sugieren Hollway y Jefferson (2000: 260).

Pero la intensidad de la preocupación por un delito se mide de una tercera manera: será tanto mayor cuanto mayor sea el puesto de ese delito en el *ranking* de la persona encuestada cuando se le pregunta por sus tres problemas personales más importantes o por los tres problemas principales del país. A este tipo de medición de la intensidad la llamaremos *intensidad preferente*. La tabla 4 presenta el porcentaje de población preocupada por el delito como primera, segunda o tercera opción a nivel social y personal. En ella se puede apreciar que no existe un patrón constante en la intensidad preferente de dichas problematizaciones. Si nos fijamos en los datos de junio de 2004 de problematización total —la suma de los porcentajes de población preocupada por algún referente delictivo—, el delito parecía ser la primera preocupación personal y social. Como se observa, en marzo de 2008 el delito era la segunda opción a nivel

TABLA 4. Porcentaje de personas que identifican el delito como principal problema personal y del país por orden de preferencia

		Personales			País		
		1	2	3	1	2	3
Drogas	Jun.-04	1,41	0,97	1,73	3,27	3,43	2,42
	Mar.-08	0,44	0,44	0,44	0,73	1,09	1,09
	Dic.-12	0,04	0	0,04	0,04	0,16	0,32
Inseguridad ciudadana	Jun.-04	5,49	4,68	2,62	4,68	6,62	6,78
	Mar.-08	4,32	4,41	2,75	4,24	4,89	5,74
	Dic.-12	0,32	0,89	0,56	0,28	1,41	1,09
Terrorismo, ETA	Jun.-04	7,26	3,47	1,53	23,15	16,18	6,05
	Mar.-08	2,55	3,31	2,3	15,44	13,3	8,16
	Dic.-12	0	0	0	0,04	0,04	0,12
Violencia contra la mujer	Jun.-04	0,73	0,52	0,4	2,22	2,82	2,94
	Mar.-08	7,64	8,53	5,86	0,81	1,74	1,29
	Dic.-12	0	0	0	0	0,04	0,36
Total	Jun.-04	14,89	9,64	6,29	33,32	29,04	18,19
	Mar.-08	14,96	16,69	11,36	21,22	21,02	16,29
	Dic.-12	0,36	0,89	0,6	0,36	1,65	1,9

Fuente: Elaboración propia a partir de los barómetros del CIS de junio de 2004, de marzo de 2008 y de diciembre de 2012.

personal, pero la primera a nivel social, y en diciembre de 2012 era la segunda a nivel personal y la tercera a nivel social.

Al ser las intensidades relativa y preferente medidas contextualizadoras, permiten conocer si la preocupación por el delito es mayor o menor que la inquietud por otro tipo de problemas, algo de enorme utilidad por dos razones fundamentalmente. La primera, es que evita uno de los grandes problemas de las medidas de la magnitud del miedo al delito basadas exclusivamente en la intensidad: su sobrevaloración (Hough, 2004; Vozmediano *et al.*, 2008: 7). Es decir, las medidas de la intensidad preferente y relativa servirían como contrapunto a la de intensidad agregada, impidiendo que esta se sobrevalore al ponerla en el contexto del resto de las problematizaciones de la ciudadanía. La segunda razón es que permite explorar la problematización del delito en el

contexto: por un lado, de la llamada *sociedad del miedo* (Furedi, 1997; Glassner, 1999) y, por otro lado, de la *sociedad del riesgo* (Beck, 1992). Siguiendo un esquema similar al planteado por Tudor (2008), Hollway y Jefferson (1997) explican que, aunque la manera específica en que cada persona usa el discurso del miedo al delito tiene que ver con su propia experiencia vital, todos esos usos tienen algo en común: se llevan a cabo en un contexto social de miedos, inseguridades y falta de certezas. Por lo tanto, descontextualizar la problematización del delito de las demás problemáticas sería un error conceptual enorme. Un error en el que, a diferencia de las medidas del CIS, caen las encuestas de victimización.

En suma, aunque los barómetros del CIS no permiten medir la magnitud de la problematización del delito a través de la frecuencia con que se siente tal inquietud, propor-

cionan tres medidas distintas de la magnitud de dicha preocupación —la intensidad preferente, agregada y relativa— que permiten análisis imposibles con datos de encuestas de victimización.

El locus de proyección en los barómetros del CIS: interno, externo y dual

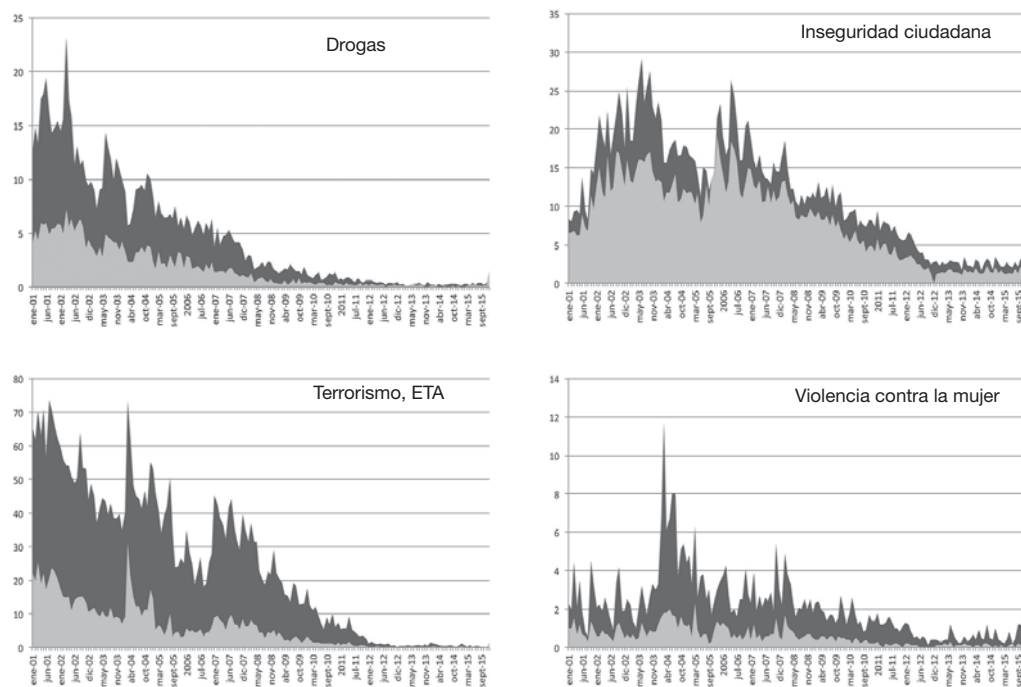
Como se ha expuesto anteriormente, los barómetros permiten explorar la dimensión del miedo que aquí se ha denominado *locus de proyección*. Este concepto abre la posibilidad de entender cómo el miedo al delito se puede sentir por otras personas y no solo por uno mismo. Sin embargo, el concepto de locus de proyección que emerge de la literatura internacional es algo diferente al de los barómetros. Si en la primera el locus externo es el miedo que se siente por personas cercanas (Madriz, 1997; Snedker, 2006; Warr,

1992; Warr y Ellison, 2000), en los segundos esta noción se entiende de manera más amplia: la preocupación que se siente por el país en general.

En España se han explorado en diversas ocasiones las dimensiones social y personal del miedo al delito (Soto, 2005; Rechea *et al.*, 2004; Serrano y Vázquez, 2007). Estos estudios adolecen de un problema fundamental. Al usar el concepto de inseguridad ciudadana para referirse tanto al referente abstracto del delito como a la preocupación social por el mismo, mezclan la idea de que las personas puedan proyectar su miedo hacia la sociedad con que dicho miedo tenga como referente el delito en abstracto, es decir, confunden los conceptos de referente y locus de proyección.

Para evitar dicho problema, esta dualidad personal-social puede explorarse empíricamente de dos maneras. La primera consiste

GRÁFICO 6. *Problematización delictiva a nivel personal y social, 2001-2015*



Fuente: Elaboración propia a partir de los barómetros del CIS (2001-2015).

en comparar las series temporales de la problematización del mismo referente delictivo a nivel personal y social. Como pone de manifiesto el gráfico 6, lo primero que llama la atención es que la problematización del delito como problema social es mayor que la considerada como problema personal, independientemente del referente de problematización que usemos.

Las medias de estas diferencias entre la intensidad agregada de los problemas sociales y personales desde 2001 a 2015 oscilan entre los 18,77 puntos porcentuales para el terrorismo de ETA y los 1,58 puntos de la violencia contra la mujer (tabla 5). Estos datos parecen sugerir que cuando se trata de identificar al delito como problema, parece más fácil hacerlo con proyección hacia lo social que hacia lo personal. Si, como apuntan Serrano y Vázquez (2007: 25), el indicador de problemática personal del delito muestra una evaluación de la probabilidad de ser víctima del delito, queda claro que la ciudadanía entiende que la probabilidad de ser personalmente víctima de un delito es menor que la que otras personas tienen de serlo.

La segunda manera de explorar la dualidad social-personal es analizar si las personas que consideran el delito un problema personal también lo consideran como problema social o si, por el contrario, ese efecto dual se produce solo a nivel agregado. Esto puede hacerse separando las respuestas de quienes consideran el delito como problema de aquellas de quienes no, a nivel social, y cruzándolas con las de quienes consideran el delito como problema y con las de quienes no, a nivel personal. Así, la tabla 6 nos permite identificar a quienes proyectan su preocupación hacia los tres posibles locus: el interno, el externo y el dual. En los tres barómetros utilizados a modo de ejemplo, en junio de 2004 —cuando la problematización era alta—, en el de marzo de 2008 —cuando era media— y en el de diciembre de 2012 —cuando era baja—, los datos corroboran que es más común proyectar la preocupación por el delito hacia la sociedad que hacia uno mismo y/o hacia ambos espacios.

Problematización del delito como indicador de miedo al delito

En conclusión, el concepto de *problematización del delito* quedaría integrado por cuatro

TABLA 5. *Diferencias porcentuales problema social-personal, 2001-2015*

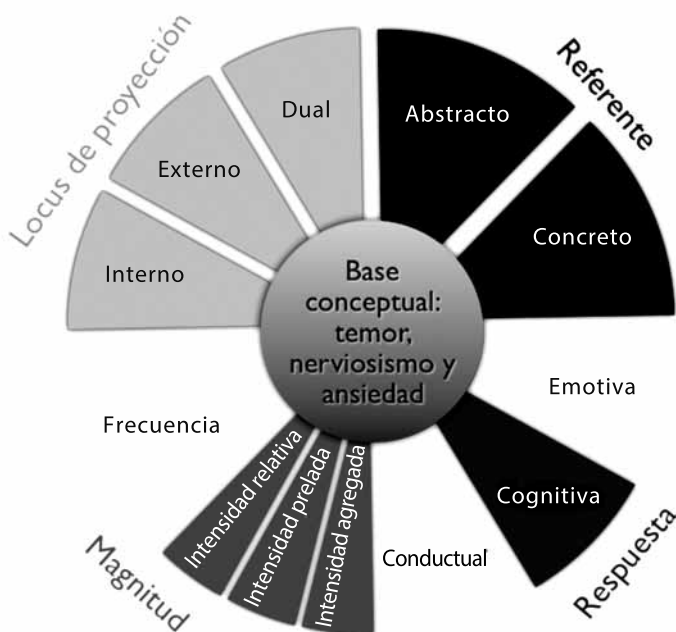
	Diferencia máxima	Diferencia mínima	Diferencia media (2001-2015)
Drogas	16,00	-0,10	3,07
Inseguridad ciudadana	13,00	-0,10	3,49
Terrorismo ETA	52,90	0,00	18,77
Violencia contra la mujer	9,90	0,00	1,58

Fuente: Elaboración propia a partir de los barómetros del CIS (2001-2015).

TABLA 6. *Tabla de contingencia respuestas sobre delito como problema personal y/o social (%)*

	Locus externo	Locus interno	Locus dual
Junio 2004	22,6	5,9	5,2
Marzo 2008	17,1	4,9	3
Diciembre 2012	1,2	0,5	0,1

Fuente: Elaboración propia a partir de los barómetros del CIS de junio de 2004, de marzo de 2008 y de diciembre de 2012.

GRÁFICO 7. Dimensiones del concepto de problematización del delito

Fuente: Elaboración propia.

dimensiones: referente, respuesta, magnitud y locus de proyección (gráfico 7). Tal propuesta significaría definir la *problematización del delito*, extraída de los barómetros del CIS, como una sensación de nerviosismo o preocupación provocada por el delito en abstracto o por delitos particulares, pudiéndose expresar de manera cognitiva, con mayor o menor intensidad, y proyectándose hacia lo personal, lo social o ambos.

Por todo ello, aunque las preguntas de los barómetros del CIS no se parezcan a las habitualmente utilizadas en las encuestas de victimización más contrastadas o aquellas creadas *ad hoc* para solucionar algunos problemas de operacionalización del concepto que aún quedan por resolver (Machado y Manita, 2009), sí recogen gran parte de las consideraciones de la literatura especializada. La *problematización del delito* propuesta en este artículo se basa en los mismos cimientos con-

ceptuales que la del miedo al delito. Como se ha expuesto, incluye medidas de sus dos referentes —el delito en abstracto (la inseguridad ciudadana) y tres delitos específicos (las drogas, el terrorismo de ETA y la violencia contra la mujer)—; se refiere a uno de los tres tipos de respuestas que la literatura identifica en el concepto —la cognitiva—, y tiene en cuenta tres medidas de una de las dos dimensiones de la magnitud del miedo consideradas más importantes: la intensidad. Se puede así argumentar que la *problematización del delito*, si no es *miedo al delito per se*, sí es un buen indicador de dicho concepto. Incluye, además, medidas para la dimensión del miedo denominada *locus de proyección* que permiten explorar las diferencias entre el miedo al delito proyectado hacia la persona, el proyectado hacia lo social y el proyectado hacia ambos locus. Teniendo en cuenta lo que Vozmediano *et al.* (2008: 8) argumentan tras repasar la literatura especializada entre 2004 y 2006 y

encontrar que los estudios más comunes aún utilizan medidas de un solo ítem, es posible afirmar que la problematización del delito es un indicador más multidimensional de miedo al delito que muchos de los que todavía se utilizan en investigación criminológica.

CONCLUSIÓN

La conceptualización y la medida del miedo al delito son temas candentes entre la comunidad científica. Desde un punto de vista empírico, en España se ha contribuido poco a este diálogo. Salvo excepciones, disponemos de escasos datos de encuestas de victimización que sean más o menos actuales y comparables en el tiempo. Ante esta situación, el artículo propone el uso del concepto *problematización del delito* que emerge de los barómetros del CIS como indicador del miedo al delito. Tras los análisis de validez y fiabilidad realizados, este concepto queda constituido por dos dimensiones, la problematización personal y la social, ambas en base a cuatro preocupaciones: tres preocupaciones concretas (drogas, terrorismo de ETA y violencia contra la mujer) y una considerada en abstracto (inseguridad ciudadana).

En este trabajo se defiende que usar la problematización del delito como medida de miedo al delito es conceptualmente pertinente porque los barómetros: 1) capturan la esencia del concepto de miedo al delito, 2) no miden las respuestas emotivas y actitudinales pero sí la respuesta más cognitiva, 3) tratan los referentes abstracto y específico del miedo y 4) a pesar de no medir la frecuencia, miden la magnitud del miedo al delito a través de tres medidas de intensidad —agregada, preferente y relativa—. Pero, además, las medidas del CIS presentan dos ventajas adicionales que las hace más útiles que las de las encuestas de victimización: 5) permiten explorar lo que se ha denominado *locus de proyección* del miedo, es decir, el espacio —interno (perso-

nal), externo (social) o dual (ambos)— hacia el que se proyecta el temor que produce el delito y 6) permiten contextualizar el miedo al delito dentro de otras preocupaciones personales y de España, es decir, permite conocer el peso del miedo al delito con respecto a otros miedos y ansiedades de la población española.

Esta pertinencia teórica viene acompañada además de una importante utilidad práctica y de actualidad. Gracias al desarrollo del concepto de problematización del delito apreciamos cuestiones muy interesantes del miedo al delito desconocidas en España por falta de datos. Concretamente, que hay más población preocupada por el delito a nivel social que a nivel personal y que la crisis económica ha provocado que la preocupación por el delito disminuya considerablemente.

No obstante, en los datos de los barómetros este trasvase de preocupaciones puede ser debido, como apuntan Hollway y Jefferson (1997), a que cuando las cuestiones económicas tanto a nivel social como personal van razonablemente bien en una sociedad, las personas tienden a tornar sus preocupaciones hacia lo delictivo. También debe considerarse que a las personas encuestadas por el CIS se les pregunta por tres problemas principales, de manera que cuando unos se hacen importantes los que dejan de tener importancia desaparecen de la lista. El limitado número de posibles respuestas espontáneas que se pide en la encuesta —tres— podría sobreestimar el trasvase de preocupaciones sobre el que se basa dicha hipótesis. Despejar estas dudas metodológicas requiere de estudios de comparación más pormenorizados entre problemas delictivos, sociales, económicos, etc. que han de ser pospuestos para próximas investigaciones.

Una cuestión de fondo en el análisis planteado tiene que ver con el orden de las preguntas. Habría que reflexionar hasta qué punto la pregunta que hace el CIS de los problemas del país previa a los personales puede influir en las respuestas de los en-

cuestados. Si pensamos que es así, esta sería otra de las limitaciones del estudio presentado. En cualquier caso, es justo hacerla notar aquí y proponerla para exploraciones posteriores.

Igualmente, cabría para el futuro plantear análisis de la validez externa del concepto de problematización del delito. De acuerdo con Doran y Burgess (2012: 25-50), existen tres tipos principales de explicaciones del miedo al delito: las *teorías sociales*, de carácter macro-sociológico, las *teorías ambientales*, que relacionan el miedo al delito con características del espacio social, y las *teorías demográficas*, que consideran que el miedo al delito se ve afectado por características de las personas, como son su victimización directa o indirecta (Clark, 2003; Crank *et al.*, 2003; Hanson *et al.*, 2000; Killias y Clerici, 2000; Mesch, 2000; Romer *et al.*, 2003; Weitzer y Kubrin, 2004) y sus niveles de vulnerabilidad (Skogan y Maxfield, 1981), asociados a variables como la edad, la etnia, el género, la discapacidad, etc. Pues bien, los barómetros del CIS suelen incluir variables asociadas sobre todo con este tercer paradigma, por lo que sería interesante evaluar cómo se comportan las medidas de miedo al delito en función de las mencionadas variables.

En esta misma dirección, los barómetros permitirían estudiar si la vulnerabilidad de la que hablan Skogan y Maxfield (1981) tiene impacto sobre el locus de proyección del miedo al delito. Sería interesante comprobar, por ejemplo, si las personas que se sienten más vulnerables tienden a proyectar con más asiduidad su preocupación por el delito hacia sí mismas o hacia la sociedad, lo que contribuiría muy significativamente a los estudios del locus de proyección (Madriz, 1997; Snedker, 2006; Warr, 1992; Warr y Ellison, 2000).

Por último, sería interesante plantear análisis sobre la diferencia entre los tres niveles de intensidad preferente del miedo al delito,

es decir, la problematización del delito en primer, segundo y/o tercer lugar. Todos estos análisis se beneficiarían además de la agrupación de estas medidas en un índice sintético que facilitase, en una sola medida, conocer los niveles de miedo al delito que existen en nuestro país y de forma contextualizada, es decir, comparada con las demás preocupaciones de la ciudadanía.

BIBLIOGRAFÍA

- Beck, Ulrich (1992). *The Risk Society*. London: SAGE.
- Clark, J. (2003). «Fear in Fear-of-crime». *Psychiatry, Psychology and Law*, 10(2): 267-282.
- Crank, John P.; Giacomazzi, Andrew y Heck, Cary (2003). «Fear of Crime in a Nonurban Setting». *Journal of Criminal Justice*, 31(3): 249-263.
- Díez Ripollés, José L. y García España, Elisa (dirs.) (2009). *Encuesta a víctimas en España*. Málaga: Instituto Andaluz Interuniversitario de Criminología y Fundación Cajazol.
- Díez Ripollés, José L. y Giménez-Salinas, Andrea (2010). «Opacidad en las cifras del crimen». *Diario Público*, viernes 19 de marzo.
- Doran, Bruce J. y Burgess, Melissa B. (2012). *Putting Fear of Crime in the Map. Investigating Perceptions of Crime Using Geographic Information Systems*. New York: Springer Science & Business Media LLC.
- Ewald, U. (2000). «Criminal Victimisation and Social Adaptation in Modernity: Fear of Crime and Risk Perception in the New Germany». En: Hope, T. y Sparks, R. (eds.). *Crime, Risk and Insecurity: Law and Order in Everyday Life and Political Discourse*. London: Routledge.
- Farrall, Stephen (2004). «Revisiting Crime Surveys: Emotional Responses without Emotions? Or Look back at Anger». *International Journal of Social Research Methodology*, 7(2): 157-171.
- Farrall, Stephen; Jackson, Jonathan y Gray, Emily (2009). *Social Order and the Fear of Crime in Contemporary Times*. London: Oxford University Press.
- Fernández, Esther y Grijalva, Áurea E. (2012). «Diseño y validación de dos escalas para medir el miedo al delito y la confianza en la policía». *Revista Española de Investigación Criminológica*, 10(2): 1-26.

- Ferraro, Kenneth (1995). *Fear of Crime. Interpreting Victimization Risk*. Albany: State University of New York.
- Ferraro, Kenneth y LaGrange, Randy (1987). «The Measurement of Fear of Crime». *Sociological Inquiry*, 57(1): 70-101.
- Fishman, Gideon y Mesch, Gustavo S. (1996). «Fear of Crime in Israel: A Multidimensional Approach». *Social Science Quarterly*, 77(1): 76-89.
- Furedi, Frank (1997). *Culture of Fear: Risk-taking and the Morality of Low Expectation*. London: Cassell.
- García España, Elisa; Pérez Jiménez, Fátima y Benítez Jiménez, María J. (2007). *La delincuencia en Córdoba, Huelva y Sevilla*. Málaga: Instituto Andaluz Interuniversitario de Criminología y Fundación Cajasol.
- García España, Elisa; Díez Ripollés, José Luis; Pérez Jiménez, Fátima; Benítez Jiménez, María J. y Cerezo Domínguez, Ana I. (2010). «Evolución de la delincuencia en España: Análisis longitudinal con encuestas de victimización». *Revista Española de Investigación Criminológica*, 8(2): 1-27.
- Giddens, Anthony (1991). *Modernity and Self Identity*. Cambridge: Polity Press.
- Glassner, Barry (1999). *The Culture of Fear: Why Americans Are Afraid of the Wrong Things*. New York: Basic Books.
- Hale, Chris (1996). «Special Issue on Fear of Crime. A Review of the Literature». *International Review of Victimology*, 4(2): 79-150.
- Hanson, Rochelle F.; Smith, Daniel W.; Kilpatrick, Dean G. y Freedy, John R. (2000). «Crime Related Fears and Demographic Diversity in Los Angeles County after 1992 Civil Disturbances». *Journal of Community Psychology*, 28(6): 607-623.
- Hirtenlehner, Helmut y Farrall, Stephen (2013). «Anxieties about Modernization, Concerns about Community, and Fear of Crime: Testing two Related Models». *International Criminal Justice Review*, 23(1): 5-24.
- Hollway, Wendy y Jefferson, Tony (1997). «The Risk Society in an Age of Anxiety: Situating Fear of Crime». *The British Journal of Sociology*, 48(2): 255-266.
- Hough, Michael (1995). «Anxiety about Crime: Findings from the 1994 British Crime Survey». Disponible en: <http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20110314171826/http://rds.homeoffice.gov.uk/rds/pdfs/r25.pdf>, último acceso 2 de septiembre de 2015.
- Hough, Michael (2004). «Worry about Crime: Mental Events or Mental States?». *International Journal of Social Research Methodology*, 7(2): 173-176.
- Jackson, Jonathan (2004). «Experience and Expression. Social and Cultural Significance in the Fear of Crime». *The British Journal of Criminology*, 44: 946-966.
- Kaiser, Henry F. (1974). «An Index of Factorial Simplicity». *Psychometrika*, 39: 31-36.
- Killias, Martin y Clerici, Christian (2000). «Different Measures of Vulnerability in their Relation to Different Dimensions of Fear of Crime». *The British Journal of Criminology*, 40(3): 437-450.
- Lupton, Deborah y Tulloch, John (1999). «Theorizing Fear of Crime: Beyond the Rational/Irrational Opposition». *The British Journal of Criminology*, 50(3): 507-523.
- Machado, Carla y Manita, Celina (2009). «Fear of Crime: Methodological Considerations and Results from a Biannual Survey in the City of Oporto». *The European Journal of Psychology Applied to Legal Context*, 1(1): 69-99.
- Madriz, Esther (1997). *Nothing Bad Happens to Good Girls*. Los Angeles: University of California Press.
- Medina, Juanjo (2003). «Inseguridad ciudadana, miedo al delito y policía en España». *Revista Electrónica de Ciencia Penal y Criminológica*, 5(3): 1-21.
- Mesch, Gustavo S. (2000). «Perceptions of Risk, Lifestyle Activities, and Fear of Crime». *Deviant Behavior*, 21(1): 47-62.
- Morquecho Güitrón, Ana C. y Vizcarra Guerrero, Lorenzo R. (2008). «Inseguridad pública y miedo al delito, un análisis de las principales perspectivas teóricas y metodológicas para su estudio». *Letras jurídicas: revista electrónica de derecho*, 6: 1-21.
- OCDE y Joint Research Center (2008). *Handbook on Constructing Composite Indicators. Methodology and User Guide*. Disponible en: <http://www.oecd.org/std/42495745.pdf>, último acceso 2 de septiembre de 2015.
- Pozo Cuevas, Federico; Navarro Ardoy, Luis; López Menchón, Alejandro y Caro Cabrera, Manuel J. (2013). *Introducción al análisis de datos cuantitativos en criminología*. Madrid: Tecnos.
- Rechea, Cristina; Benítez, María J. y Fernández, Esther (2004). «Evolución de la seguridad ciudadana. Una valoración de las encuestas del CIS». Disponible en: http://portal.uclm.es/descargas/idp_docs/

- doctrinas/evolucion_seguridad_ciudadana.pdf, último acceso 2 de septiembre de 2015.
- Romer, Daniel; Jamieson, Kathleen H. y Aday, Sean (2003). «Television News and the Cultivation of Fear of Crime». *Journal of Communication*, 53(1): 88-104.
- Rotter, Julian B. (1966). «Generalized Expectancies for Internal versus External Control of Reinforcement». *Psychological Monographs*, 80(1): 1-28.
- Ruiz, José I. (2007). «Cultura ciudadana, miedo al crimen y victimización: un análisis de sus interrelaciones desde la perspectiva del tejido social». *Acta Colombiana de Psicología*, 10(1): 65-74.
- Seawright, Jason y Gerring, John (2008). «Case Selection Techniques in Case Study Research: A Menu of Qualitative and Quantitative Options». *Political Research Quarterly*, 61(2): 294-308.
- Serrano, Alfonso y Vázquez, Carlos (coords.) (2007). *Tendencias de la criminalidad y percepción social de la inseguridad ciudadana en España y en la Unión Europea*. Madrid: Edisofer SL.
- Skogan, Wesley G. (1984). *The Fear of Crime*. The Hague: Research and Documentation Center, Ministry of Justice.
- Skogan, Wesley G. y Maxfield, Michael G. (1981). *Coping with Crime: Individual and Neighborhood Reactions*. Beverly Hills, CA: Sage Publications.
- Snedker, Karen A. (2006). «Altruistic and Vicarious Fear of Crime: Fear for Others and Gendered Social Roles». *Sociological Forum*, 21(2): 163-195.
- Soto Navarro, Susana (2005). «La delincuencia en la agenda mediática». *REIS*, 112: 75-130.
- Sparks, Richard (1992). *Television and the Drama of Crime: Moral Tales and the Place of Crime in Public Life*. Buckinghamshire: Open University Press.
- Tudor, Andrew (2008). «A (macro) Sociology of Fear?». *The Sociological Review*, 51(2): 238-256.
- Vozmediano Sanz, Laura y San Juan Guillén, César (2006). «Empleo de sistemas de Información geográfica en el estudio del Miedo al Delito». *Revista Española de Investigación Criminológica*, 4 1-11.
- Vozmediano, Laura; San Juan, César y Vergara, Ana I. (2008). «Problemas de mediación de miedo al delito. Algunas respuestas teóricas y técnicas». *Revista Electrónica de Ciencia Penal y Criminología*, 10(7): 1-17.
- Walklate, Sandra (1998). «Excavating Fear of Crime: Fear, Anxiety or Trust?». *Theoretical Criminology*, 2(4): 403-418.
- Warr, Mark (1992). «Altruistic Fear of Victimization in Households». *Social Science Quarterly*, 73: 723-736.
- Warr, Mark y Ellison, Christopher G. (2000). «Rethinking Social Reactions to Crime: Personal and Altruistic Fear in Family Households». *American Journal of Sociology*, 106: 551-578.
- Weitzer, Ronald y Kubrin, Charis E. (2004). «Breaking News: How Local TV News and Real-world Conditions Affect Fear of Crime». *Justice Quarterly*, 21(3): 497-520.

RECEPCIÓN: 03/09/2015

REVISIÓN: 23/11/2015

APROBACIÓN: 23/03/2016

¿Asambleas, referéndums o consultas? Representaciones sociales de la participación ciudadana

*Assemblies, Referendums or Consultations? Social Representations
of Citizen Participation*

Patricia García-Espín, Ernesto Ganuza y Stefano De Marco

Palabras clave

Agencia
 • Deliberación
 • Democracia
 • Participación ciudadana
 • Referéndum
 • Representaciones sociales

Key words

Agency
 • Deliberation
 • Democracy
 • Citizen Participation
 • Referendum
 • Social Representations

Resumen

Según algunos estudios, los españoles desean procesos más participativos. Habría grupos proparticipativos (jóvenes, abstencionistas, votantes de izquierda, etc.) y otros menos entusiastas (votantes de la derecha). En este trabajo nos ocupamos de las representaciones sociales de la democracia participativa. El estudio se basa en 16 grupos de discusión realizados entre 2011 y 2013. Identificamos cuatro grandes visiones entre los participantes: los que desean un sistema de deliberación complejo para la participación ciudadana, los que quieren referendos y canales expresivos, los que piensan que es una reforma inalcanzable, y los que rechazan este tipo de procesos.

Abstract

According to some studies, Spanish citizens want more participatory processes. There are pro-participatory groups (the young, non-voters, left-wing voters, residents in mid-sized cities, etc.), while other groups are less enthusiastic (right-wing voters). In this study we address social representations of participatory democracy and how they are embedded in the political understandings of different groups. The study is based on 16 focus-groups conducted between 2011 and 2013 in Spain. We identify four major visions among the participants: those who prefer a complex deliberative system for citizen participation, those who want more referenda and other expressive channels, those who think it is an unattainable reform, and those who reject these types of political processes.

Cómo citar

García-Espín, Patricia; Ganuza, Ernesto y De Marco, Stefano (2017). «¿Asambleas, referéndums o consultas? Representaciones sociales de la participación ciudadana». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 157: 45-64. (<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.157.45>)

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

Patricia García-Espín: Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC) | pgarcia@iesa.csic.es

Ernesto Ganuza: Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC) | eganuza@iesa.csic.es

Stefano De Marco: Universidad de Salamanca | s.demarco@usal.es

INTRODUCCIÓN: ¿DESEAMOS PROCESOS MÁS PARTICIPATIVOS?¹

¿Queremos una democracia más participativa? ¿Qué tipo de procesos participativos se imaginan y desean? Desde la década de los años setenta, numerosos autores han apostado por diseños institucionales más participativos dentro de la teoría democrática (Pateman, 1970; Mansbridge, 1983; Barber, 2003). La participación ciudadana se ha incorporado a la agenda de los gobiernos locales a lo largo y ancho del globo (Fung y Wright, 2001; Smith, 2009; Nabatchi *et al.*, 2012; Font *et al.*, 2014), proponiéndose como antídoto contra la desafección y la apatía política.

Todo esto ocurre en un contexto de creciente escepticismo hacia la política en países occidentales como España (Torcal y Montero, 2006; Torcal, 2014). Así, la expansión de procesos participativos se justificaría por la necesidad de abordar ese distanciamiento entre gobernantes y ciudadanos; sin embargo, solo recientemente se ha empezado a estudiar si la ciudadanía quiere, efectivamente, participar más y de qué manera. La teoría normativa suele presuponer ese deseo generalizado de mayor participación, dando por sentado lo que significa para la ciudadanía, si bien no se trata de una preferencia generalizada y simple.

En distintos países europeos, los estudios empíricos recientes ponen de manifiesto que no todo el mundo quiere participar y que cuando hablamos de democracia participativa, no todos los grupos sociales comparten el mismo ideario. En España existe una inclinación hacia procesos más partici-

pativos (Font *et al.*, 2012), pero esta es más acentuada en grupos como los jóvenes, personas ideológicamente de izquierdas, abstencionistas, con ingresos medios-bajos o residentes en ciudades intermedias. En Finlandia, la ideología, el género, la edad o la satisfacción con la democracia son variables que influirían en esa inclinación hacia procesos participativos (Bengtsson y Mattila, 2009), mientras que en el Reino Unido habría que tener en cuenta también el interés por la política o la eficacia política externa (Webb, 2013). Estos estudios sugieren que habría grupos más proparticipativos y otros menos entusiastas.

El trabajo que presentamos a continuación se centra en este problema. Nos preguntamos de qué forma se piensa la participación ciudadana y qué significados adquiere en un contexto de profunda desconfianza política. ¿Qué tipo de participación ciudadana se desea? Ciertamente, ¿todos los grupos sociales se imaginan la participación ciudadana del mismo modo? La investigación que planteamos, basada en grupos de discusión, nos permite analizar cómo distintos grupos manejan modelos o visiones distintas de la participación ciudadana y cómo construyen sus preferencias en base a esas visiones. Es decir, al igual que en la teoría normativa se discuten modelos deliberativos o agregativos (referéndum), entre la ciudadanía también pueden circular visiones participativas distintas.

Este artículo se divide en varias secciones. En primer lugar, revisamos la literatura sobre las preferencias hacia procesos políticos y planteamos nuestra hipótesis de trabajo. Damos paso, en segundo lugar, a las características de nuestro estudio basado en 16 grupos de discusión, cuya primera oleada fue realizada en 2011 y la segunda en 2012. En tercer lugar, mostramos una comparativa de los principales discursos y representaciones grupales, sus puntos comunes y sus contrastes. Finalmente, discutimos la relevancia de considerar los distintos modelos o

¹ Este trabajo es parte del proyecto «Stealth Democracy: entre la participación y la profesionalización» (Plan Nacional I+D CSO2012-38942). Patricia García Espín ha llevado a cabo su investigación en el marco de una beca JAE-Predocctoral del CSIC, financiada por el Fondo Social Europeo. Los autores agradecen a María Jesús Funes, a Joan Font y a los compañeros/as del IESA-CSIC las sugerencias y comentarios.

visiones de la participación ciudadana y su contribución a la hora de interpretar los deseos (anti) participativos existentes entre la ciudadanía.

LA PARTICIPACIÓN Y SUS REPRESENTACIONES SOCIALES

Las reformas participativas y su impulso por administraciones de todos los niveles se ha justificado, habitualmente, en el distanciamiento de los ciudadanos de las instituciones (OCDE, 2001). Para algunos académicos, el desencanto político podría revelar el creciente interés de muchos ciudadanos por establecer relaciones más transparentes y directas con los gobernantes (Dalton, 2008; Norris, 1999). La crisis de los partidos y la desconfianza hacia los representantes políticos (Mair, 2005) han contribuido a generar una imagen proparticipativa de la opinión pública: la ciudadanía querría participar más y más directamente. Sin embargo, no parece una tendencia evidente. Así, por ejemplo, McHugh (2006) se pregunta por qué, si se desea mayor participación, no han aumentado paralelamente las actividades participativas de los ciudadanos. Esa inclinación proparticipativa fue revisada por John Hibbing y Elisabeth Theiss Morse en su estudio *Stealth Democracy*. Basándose en datos de encuesta y grupos de discusión, los autores llegaban a la conclusión de que los estadounidenses no deseaban, en términos generales, procesos políticos más participativos, sino que preferían procesos dominados por expertos que gestionaran los asuntos públicos en beneficio del interés común (2002: 105).

A raíz de la publicación de *Stealth Democracy*, otros investigadores pusieron a prueba la tesis proparticipativa. En Estados Unidos, Neblo *et al.* (2010) observan la existencia de profundas actitudes prodeliberativas entre los americanos frente a la tradicional participación electoral. En Europa, sin embargo, diversos trabajos han explorado esta tesis

con resultados ambiguos. En España (Font *et al.*, 2012; Río *et al.*, 2016), en Finlandia (Bengtsson y Mattila, 2009) o en el Reino Unido (Webb, 2013), se observa que las actitudes proparticipativas no son generalizadas en toda la población, sino que responden a perfiles específicos. En España, se trataría de jóvenes, residentes en ciudades intermedias (50.000-100.000 habitantes) y con ingresos bajos. Otros rasgos que caracterizan estos ciudadanos son tendencias ideológicas de izquierda o propensión hacia el voto a partidos de izquierda. Además, se caracterizarían por estar insatisfechos con el funcionamiento de la democracia y por una mayor confianza horizontal hacia los conciudadanos en sus cualidades políticas y morales. También se observa el solapamiento de estas preferencias proparticipativas con la alta valoración hacia procesos políticos jerárquicos como, por ejemplo, un gobierno de los expertos. Este solapamiento nos lleva a preguntarnos qué lugar, en definitiva, reserva la ciudadanía a la participación.

Desde el punto de vista de las actitudes políticas, la preferencia por la participación se relacionaría destacadamente con las actitudes de descontento político e insatisfacción con el funcionamiento de la democracia (Font *et al.*, 2012); también se vincularía a la confianza horizontal u opiniones optimistas sobre las capacidades políticas y morales de los conciudadanos (Navarro, 2012); y, finalmente, dependería de la experiencia propia, más o menos activista, más o menos familiarizada con el universo de la democracia participativa (Font y Navarro, 2013), lo cual modelaría las evaluaciones mediante la experiencia, referencias y memorias personales.

¿Qué significa, entonces, la democracia participativa para la gente común? ¿Qué modelos participativos circulan? La literatura normativa ha planteado dos grandes modelos participativos dependiendo de sus articulaciones políticas y de los objetivos perseguidos. Por un lado, modelos deliberativos

(basados en asambleas territoriales, presupuestos participativos, jurados ciudadanos, etc.) orientados al debate cara a cara y la toma de decisiones colectiva (Pateman, 1970, 2012). Por otro lado, modelos agregativos (referéndum y consultas), orientados a expresar preferencias mediante el voto (Altman, 2005). Hasta ahora, los estudios empíricos han analizado los perfiles proparticipativos y otras actitudes asociadas a ellos, pero desconocemos si los ciudadanos comparten distintos modelos y significados. El hecho de que los perfiles proparticipativos tiendan a valorar, al mismo tiempo, procesos políticos más jerárquicos (como la representación o la tecnocracia) sugiere que la participación ciudadana no se entendería como una forma de decisión excluyente.

El trabajo que presentamos aquí pretende profundizar en la investigación sobre esas preferencias y discursos de la participación ciudadana teniendo en cuenta el significado que podría adquirir en distintos grupos sociales. Al igual que la literatura normativa ha dado lugar a distintos modelos o visiones de la democracia participativa, es posible que entre la ciudadanía existan distintas representaciones o visiones de la participación ciudadana, de acuerdo con los propios bagajes, experiencias o situaciones sociales.

Entendemos, pues, que el problema no queda resuelto con el conocimiento de las inclinaciones favorables o contrarias a los procesos participativos, sino que es necesario indagar sobre los discursos, significados y referencias. Así, la hipótesis de la que partimos es que distintos grupos manejarán visiones participativas distintas y que estos modelos dependen, por un lado, de las posiciones y realidades socio-políticas de los individuos y, por otro, de sus percepciones de las instituciones y de la sociedad como actor político. Es decir, la confianza política vertical (hacia las instituciones) y la confianza horizontal (hacia la sociedad) deben constituir elementos clave a la hora de construir esos discursos sobre la participación ciudadana.

MÉTODO, TÉCNICAS Y DATOS

Como forma de aproximación a esos discursos sociales, partimos de la teoría de las «representaciones sociales», entendiendo que los discursos sobre un fenómeno formarán un corpus relativamente organizado de conocimientos y percepciones hacia ese objeto (Moscovici, 2000; Mora, 2002). Tratamos, pues, de indagar sobre el conjunto de discursos y significados que circulan en distintos contextos (Gamson, 1992; Eliasoph y Lichterman, 2003; Walsh, 2004). La participación ciudadana es una propuesta de reforma institucional muy popular en los últimos veinte años, sobre la que podrían existir percepciones, discursos y significados que circulan en la sociedad.

Además, el caso español presenta una oportunidad excelente para estudiar esta temática. Primero, conocemos que existe ese deseo participativo y que es destacado en el contexto europeo (Font *et al.*, 2012). Segundo, España presenta una destacada oferta participativa institucional comparable a la de otros países del centro-sur de Europa (Font *et al.*, 2014), sobre todo a nivel de experiencias locales. Y, tercero, el marco de crisis económica y política representa una coyuntura favorable para estudiar el eco y el significado que adquieren ciertas propuestas de reforma institucional (Moscovici, 2000) en un clima favorable a la valoración de alternativas. De hecho, la participación de la ciudadanía fue un lema central en las movilizaciones y protestas de 2011². Hay indicios, por tanto, de cierto debate social que excede al ámbito académico o a los principales actores políticos.

El uso de grupos de discusión se justifica en el objetivo de indagar, de manera focalizada, en los discursos sociales de la participación ciudadana. Esta técnica es intensiva en términos de producción de datos (discur-

² Recordemos que «*Democracia Real Ya*» era el lema de las movilizaciones de mayo de 2011.

sos y dinámicas de discusión), permitiendo la concentración en nuestra temática (Morgan, 1996). Los participantes acuden a estos espacios «experimentales» con herramientas argumentativas adquiridas en sus grupos sociales de referencia (Callejo, 2001; Martín Criado, 1997; Smithson, 2000; Barbour, 2013) y, a través del debate en profundidad sobre los temas, podemos localizar una amalgama de discursos usados para dar sentido o justificar ese fenómeno concreto y al grupo de participantes en relación a él (Munday, 2006). Como en otros estudios sobre participación (Hibbing y Theiss Morse, 2002), los grupos nos permiten interpretar y profundizar sobre algunas tendencias actitudinales captadas por encuestas; pero, sobre todo, nos permiten ver cómo las dimensiones del tema se relacionan espontáneamente en las dinámicas de conversación grupal (Kitzinger, 1994).

Realizamos 16 grupos de discusión en dos periodos, 7 en 2011, 7 en 2012 y 2 en el primer mes de 2013. Los grupos estaban formados por 6/8 personas con perfiles homogéneos orientados a facilitar el debate. El marco muestral se diseñó en base a criterios de variabilidad de las posiciones sociopolíticas, seleccionando un conjunto de posiciones relevantes desde un punto de vista teórico. Es decir, pretendíamos obtener variabilidad al tiempo que asegurábamos que determinadas posiciones eran estudiadas en profundidad. Así, compusimos grupos altamente politizados y activos (de votantes y simpatizantes de partidos, miembros de asociaciones y movimientos sociales), y otros grupos no politizados (con personas que no se identifican claramente con partidos o entidades de carácter más políticos, con distintos perfiles de clase, edad y nivel educativo). Esta distinción entre grupos politizados y no politizados se apoya en estudios previos que indican cómo la experiencia participativa personal es muy significativa a la hora de evaluar los procesos participativos (Font y Navarro, 2013). En

el anexo 1 se recoge la distribución de grupos y sus características³.

La captación fue realizada a través de redes personales y académicas de los investigadores y la moderación fue poco dirigida, siguiendo un guion similar al de Hibbing y Theiss-Morse (2002) con preguntas generales sobre el sistema político y distintos tipos de procesos políticos (anexo 2). Los debates duraron un promedio de hora y media y se realizaron en ubicaciones cercanas a los participantes (clases para los estudiantes, centro de mayores para los jubilados o un club de tenis con los miembros de la clase media-alta)⁴. Estas localizaciones en distintas ciudades se seleccionaron por la facilidad de construir grupos con los perfiles establecidos en el marco muestral (por ejemplo, el grupo de votantes de derechas se organizó en Alicante, donde este partido ha tenido históricamente amplia representación electoral).

Una vez transcritos los registros de audio, se codificó a través de Atlas-ti y se analizaron las dinámicas grupales que trataban sobre participación ciudadana en cada uno de los grupos. Tras un primer análisis temático (Boyatsis, 1998), se realizó un análisis sociológico donde se reconstruyen, interpretan y comparan las distintas dinámicas discursivas a la luz de las características y referencias grupales (Ruiz, 2009). Así, analizamos cómo el contexto grupal (el perfil sociopolítico y sus referencias al contexto), así como

³ La sobrerrepresentación de grupos activistas o grupos politizados (cinco de izquierda, entre votantes y simpatizantes de partidos de izquierda, participantes en movimientos sociales y vecinales, más dos grupos conservadores con votantes y simpatizantes del Partido Popular) se justifica en el interés por contrastar de qué modo esos bagajes políticos influyen.

⁴ Tres moderadores facilitaron las sesiones. Las dinámicas grupales resultantes dependen de factores como, por ejemplo, la politización y el grado de familiarización con los temas. Así, en los grupos de activistas se dan largas disquisiciones basadas en argumentos y contraargumentos; frente a ello, en otros grupos como los de trabajadores jubilados, las respuestas suelen ser más cortas y se requiere una mayor proactividad del moderador.

otros rasgos intradiscursivos (como la confianza política horizontal o vertical) contribuyen a la definición de esos modelos o visiones de la participación ciudadana.

RESULTADOS: REPRESENTACIONES SOCIALES DE LA PARTICIPACIÓN CIUDADANA

Todos los grupos de discusión empezaban con una pregunta general sobre el sistema político actual. Y todos, sin excepción, iniciaban un relato crítico, a veces mordaz, sobre el mismo. En este contexto, valoraban la idoneidad de la participación ciudadana espontáneamente o inducidos por el moderador. En cualquier caso, siempre se propuso a los grupos el debate sobre la participación directa de la ciudadanía (anexo 2).

Los resultados que presentamos a continuación evidencian discursos heterogéneos. En términos generales, la participación no sustituye el debate sobre otros procedimientos representativos, ni es percibida como una posibilidad excluyente. Ahora bien, la intensidad, las herramientas, así como los problemas asociados a la participación ciudadana, son distintos según los grupos. Esto sugiere que los modelos de participación, así como los deseos y expectativas de aplicabilidad, distan de ser compartidos. Como veremos a continuación, no existe una clara polarización entre pro y antiparticipativos, ni códigos binarios opuestos del tipo «war discourses» (Battani, Hall y Powers, 1997). Al contrario, se valoran distintas ventajas o desventajas. El contraste entre las dinámicas de discusión ilustra planteamientos distintos sobre la participación y, finalmente, dan lugar a cuatro modelos participativos distintos.

La participación ciudadana como sistema deliberativo: activistas sociales, votantes y simpatizantes de izquierdas

[Quería] Poner sobre la mesa la idea más genérica de participación, a lo mejor es que no somos

conscientes de que ahí está la política real. Sí que es verdad que el sistema político está fallando, está haciendo muchas aguas y tiene muy mala imagen, pero se está moviendo. También está la política de calle en estos otros procesos. Desde procesos institucionales como los procesos participativos, o una simple reunión de vecinos donde acordamos cosas o una asociación... (G10, votantes y simpatizantes de izquierdas).

Como ilustra la cita, entre los activistas vecinales, de movimientos sociales y simpatizantes de partidos de izquierda, el problema de la participación ciudadana emerge de manera espontánea como parte central de su discurso de descontento político. Los «procesos participativos» se contraponen a un sistema político que «falla».

No obstante, los activistas y simpatizantes de izquierda comparten la idea de que existe una «crisis participativa» que se plasma en la falta de movilización social, de asociacionismo, en la abstención electoral o en la escasa asistencia a instituciones de participación ciudadana local. Tienden a representar a la sociedad (el sujeto político) como «acomodada», una «sociedad de espectadores», «pasota», «descontenta», «desmovilizada», en suma, apática y poco activa. Esta representación se opondría a una imagen idealizada de la Transición española, donde la ciudadanía habría estado organizada, interesada y activa políticamente.

Además, los participantes en estos grupos —personas muy involucradas en distintas asociaciones, movimientos sociales, con fuertes identidades y anclajes políticos— comparten una visión de la participación ciudadana como un sistema complejo vertebrado por una multiplicidad de cauces propios del ámbito estatal y de la sociedad civil. Para estos grupos, la participación se da también en espacios cotidianos e informales como la calle, el bar, los espacios de sociabilidad y debate (el propio grupo de discusión). Todo formaría parte de ese entramado deliberativo extenso, complejo y cotidiano:

P2: Yo diría que hubo debate en los comienzos de la democracia.

P3: Y si traemos los debates de las barras de los bares...

P4: Y eso mejor que ni los apuntes...

P3: En los bares también... Y hoy en los bares con la crisis... Yo he tenido oportunidad de ver a gente joven en una etapa buenísima, que dejan la EGB y que terminan los estudios y se van a la construcción ganando 3.000 euros [...]. Y ahora no tienen ni coche, la casa se la van a quitar, tienen un hijo, otros más. Y es un problemón, y por lo menos, sin embargo, debaten el tema. No tienen muy claro las salidas, pero por lo menos se debate del tema. Y el problema está en que a esa gente, sí es verdad que le falta un poquito de formación o de participación, para ver un poco de dónde viene la génesis del problema...

P4: Esto es una experiencia positiva...

E: ¿El qué?

P4: Esto que estamos haciendo... (GD14, activistas vecinales).

Como muestra esta cita, se privilegian las herramientas de tipo deliberativo. Así, encontramos continuas referencias a estructuras deliberativas como «consejos de distrito», «consejos escolares», «presupuestos participativos», reuniones de «comunidad de vecinos», «asambleas de cooperativas», etc. Los mecanismos deliberativos serían representados en un plano de lo ideal («cómo sería un sistema perfecto...»), pero también en ejemplos prácticos. Como ideal, todos los grupos discuten una suerte de gobierno «asambleario» marcado como horizonte (de-seable) pero no realizable⁵. Desde la experiencia práctica y la memoria personal, los activistas vecinales y simpatizantes de iz-

⁵ Con una excepción: en el grupo de activistas de movimientos sociales, los participantes discuten una propuesta de gobierno asambleario, con sus asambleas de arraigo barrial y su división y especialización del trabajo por comisiones. Dos participantes se oponen y lo tildan de «teórico» y «utópico».

quierda discuten largamente sobre los problemas de los presupuestos participativos o los consejos consultivos, instituciones sobre las que han desarrollado una visión crítica fruto de su experiencia⁶.

Esta visión centrada en instituciones deliberativas hace que sitúen la participación en el contexto de la proximidad del municipio o del barrio, lo cual suscita el cuestionamiento por parte de algunos participantes: «P1: ¿Realmente crees que esto sería práctico? / P2: ... sí, bueno, con bastantes matices, ¿no? Parece muy pesado, pero delegando muchas cosas a comisiones, a representantes, sí creo que puede funcionar» (GD3, movimientos sociales). Los problemas operativos que se mencionan tienen en consideración las dificultades de la coordinación entre unidades territoriales, la lentitud del proceso decisorio o la existencia de problemas supralocales.

Frente a ese entramado deliberativo, otros mecanismos como el referéndum aparecen en un plano secundario. De hecho, en los cinco grupos, el referéndum aparece cuando el moderador, explícitamente, propone el debate sobre ello. Entonces, los participantes discuten su idoneidad valorando problemas potenciales como la inestabilidad política, la falta de reconocimiento jurídico o la desinformación social sobre algunas temáticas. El discurso crítico más frecuente es el potencial manipulador: «Claro, cuando metes por medio el matiz de referéndum, digo, bueno... horrible, horrible, porque después te plantean los referéndums como les

⁶ Los grupos de activistas vecinales se realizaron en Córdoba, que fue una ciudad pionera en presupuestos participativos. Los grupos de votantes de izquierdas se realizaron en Getafe, otra ciudad que impulsó procesos participativos ambiciosos desde 2007 a 2011. En ambos grupos se plantean los problemas y límites de estos procesos: por un lado, la gestión política y administrativa, la falta de «voluntad política», el incumplimiento de propuestas, la manipulación partidista, etc., por otro, se esgrimen argumentos sobre la escasa participación social, la cultura individualista e interesada o la falta de información de la ciudadanía.

sale del alma a los que tienen el poder económico» (GD15, activistas vecinales).

La memoria histórica sobre los referéndums y, particularmente, el de la entrada de España en la OTAN (1986), ejemplificaría ese potencial uso sesgado por parte de los «poderes económicos» u otros actores políticos relevantes. Esta forma de participación la consideran alejada, produciendo sentimientos de descontrol (menor eficacia externa o percepción de influencia) sobre los resultados frente a otras herramientas deliberativas basadas en la cercanía territorial.

En estos grupos, el motivo de discusión principal frente a la posibilidad de plantear una participación activa sería la confianza política horizontal («¿Están nuestros conciudadanos preparados para tomar decisiones políticas?»). No habría consenso sobre la extensión de competencias cívicas, educativas e informativas entre la ciudadanía: «Aquí se ha hablado de que si [se necesita] títulos sí, o títulos no. Cualquier ser humano, incluso el loco, sabe de su mundo», argumenta un participante del GD10 de votantes y simpatizantes de izquierdas. Se discute una suerte de desconfianza hacia las capacidades de la ciudadanía, si se posee suficiente formación educativa («títulos»), información o cultura cívica; pero estos argumentos pesimistas no disuelven esa visión deliberativa y cotidiana de la participación ciudadana, resolviéndose este problema con la propuesta de una mayor educación política, precisamente a través de nuevos procesos deliberativos en los barrios, en los municipios o en entidades asociativas.

El perfil altamente politizado y activista de estos grupos, su perfil experto, facilita esa visión del terreno participativo como sistema complejo de múltiples cauces deliberativos situados en el ámbito de la cotidianeidad y la cercanía.

La participación ciudadana como función expresiva: jóvenes universitarios, jóvenes estudiantes de FP y clase media

Frente a esa visión deliberativa y cotidiana, en los grupos de universitarios, de estudiantes de FP y de profesionales de clase media, la participación ciudadana es representada bajo la fórmula de referéndums y consultas, que adquieren una función expresiva de opiniones:

E: En un gobierno ideal... ¿quién debería tomar las decisiones?

P2: Todos...

(Hablan todos): Todos, acción del pueblo, por referéndum, por supuesto, si...

P2: Si se pudiesen hacer tantos referendums como decisiones importantes se tomasen en el país... estaría muy bien, aunque tuviéramos que ir a las urnas cada semana, me daba igual, si lo apoyásemos todos...

P1: También, yo entiendo que a la hora de tomar una decisión, la gente tendría que tomarla con conciencia...

P3: Es que hoy en día, si nos paramos a pensar todos realmente, si tú quieres hablar con tus amigos, la política es un tema bastante tabú y quizá es tabú porque la mayoría de la gente no se interesa o no está bien informada...

P4: Porque la gente sabe criticar, pero no sabe aportar.

P3: Claro...(GD13, universitarios).

En el grupo de universitarios, la cuestión del referéndum aparece cuando se pregunta sobre la forma ideal de tomar decisiones. Se defiende el referéndum como solución para disminuir la desconexión percibida entre políticos y ciudadanos⁷.

Pese a la familiaridad que muestran estos grupos con esa herramienta, no existe un consenso sobre su naturaleza infalible; así, la

⁷ «Quizás hay decisiones que se deberían hacer por referéndum urbano. En plan, por ejemplo, entrar en cualquier guerra, como está pasando ahora. Hay decisiones que... a lo mejor, los representantes no saben lo que realmente piensa la población» (GD12, universitarios).

cuestión del referéndum provoca debates sobre la apatía política de la ciudadanía («la política es un tema tabú»), la falta de competencias cívicas («la gente sabe criticar, pero no aportar», «en España no tenemos ese sentido de la organización»), la desinformación política o la división y el conflicto que provocarían. Incluso algunos participantes asocian la idea de referéndum a situaciones de inestabilidad («la gente tendería al caos»). Esta desconfianza hacia las competencias y el comportamiento cívico de la sociedad quedaría atenuada si, al tiempo, se articularan medidas de educación cívica:

P1: Pero es que claro, tendríamos que hacer una combinación entre lo que hemos hablado antes de... de educar al pueblo.

P2: De educar al pueblo.

P1: Y luego ya el referéndum tendría más poder, si es que todo parte de una educación (GD13).

A diferencia de los grupos de activistas, la educación cívica no tendría lugar en el proceso deliberativo mismo. Se menciona una educación más general, relacionada con el conocimiento y las instituciones educativas formales. Esto adquiere sentido porque el referéndum y la consulta se entienden como medios de expresión de demandas, la traducción grupal de la idea de participación ciudadana, frente a las fórmulas deliberativas que discutían los activistas.

Este planteamiento de la participación ciudadana como función expresiva se repite entre los profesionales liberales de clase media, donde la temática de la participación ciudadana («consultas», «formas de abrir las puertas del gobierno», «responsabilizar a la ciudadanía») aparece en el marco de los discursos sobre el sistema político y su desconexión con la sociedad. Esta distancia haría que, según varios participantes, las instituciones participativas existentes (por ejemplo, «Oficinas de Participación») no sean consideradas ejemplos modélicos por la falta de

respuesta gubernamental e importancia que le confieren. Pese a ello, cuando se pregunta explícitamente, los participantes proponen el uso de las TIC e Internet como medio de consulta para expresar sus opiniones o demandas:

P3: Claro, entonces volviendo un poco a lo que tú nos has dicho, «define un sistema ideal para gobernar», pues este lo vamos a incluir en ese sistema, ¿no? El voto por Internet, donde todos podamos dar nuestra opinión, pero limitado y controlado y de alguna manera [...] No vamos a decir que todo el mundo decide lo que va a pasar en el país, pero que existen métodos para recoger la opinión de los ciudadanos...

P1: Claro.

P3: [...] los políticos pueden saber cuál es el pulso de la ciudadanía al 100%.

P4: Pero no es tanto como recoger la opinión... si hay una mayoría de algo, que eso se lleve a cabo... (GD7, clase media).

Los participantes de este grupo mostraron un consenso sobre la posibilidad de mejorar las decisiones públicas a través de la consulta por Internet, de ahí que ese mecanismo sea etiquetado dentro del «sistema ideal» para gobernar, asegurando previamente la respuesta institucional (*responsiveness*).

En la dinámica de los estudiantes de FP, el referéndum y la consulta por Internet también se discuten como una herramienta novedosa que salvaría la distancia entre políticos y ciudadanos. En estos grupos, formados por jóvenes estudiantes (familiarizados con Internet y redes sociales), la consulta realizaría esa función expresiva, pues permite «trasladar opiniones», demandas o «peticiones» a las instituciones políticas:

Una cosa curiosa es con lo de la ley «Sinde». Me pareció curioso que se tuviera en cuenta al pueblo en este sentido. La última propuesta que se pre-

sentó y se aprobó surgió de un ciudadano que propuso en Internet su modificación [...] Pero es que había cientos de personas, miles de personas que habían propuesto que no valía esa ley. Pues se toma a una persona que escribe una modificación. Y no se cuenta con la participación de cientos de personas [que se expresaron] en contra (GD1).

Con este ejemplo, uno de los participantes visualiza esa nueva posibilidad de expresar demandas desde la ciudadanía, si bien se menciona su potencial uso sesgado por parte de la clase política. De nuevo, se percibe un problema de *responsiveness* o de respuesta gubernamental defectuosa.

En estos grupos, los participantes discuten la posibilidad de salvar la distancia entre la ciudadanía y la clase política a través de herramientas que privilegian una función expresiva de la participación (recogiendo peticiones, ideas desde abajo, opiniones) mediante el referéndum o la consulta por Internet. Frente a la visión deliberativa que mostraban los activistas de izquierda, los estudiantes y uno de los grupos de clase media visualizan la participación como esa función expresiva, previa educación de la ciudadanía en las aulas y con garantías de respuesta institucional.

La participación ciudadana como imposible: trabajadores precarios y jubilados

En los grupos de trabajadores, los moderadores plantean la cuestión de la participación ciudadana o de la democracia directa en varias ocasiones; pero esta no llega nunca a convertirse en un asunto de discusión central. Tampoco adquiere el estatus de «forma de gobierno ideal» como en grupos anteriores. Así, en estos grupos, varios participantes citan referencias de participación ciudadana; pero quedan aisladas en las dinámicas de conversación, sin alcanzar un lugar central en el debate, ni una valoración sosegada de los pros y los contras.

Los tres grupos de clase trabajadora muestran un marco de conversación fuertemente ceñido a la valoración de las consecuencias de la crisis económica, las políticas de los gobiernos, la precariedad que perciben en su entorno (en sus vidas personales) y la responsabilidad moral asignada a la clase política. El hecho de que las conversaciones giren en torno a estas temáticas hace que otros temas como la reforma institucional o de cambio en las estructuras del sistema político se desplacen a un segundo plano.

Así, el grupo de trabajadores precarios comienza con una prolongada conversación sobre la mala situación política (y económica) y cómo afecta de manera personal, directa y emocional a los propios participantes. Responsabilizan de esta situación a los políticos y a la política en general: «Yo creo que la política, ahora mismo, está destruyendo todo...», concluye uno de los participantes. En este contexto de frustración, otro participante expone la necesidad de una mayor «participación ciudadana», pero no consigue introducir el tema como debate y la dinámica prosigue sobre la situación de crisis y la responsabilidad moral de los políticos:

E: Si pudierais construir el sistema político desde cero, ¿cómo lo haríais?

P2: Con responsabilidad moral.

P1: Pues yo empezaría con gente cercana. Empezaría a ir sumando gente a la lista, pero gente cercana. Lo que decía antes, una comunidad de vecinos elige un presidente. Pues ese presidente... un bloque, un presidente. Otro bloque [...]

P2: Y que cada vez que descalifiquen a otro porque ha hecho un recorte en «x», o en tal prestación, [diciendo] que ellos van a la cara, que eso lo van a hacer mejor, que se les impute por esas declaraciones... Que rindan informe de qué es lo que hacen [los políticos]...

P1: Bueno, lo que pasa es que como está la política ahora mismo... hacen pacto anticorrupción entre ellos [de nuevo, los políticos] mismos. Si yo sé que robo, no voy a... (GD16, trabajadores precarios).

El cuestionamiento de la moralidad de los políticos eclipsa el debate sobre los pros y los contras de la reforma institucional basada en la participación. Más adelante, cuando el moderador pregunta directamente, uno de los participantes (que dice haber estado en las protestas de 2011) explica que la solución pasa por una mayor participación institucional: «O sea, democracia participativa. Es un tipo de democracia, está recogida en los libros, no me la estoy inventando. Democracia participativa ya. Porque la que tenemos ahora es una democracia muy básica y no tiene la cobertura necesaria, ni la representatividad necesaria para que los ciudadanos nos sintamos representados. Y sobre todo, que realmente podamos aportar ¿no?» (GD16). Otros miembros asienten; pero no se desencadena, como en otros grupos, una valoración de la participación como herramienta de cambio institucional. Igualmente, cuando el moderador plantea una pregunta sobre el referéndum, este es apoyado por dos participantes, una de ellas con condiciones: «pero votando con conciencia», apunta, es decir, una vez los ciudadanos posean información y conocimiento. Después prosiguen con la discusión sobre la moralidad de la clase política: «Yo metería en la cárcel a todos aquellos que incumplieran lo que han prometido», argumenta otro participante con determinación y rabia. La percepción de falta de *responsiveness* o respuesta institucional es la percepción dominante en este grupo.

En los grupos de jubilados encontramos un patrón similar pero más acentuado, donde la desconfianza hacia la clase política eclipsa la discusión sobre cauces participativos y cualquier posibilidad de reforma institucional. Así, en el primer grupo de trabajadores jubilados, dos participantes realizan propuestas aisladas («mítnes», «plenos en la calle», «referéndum»), pero estas quedan ensombrecidas por la desconfianza política:

P1: Debería haber un sistema asambleario, donde la gente va a la asamblea y se decide lo que hay que

hacer. Como pasa en la ciudad pequeña de Marinaleda. Donde muchas veces en la plaza se hacen los plenos y la gente vota lo que hay que hacer.

E: ¿Qué opinan sobre eso?

P2: Yo eso de Marinaleda sí lo vería bien.

P1: Pero el sistema no te lo permite. Porque, joder, el sistema lo que te permite y lo que quiere es que tú cada cuatro años vayas a votar. Y a los cuatro años de haber votado te callas la boca...

P3: Entonces ellos no están confiando con la votación que tú haces...

P4: A ellos no les interesa eso, a ellos no les interesamos nosotros para nada... (GD4, trabajadores jubilados).

En el grupo de jubiladas de clase trabajadora (GD5), directamente no se menciona ninguna herramienta de participación ciudadana. De hecho, cuando la moderadora propone el tema por primera vez, dos participantes rechazan tajantemente esa posibilidad («si no nos ponemos de acuerdo ni entre nosotras mismas...»). En una segunda ronda provocada por la moderadora, una participante alega que «se escucharía más la opinión del pueblo», pero la conversación no prosigue⁸.

La escasa centralidad que la reforma en participación ciudadana ocupa en los discursos de estos grupos se entiende en una dinámica de conversación dominada por las consecuencias (generales y personales) de la crisis económica y por el cuestionamiento de la clase política y su voluntad de respuesta ante las demandas populares. En los discursos encontramos cierto desamparo, una desconfianza política profunda fomentada

⁸ Pese a que la moderadora intentó motivar la temática de conversación en varias ocasiones, resultó francamente difícil: «Entrevistadora: Vosotras, qué pensáis de que la gente participara más, a través de votaciones, o incluso asambleas... ¿Se tomarían mejores decisiones?/ Mujer 1: Pues yo creo que sí. Yo creo que sí/ Moderadora: A ti no te veo muy segura, ¿eh?/ Mujer 2: Se escucharía más la opinión del pueblo...». (Y aquí finaliza la discusión sobre el tema).

por el contexto de crisis económica que no facilita la valoración de reformas institucionales (una mayor participación) como solución esperanzadora. Para los miembros de estos grupos la participación ciudadana es deseable, pero representa un imposible dada la desconfianza y la inmoralidad atribuida a los representantes públicos.

La participación ciudadana como antiideal: votantes conservadores y clase media-alta

Entre los votantes y simpatizantes conservadores, así como los miembros de un grupo de clase media-alta, observamos una dinámica bien distinta. Si bien discuten herramientas de participación ciudadana como el referéndum, ponen sobre la mesa siempre los límites y las dificultades. Así, observamos cómo los simpatizantes y votantes conservadores se oponen mayoritariamente a la propuesta proparticipativa que ofrece una de las participantes en minoría:

E: ¿Qué pensáis de esa idea?

P1: Yo pienso que sí que está muy bien, porque ahora actualmente lo único que tenemos es que cada 4 años vienen, nos llaman, metemos el voto en la urna y se acabó, nos comemos todo con patatas hasta los próximos 4 años [...] Entonces sí, de vez en cuando, hay decisiones que habría que tomar que creo que debería participar...

P2: Yo opino que no.

P3: Yo creo que no.

P2: Un poco un sistema directo, pero es que eso...

Investigador: Sí, sí... bueno, es una idea.

P4: Podría ser un poco locura que cada vez que hubiera que votar algo importante que hubiera que... irse a movilizar a todo el mundo y más con lo que conlleva una votación, movilización de gente de urnas, de no sé qué... de exponer la idea a favor, en contra...

Mujer 2: El trabajo en equipo en España todavía está un poco... por ver... (GD9, simpatizantes y votantes de derechas).

Una vez emerge el tema, en los dos grupos conservadores, observamos que, por un lado, los participantes asumen que la discusión trata sobre fórmulas agregativas como el referéndum («el sistema electoral suizo», «movilización de urnas»); por otro lado, se discute siempre en el plano de lo ideal («cómo sería si...»), concentrándose en los peligros potenciales de tales propuestas.

Dentro de los argumentos que se oponen a una democracia más directa encontramos la manipulación de la sociedad («compra de votos», «voto cautivo»), el miedo al exceso de legislación, el exceso de costes, la polarización y los problemas de convivencia, el desinterés social y la desinformación política. Sobresalen los argumentos de desconfianza política horizontal. Así, en el primer grupo conservador, la temática del referéndum conduce a una conversación de elevado tono sobre el bajo nivel educativo y la percepción de incompetencia política de la ciudadanía. Por ello, varios participantes cierran la conversación con la conclusión de que «lo normal» (e implícitamente lo deseable) es la representación partidista: «O sea lo que es lo normal es que sea representativo y lo operativo....» (GD8), y se esgrime que detrás de esas visiones proparticipativas habría una visión simplista e ingenua del sujeto político, como si la ciudadanía «fuera una señora con sombrero».

Uno de los grupos de clase media celebrado en 2011 (GD6) presenta una dinámica similar de rechazo hacia la participación ciudadana. Esta se fundamentaría, principalmente, en la desconfianza horizontal⁹. Así, cuando el moderador propone la conversación, la respuesta general es el rechazo y el cuestionamiento de las capacidades de la mayoría de la ciudadanía:

⁹ Frente a ello, en el grupo de clase media GD7, se elabora una visión más proparticipativa, con discusiones sobre el referéndum, los medios TIC de consulta y el potencial educativo de la ciudadanía. Por tanto, existe un claro contraste entre el GD6 y el GD7.

P1: Yo creo que los ciudadanos no están preparados para tomar decisiones políticas.

P2: No está preparado para tomar ninguna decisión, ni siquiera política.

E: Me habéis dicho, o así me parece de entender, que no veis muy conveniente que se delegue demasiado a la gente la toma de decisiones políticas....

P3: Se nombran unos representantes, para que la gente los vote. Para que la gente elija lo que le parezca más apropiado [...]. Pero la gente no tenemos formación para tomar decisiones.

P4: Si se delegara más, tendríamos una auténtica jaula de grillos. Ahí opinando absolutamente todo el mundo y sería el desgobierno total (GD6, profesionales de clase media).

Además, la desconfianza horizontal también implica la percepción de desacuerdo, conflicto y la potencial inestabilidad que una mayor participación ciudadana podría generar. En estos grupos de simpatizantes y votantes de derechas, y también en uno de los grupos de clase media, la participación ciudadana (el referéndum) es tratada desde una dimensión ideal, pero se rechaza operativamente por la profunda desconfianza hacia las habilidades cívicas ciudadanas. Una alternativa participativa sería problemática, principalmente, por esa percepción pesimista de las capacidades cívicas de los iguales. De ahí que estos grupos no compartan la dimensión educativa de la participación de los más activistas; pero tampoco la función expresiva que le otorgan los estudiantes y el otro grupo de clase media.

CONCLUSIONES

Volvamos entonces al principio: ¿quiere la ciudadanía una democracia más participativa? La investigación realizada evidencia que el deseo por la participación ciudadana no se traduce en un deseo por reemplazar los procedimientos representativos de la democracia liberal. En el mejor de los casos la parti-

cipación se entiende como un complemento, cuando no se rechaza en términos pragmáticos. Es cierto que la participación para la mayoría de los grupos podría resolver en términos ideales la brecha entre los representantes y los representados. Puede que sea esto lo que reflejan las encuestas de opinión pública al respecto¹⁰, pero no estamos ante un deseo generalizado y acrítico de procesos participativos. Antes que eso la ciudadanía entra a debatir las ventajas y desventajas que tiene la participación, lo que genera una disputa en la que podemos ver que la participación no es siempre lo mismo para todos los ciudadanos. Por eso, lejos de asistir a una «guerra de discursos» (Battani, Hall y Powers, 1997) entre proparticipativos y antiparticipativos, tenemos debates complejos sobre la posible articulación de la participación en los sistemas democráticos actuales.

Las dinámicas grupales muestran cuatro visiones o cuatro grandes discursos. Esos cuatro modelos se distinguen: a) por la familiaridad con (distintos tipos de) instituciones de participación ciudadana, b) por la confianza política horizontal hacia la ciudadanía y la percepción de *responsiveness* de la clase política, elementos que resultan cruciales en la construcción de esas visiones. En la figura 1 puede verse una representación de los grupos según sus actitudes positivas o negativas, y las herramientas que discuten.

La investigación realizada señala la importancia que tiene la confianza política horizontal a la hora de imaginar la participación (Hibbings y Theiss Morse, 2002; Navarro, 2012). Esto sitúa la participación como un problema de «agencia colectiva» (Gamson, 1991, 1992), es decir, cuando la

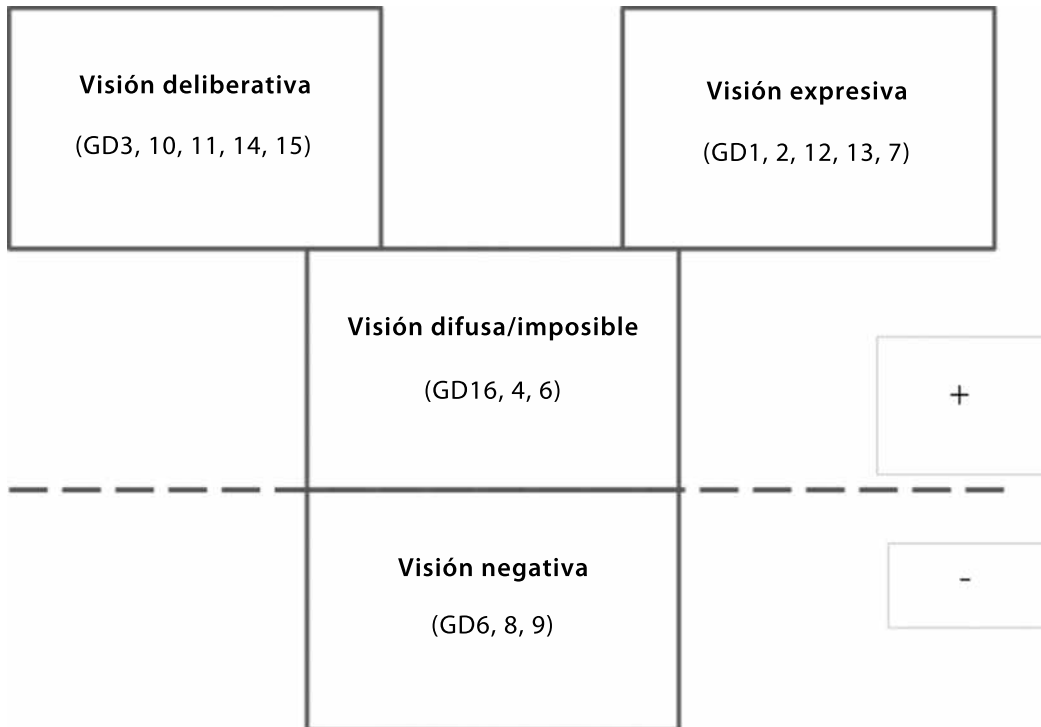
¹⁰ Las encuestas de opinión pública suelen reflejar una alta valoración por parte de los ciudadanos de los procesos participativos. El problema es que esta inclinación se compagina con un deseo similar por otras formas de gobierno que podrían ser consideradas contradictorias, como el gobierno de los expertos (Font et al., 2012).

gente habla de participación está imaginando las capacidades subjetivas de los ciudadanos para actuar políticamente (competencias) y las oportunidades objetivas para influir (eficacia externa). Dado que la confianza horizontal en la mayoría de los grupos es muy baja, la participación como alternativa se ve condicionada a la mejora de las capacidades políticas de la ciudadanía. Para los activistas sociales y de izquierdas la percepción de esa desconfianza no termina por cristalizar en un rechazo hacia la participación; mientras que sí lo hace entre los más conservadores. Los primeros atribuyen a la participación una dimensión educativa a partir de procesos endógenos de la acción colectiva que podrían mejorar las capacidades políticas de la ciudadanía (posibilidad educativa), por lo que se inclinarían por procesos de corte más deliberativo en

las ciudades. Mientras para los segundos no hay proceso educativo posible porque sostienen una visión profundamente negativa sobre las capacidades de la mayoría de los ciudadanos (imposibilidad educativa). Entre ambos extremos se situaría el resto de los grupos. Los estudiantes y clase media discuten modelos agregativos (referéndum), aunque contemplando procesos exógenos de educación política (la escuela). Los trabajadores precarios y jubilados no representan la participación como solución clara y evidente (manejan modelos diversos de forma difusa) y desconfían profundamente de su capacidad de influir y provocar respuestas gubernamentales (*responsiveness*).

En cuanto a modelos, la diferencia fundamental entre unos grupos y otros estaría entre los que conciben la participación ciudadana como forma de cualificar las opiniones

FIGURA 1. Representación de los grupos según sus actitudes favorables o contrarias



Fuente: Elaboración propia.

(herramientas deliberativas) o como forma de expresión de opiniones (herramientas agregativas). Para los más activistas la participación es una oportunidad para que los ciudadanos intercambien opiniones, se formen criterios políticos y tomen decisiones en sus espacios cotidianos (*dimensión colectiva deliberativa*). Para la mayoría de los grupos, la participación es, sin embargo, una forma de expresar las opiniones individuales (*dimensión individual expresiva*). Para los trabajadores, la participación ciudadana es una posibilidad de reforma difusa que queda ocluida por la expectativa de no influencia y la percepción de incapacidad.

El apoyo a unas formas u otras de participación viene influido, como vemos, por el perfil ideológico (Font *et al.*, 2012) y la experiencia participativa personal (Font y Navarro, 2013) que hace de los activistas sociales y los votantes de izquierdas defensores naturales de la participación ciudadana, en oposición a los conservadores. Hay que destacar que solo los grupos que tienen experiencia participativa personal hablan ampliamente de herramientas deliberativas (consejos, presupuestos participativos, etc.), mientras que el resto suele identificar la participación con expresión de opiniones (referéndum). En los grupos menos politizados, con bajo nivel educativo y de clase trabajadora, la participación ciudadana apenas se abre camino como reforma política.

En suma, la existencia de visiones diversas de la participación ciudadana refleja un debate social complejo. Como argumenta Bengtsson (2012), el impacto de estas propuestas de cambio en la opinión pública suele ser difícil de captar a través de índices sintéticos; por ello, el empleo de otras herramientas de análisis cualitativo queda indicado, en el sentido de profundizar sobre las visiones y discursos grupales. Este estudio pone de manifiesto que, cuando se habla de participación ciudadana, más allá de actitudes favorables o contrarias, los grupos manejan concepciones distintas.

Los nuevos partidos «emergentes» parecen haberse hecho eco de esta demanda social y han abierto el debate sobre nuevas herramientas participativas a nivel municipal después de las elecciones de 2015. El deseo de una mayor participación ciudadana no constituye una demanda homogénea, generalizada y acrítica; tampoco es una consigna limitada a los grupos activistas o de izquierdas. Las visiones de la participación nacen de ese deseo de «conectar» a los ciudadanos con los decisores públicos. Sin embargo, como queda reflejado en nuestros grupos de trabajadores precarios y jubilados, a veces, el discurso de la participación no consigue instalarse en el imaginario por la falta de agencia colectiva y la desconfianza en las instituciones como motor de cambio.

BIBLIOGRAFÍA

- Altman, David (2005). «Democracia directa en el continente americano: ¿auto-legitimación gubernamental o censura ciudadana?». *Política y Gobierno*, 12(2): 203-232.
- Barber, Benjamin (2003). *Strong Democracy: Participatory Politics for a New Age*. Berkeley - Los Angeles: University of California Press.
- Barbour, Rosaline (2013). *Los grupos de discusión en investigación cualitativa*. Madrid: Ediciones Morata.
- Battani, Marshall; Hall, David y Powers, Rosemary (1997). «Cultures' Structures: Making Meaning in the Public Sphere». *Theory and Society*, 26(6): 781-812.
- Bengtsson, Åsa (2012). «Citizens' Perceptions of Political Processes. A Critical Evaluation of Preference Consistency and Survey Items». *Revista Internacional de Sociología*, 70(2): 45-64.
- Bengtsson, Åsa y Mattila, Mikko (2009). «Direct Democracy and its Critics: Support for Direct Democracy and "Stealth" Democracy in Finland». *West European Politics*, 32(5): 1031-1048.
- Boyatzis, Richard (1998). *Transforming Qualitative Information: Thematic Analysis and Code Development*. London: Sage Publications.

- Callejo, Javier (2001). *El grupo de discusión: introducción a una práctica de investigación*. Barcelona: Ariel.
- Dalton, Russell (2008). «Citizenship Norms and the Expansion of Political Participation». *Political Studies*, 56(1): 76-98.
- Eliasoph, Nina y Lichterman, Paul (2003). «Culture in Interaction». *American Journal of Sociology*, 108(4): 735-794.
- Fernández de Mosteyrín, Laura y Morán, María L. (2014). «Finding Culture: Research Strategies for Sociopolitical Inquiry». *Revista de Estudios Sociales*, 50: 43-56.
- Font, Joan y Navarro, Clemente (2013). «Personal Experience and the Evaluation of Participatory Instruments in Spanish Cities». *Public Administration*, 91(3): 616-631.
- Font, Joan; Della Porta, Donatella y Sintomer, Yves (2014). *Participatory Democracy in Southern Europe*. London: Rowman and Littlefield.
- Font, Joan; Navarro, Clemente; Wojcieszak, Magdalena y Alarcón, Pau (2012). «*Democracia sigilosa en España*». Madrid: CIS.
- Fung, Archon, y Wright, Erik (2001). «Deepening Democracy: Innovations in Empowered Participatory Governance». *Politics and Society*, 29(1): 5-42.
- Gamson, William (1991). «Commitment and Agency in Social Movements». *Sociological Forum*, 6(1): 27-50.
- Gamson, William (1992). *Talking Politics*. New York: Cambridge University Press.
- Hibbing, John R. y Theiss-Morse, Elisabeth (2002). *Stealth Democracy: Americans' Beliefs about how Government Should Work*. Cambridge - New York: Cambridge University Press.
- Kitzinger, Jenny (1994). «The Methodology of Focus Groups: The Importance of Interaction between Research Participants». *Sociology of Health and Illness*, 16(1): 103-121.
- Mair, Peter (2005). «Democracy beyond Parties». *Scholarship Repository*, University of California, paper 05-06.
- Mansbridge, Jane (1983). *Beyond Adversary Democracy*. Chicago: University of Chicago Press.
- Martín Criado, Enrique (1997). «El grupo de discusión como situación social». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 79: 81-112.
- McHugh, Declan (2006). «Wanting to Be Heard but not Wanting to Act? Addressing Political Disengagement». *Parliamentary Affairs*, 59(3): 546-552.
- Mora, Martín (2002). «La teoría de las representaciones sociales de Serge Moscovici». *Athenea digital*, 2(7).
- Morgan, David (1996). «Focus Groups». *Annual Review of Sociology*, 129-152.
- Moscovici, Serge (2000). *Social Representations: Explorations in Social Psychology*. Cambridge: Polity Press.
- Munday, Jennie (2006). «Identity in Focus the Use of Focus Groups to Study the Construction of Collective Identity». *Sociology*, 40(1): 89-105.
- Nabatchi, Tina; Gastil, John; Weiksner, G. Michael y Leighninger, Matt (eds.) (2012). *Democracy in Motion: Evaluating the Practice and Impact of Deliberative Civic Engagement*. New York: Oxford University Press.
- Navarro, Clemente. (2012). «Procesos y confianza política: quiénes deben ser virtuosos». En: Font, J. et al. ¿«*Democracia sigilosa en España?*» Madrid: CIS.
- Neblo, Michael A.; Esterling, Kevin M.; Kennedy, Ryan P.; Lazer, David M. J. y Sokhey, Anand E. (2010). «Who Wants to Deliberate —and why?». *American Political Science Review*, 104(03): 566-583.
- Norris, Pippa (ed.) (1999). *Critical Citizens: Global Support for Democratic Government*. New York: Oxford University Press.
- OCDE (Caddy, Joanne y Vergez, Christian) (2001). *Citizens as Partners: Information, Consultation and Public Participation in Policy-making* (en línea). OECD Online Bookshop, acceso el 15 de noviembre de 2015.
- Pateman, Carole (1970). *Participation and Democratic Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pateman, Carole (2012). «Participatory Democracy Revisited». *Perspectives on Politics*, 10(01): 7-19.
- Río, A. del; Navarro, C. J. y Font, J. (2016). «Citizens, Politicians and Experts in Political Decision-Making: The Importance of Perceptions of the Qualities of Political Actors». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 154: 83-102.
- Ruiz, Jorge (2009). «Análisis sociológico del discurso: métodos y lógicas». *Forum Qualitative Sozialforschung*, 10(2), artículo 26.

- Smith, Graham (2009). *Democratic Innovations: Designing Institutions for Citizen Participation*. New York: Cambridge University Press.
- Smithson, Janet (2000). «Using and Analysing Focus Groups: Limitations and Possibilities». *International Journal of Social Research Methodology*, 3(2): 103-111.
- Torcal, Mariano y Montero, José R. (2006). *Political Disaffection in Contemporary Democracies: Social Capital, Institutions and Politics*. New York: Routledge.
- Torcal, Mariano (2014). «The Decline of Political Trust in Spain and Portugal Economic Performance or Political Responsiveness». *American Behavioral Scientist*, 58(12): 1542-1567.
- Walsh, Katerine C. (2004). *Talking about Politics: Informal Groups and Social Identity in American Life*. Chicago: University of Chicago Press.
- Webb, Paul (2013). «Who Is Willing to Participate? Dissatisfied Democrats, Stealth Democrats and Populists in the United Kingdom». *European Journal of Political Research*, 52(6): 747-772.

RECEPCIÓN: 30/01/2015

REVISIÓN: 15/09/2015

APROBACIÓN: 31/05/2016

ANEXO 1

TABLA 1. *Distribución final de grupos de discusión*

<p>GD1</p> <p>Sevilla, 2011 Estudiantes de FP No activistas, estudiantes de formación profesional, módulo de FP Informática 6 (4 hombres y 2 mujeres) 18-20 años</p>	<p>GD2</p> <p>Sevilla, 2012 Estudiantes de FP No activistas, estudiantes de Formación Profesional, módulo de Informática 7 (4 hombres y 3 mujeres) 18-25 años</p>
<p>GD3</p> <p>Barcelona, 2012 Activistas movimientos sociales Perfil activista. Activismo barrial y vecinal. Participación en cooperativas de consumo, grupos feministas, sindicatos, partidos de izquierda radical Participación en 15M Trabajadores hostelería, albañilería, construcción y servicios 6 miembros, mixto 20-50 años</p>	<p>GD4</p> <p>Conil de la Frontera, Cádiz, 2011 Trabajadores jubilados No activistas Trabajadores de agricultura, pesca, construcción y servicios públicos sin estudios universitarios 610 hombres Mayores de 65 años</p>
<p>GD5</p> <p>Sevilla, enero de 2013 Mujeres de clase trabajadora jubiladas No activistas: amas de casa, trabajadoras de limpieza, industria, una ex trabajadora de sector público Sin estudios o con estudios primarios o secundarios 6 mujeres 64-65 años</p>	<p>GD6</p> <p>Zaragoza, 2011 No activistas. Adultos empresarios o profesionales liberales. Clase media-alta Profesiones altamente remuneradas 6 miembros, mixto 30-55 años</p>
<p>GD7</p> <p>Zaragoza, 2012 No activistas. Adultos con empresas o profesionales liberales, clase media profesional Predominio profesionales liberales de alto prestigio (abogacía o profesorado universitario) 6 miembros, mixto 35-50 años</p>	<p>GD8</p> <p>Elda (Alicante), 2011 Activistas. Adultos. Militantes, simpatizantes o abiertamente votantes de partidos de derechas (Partido Popular) Estudios superiores Profesiones liberales (enfermería, abogacía, función pública) 8 (5 hombres y 3 mujeres) 25-40 años</p>
<p>GD9</p> <p>Alicante, 2012 Activistas. Adultos. Militantes, simpatizantes o abiertamente votantes de partidos de derechas (PP) Estudios universitarios y estudios superiores, alto nivel cultural Profesiones liberales 6 miembros, mixto 30-60 años</p>	<p>GD10</p> <p>Getafe, 2011 Activistas. Adultos de partidos de izquierda Militantes, abiertamente votantes de PSOE e IU Estudios secundarios y universitarios Trabajadores cualificados y profesiones liberales 7 (3 mujeres y 4 hombres) 30-55 años</p>

...

TABLA 1. *Distribución final de grupos de discusión (continuación)***GD11**

Getafe , 2012
 Activistas. Adultos de partidos de izquierda. Militantes,
 simpatizantes o abiertamente votantes de PSOE o IU
 Trabajadores cualificados y profesionales liberales
 Estudios medios y superiores
 6 participantes (mixto)
 30-40 años

GD13

Madrid, Somosaguas, 2012
 No activistas. Estudiantes universitarios jóvenes
 Estudiantes de filosofía y economía principalmente
 6 miembros, mixto
 20-25 años

GD15

Córdoba, 2012
 Activistas sociales. Activistas de asociaciones de
 vecinos y AMPAS
 Varios, trabajadores no cualificados y profesionales
 liberales
 Estudios bajos, medios y altos
 7 (3 mujeres + 4 hombres)
 30-60 años

GD12

Madrid, Somosaguas, 2011
 Estudiantes universitarios
 No activistas. Estudiantes universitarios de
 psicología principalmente
 6 miembros, mixto
 20-25 años

GD14

Córdoba, 2011
 Activistas sociales. Activistas de asociaciones de
 vecinos y AMPAS
 Profesionales y trabajadores cualificados
 Estudios medios y superiores
 6 miembros, mixto
 30-70 años

GD16

Madrid, 2012
 Trabajadores precarios
 No activistas. Trabajadores precarios, sector
 secundario y servicios
 Trabajadores de hostelería, construcción y ex
 autónomo
 Estudios bajos y medios
 4 miembros, mixto
 30-40 años

Fuente: Elaboración propia.

ANEXO 2

CUADRO 1. *Guión básico de moderación*

1. Vamos a hablar de *cómo funciona nuestro sistema político* (en general, el sistema, instituciones políticas de gobierno)
 1. ¿Qué es lo que os gusta y lo que no?
 2. Vamos a pensar *ahora idealmente* cómo os gustaría que fuera *el sistema político*, cómo os gustaría que estuviera diseñado.
 1. Si estuviéramos diseñando un sistema político desde cero, ¿cómo sería?
 2. ¿Quién debería tomar las decisiones importantes?
 3. ¿Qué tipo de influencia debería tener la ciudadanía en ese gobierno?
 3. Ahora vamos a hablar sobre *cómo os gustaría que fueran los procesos políticos*.
 1. ¿Creéis que la ciudadanía debería tener más peso en los procesos políticos?
 2. ¿Creéis que la gente normal tenemos capacidad para intervenir en los procesos políticos y tomar decisiones?
 3. Algunas personas aconsejan ir hacia una democracia más directa donde la gente pueda intervenir directamente en las decisiones políticas. ¿Qué pensáis de esta idea?
-

Fuente: Elaboración propia.

Los atributos de la discusión política interpersonal como antecedentes de la elaboración cognitiva

Attributes of Interpersonal Political Discussion as Antecedents of Cognitive Elaboration

Homero Gil de Zúñiga

Palabras clave

Comunicación interpersonal

- Comunicación política
- Redes sociales
- Relaciones interpersonales
- Opinión

Key words

Interpersonal Communication

- Political Communication
- Social Networks
- Interpersonal Relationships
- Opinion

Resumen

La discusión política es un elemento central para el bienestar democrático de las sociedades actuales. Estudios recientes han explorado algunos de los atributos de las redes de discusión política de los individuos, como la fuerza de los vínculos en estas redes (débiles-fuertes), su grado de heterogeneidad, la exposición al desacuerdo o el grado de razonamiento empleado en ellas. Sin embargo, el papel de estos atributos de las redes de discusión como antecedentes de la elaboración cognitiva –la reflexión y el pensamiento posterior sobre aquello de lo que se ha discutido– no ha sido abordado con detalle. A partir de datos procedentes de una encuesta realizada en Estados Unidos, el presente estudio muestra que la discusión sobre asuntos de interés público con «vínculos fuertes» o con «vínculos débiles» tiene efectos diferentes sobre los diversos atributos de las redes de discusión, así como sobre la elaboración cognitiva posterior.

Abstract

Political discussion is a core element for the democratic wellbeing of any society. Recently, academics have turned their attention to exploring the different roles discussion-network-attributes may have in today's democracy, such as strength of discussion network ties (weak-strong), heterogeneity of discussion networks, exposure to disagreement, and level of reasoning in discussions. Less explored, however, is the connection of these discussion attributes as antecedents to cognitive elaboration – the extent to which individuals who engage in political discussions find themselves thinking and reflecting upon those discussions at a later time. Survey data from the United States indicates discussing public affairs in networks with strong-ties versus weak-ties has different implications in predicting other discussion attributes and cognitive elaboration.

Cómo citar

Gil de Zúñiga, Homero (2017). «Los atributos de la discusión política interpersonal como antecedentes de la elaboración cognitiva». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 157: 65-84. (<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.157.65>)

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

Homero Gil de Zúñiga: University of Vienna | homero.gil.de.zuniga@univie.ac.at
Universidad Diego Portales, Chile

INTRODUCCIÓN

Las repercusiones de la *discusión* política (en su acepción de examinar atenta y particularmente una materia política con una o varias personas) en el proceso democrático han sido exploradas con gran detalle en investigaciones sobre comunicación política (por ejemplo, Holbert *et al.*, 2010; Kavanaugh *et al.*, 2005; McLeod *et al.*, 2001). Gran parte de los estudios sobre esta cuestión han resalta-do el importante papel que desempeña la discusión política en el bienestar democrático de las sociedades, al contribuir a la formación de un sistema más deliberativo (Fischer, 2003; Gastil, 2008). Recientemente, la investigación en ciencias políticas y de la comunicación ha comenzado a dirigir su atención hacia los efectos que los diferentes atributos de las redes de discusión política de los ciudadanos (en adelante, atributos de las redes de discusión o atributos de las redes) pueden tener sobre la frecuencia de la discusión en sí o la participación política (Hively y Eveland, 2009; Rojas, 2008; Shah *et al.*, 2001). Entre estos atributos de las redes se encuentran, por ejemplo, la heterogeneidad de la red y la fortaleza de los vínculos entre sus nodos (a la que en adelante nos referiremos como «vínculos débiles» o «vínculos fuertes»); pero también el grado de desacuerdo y el nivel de razonamiento que se emplea durante las discusiones (Valenzuela *et al.*, 2012).

Estos atributos merecen ser estudiados con atención, pues investigaciones anteriores muestran que unos y otros tienen diferentes efectos sobre otras variables como el conocimiento político, la eficacia política o la participación (Wojcieszak y Mutz, 2009; Yoo y Gil de Zúñiga, 2014). Partiendo del modelo de mediación de la comunicación y del modelo de la mediación cognitiva (Eveland, 2001; McLeod *et al.*, 2001), algunos investigadores han ampliado la noción de *atributos de las redes de discusión* al integrar la elaboración cognitiva de la discusión (en adelante,

elaboración de la discusión o elaboración cognitiva) en los modelos que explican los niveles de compromiso político. El concepto de *elaboración de la discusión* se refiere al proceso mediante el cual los individuos que han mantenido una discusión política piensan y reflexionan posteriormente sobre aquello que han discutido y lo relacionan con su entorno y sus propias experiencias. Diversos estudios han mostrado que la elaboración cognitiva tiene un papel mediador en la relación entre discusión política y participación (Eveland, 2001; Jung *et al.*, 2011).

El presente estudio pretende contribuir a la mejor comprensión de los atributos de las redes de discusión, así como de la relación que existe entre ellos. ¿Hasta qué punto la discusión con «vínculos fuertes» o con «vínculos débiles» puede explicar que los individuos se expongan a redes de discusión más heterogéneas, al debate con otras personas con las que están en desacuerdo o a una conversación más razonada o argumentada? Además, este estudio emplea modelización de ecuaciones estructurales (SEM, en sus siglas en inglés) para conocer cómo se relacionan, en una estructura teórica conjunta, la fuerza de los vínculos de discusión con la heterogeneidad, el desacuerdo, el razonamiento y la elaboración de la discusión.

Basados en datos de la segunda ola de una encuesta realizada en Estados Unidos en julio de 2009, los resultados indican que la discusión con vínculos fuertes es el predictor más importante de la elaboración de la discusión. Por otro lado, la discusión con «vínculos débiles» predice con mayor intensidad la exposición a redes de discusión más heterogéneas, a discusiones más razonadas y a discusiones con personas con las que se está en desacuerdo.

Los test llevados a cabo mediante técnicas de SEM indican, además, que las discusiones políticas con vínculos fuertes se relacionan con la elaboración cognitiva tanto directamente como a través de la heteroge-

neidad de las redes de discusión y de la discusión razonada. La influencia de los vínculos débiles en la elaboración cognitiva, en cambio, se encuentra totalmente mediada (sin efectos directos) por la heterogeneidad de las redes de discusión y la exposición a discusiones razonadas. Finalmente, la exposición al desacuerdo parece tener un efecto negativo sobre la elaboración cognitiva de aquello sobre lo que se ha discutido.

MARCO TEÓRICO

Vínculos débiles, vínculos fuertes y atributos de las redes de discusión política

La estructura y las funciones de las redes sociales de las que forman parte los individuos han sido temas recurrentes de investigación en sociología y comunicación (por ejemplo, Bian, 1997; Granovetter, 1973, 1982; Montgomery, 1992). Una de las características de estas redes que ha capturado el interés de los investigadores es la fortaleza de los vínculos entre sus nodos. Un vínculo entre dos o más individuos es más o menos fuerte en función de la frecuencia con la que se produzca la interacción y su duración, pero también de la intensidad emocional y el grado de intimidad que la caractericen (Granovetter, 1973: 1361). Lejos de resultar irrelevantes para el individuo, los vínculos débiles «dan acceso a los individuos a información y recursos que no se encuentran disponibles en sus propios círculos sociales» (Granovetter, 1982: 114).

El efecto de la fortaleza de los vínculos de las redes de discusión ha sido objeto de estudio en relación con diversidad de temas, como el control de las enfermedades (Terry, 2009), la integración de los inmigrantes en economías locales de Estados Unidos (Pfeffer y Parra, 2009) o la participación ciudadana (Kavanaugh *et al.*, 2005; Kenny, 1994; Kotler-Berkowitz, 2005; La Due Lake y Hucfeldt, 1998; Wellman, 1997). Ya antes de la

llegada de internet, Granovetter (1973) afirmaba que la mayoría de los modelos explicativos de las estructuras de las redes sociales del momento se referían, de manera implícita, a vínculos *fuertes*, lo que los hacía adecuados solo para describir a grupos pequeños y bien definidos. Granovetter consideraba que el énfasis en los vínculos *débiles* podría contribuir a una mejor explicación de las discusiones intergrupales e incluso a la descripción de subconjuntos de redes, difícilmente abordables desde la perspectiva del grupo primario (Granovetter, 1973). Este trabajo pionero encontró que los individuos que hacen uso de sus vínculos débiles para aumentar su conocimiento y acceder a información no disponible en su grupo primario se encuentran en situación de ventaja con respecto a los que no lo hacen.

Los hallazgos de Granovetter se explican porque entre los vínculos débiles se encuentran con frecuencia personas diferentes en cuanto a sus características sociales y demográficas: etnia, clase social, religión, orientación sexual, etc. (Gil de Zúñiga y Valenzuela, 2011; Kotler-Berkowitz, 2005). En la terminología de Burt (2004), los vínculos débiles serían a menudo «puentes sobre los agujeros estructurales» en una organización social. Burt encontró que los individuos que conectan «agujeros estructurales» (es decir, que sirven de nexo entre grupos relativamente desconectados entre sí) se benefician de una mayor exposición a información diversa —a veces contradictoria— y a maneras diferentes de pensar y comportarse, lo que a menudo les proporciona una mayor creatividad y facilidad para generar «buenas ideas» (2004: 349).

No resulta complicado imaginar las implicaciones de estos trabajos en la investigación actual sobre redes —personales y sociales— en el ámbito de internet. El principal inconveniente de la investigación en este campo reside en la diversidad de aproximaciones teóricas y empíricas a los conceptos de «vínculos fuertes» y «vínculos débiles». Mien-

tras algunos estudios no definen adecuadamente estos conceptos, otros los operacionalizan con una única pregunta, en lugar de crear índices —por ejemplo, amigos de los encuestados (vínculos fuertes) frente a amigos de los amigos de los encuestados (vínculos débiles) (Marsden y Campbell, 1984)—. Solo recientemente algunos investigadores (por ejemplo, Himelboim *et al.*, 2013) han comenzado a analizar de manera más exhaustiva la fortaleza de los vínculos de estas redes.

Churchill y Halverson han puesto de manifiesto la naturaleza compleja de los vínculos entre nodos en las redes sociales: «Al analizar los flujos entre los nodos de una red, podemos caracterizar a los nodos como ineficaces, activos, estacionarios, transitorios o permanentes. Las conexiones pueden ser fuertes o débiles, públicas o privadas, singulares o múltiples, únicas o redundantes, y paralelas o perpendiculares» (2005: 14). En este estudio se propone una medida más exhaustiva de vínculos fuertes y vínculos débiles. No solo se distingue entre las interacciones *online* frente a las presenciales, sino que además se trata de capturar con mayor precisión la naturaleza de la conexión. Para operacionalizar los conceptos, se registra, a través de varias preguntas diferentes, la frecuencia de las interacciones que se producen con personas con las que se mantienen relaciones más o menos cercanas (ver sección de medidas).

El presente estudio pretende comprobar si el tipo de vínculo en las redes de discusión se relaciona con otros atributos de esas redes —heterogeneidad, desacuerdo y razonamiento—, y, en caso de hacerlo, cómo lo hace. Algunas investigaciones previas han determinado que existen claras conexiones entre el tipo de vínculos (fuertes-débiles) y la participación política (por ejemplo, Scott, 1991), así como entre los diferentes atributos de las redes y la participación cívica (Eveland y Hively, 2009; Gil de Zúñiga y Valenzuela, 2011; Shah *et al.*, 2001). El tamaño y la fuerza de los vínculos de las redes también pueden condicionar ciertas actitudes y conductas cí-

vicas (McLeod *et al.*, 1999), la pertenencia a entidades de voluntariado (Rojas, 2008) o la implicación en comunidades locales (Kavanaugh *et al.*, 2005), entre otros.

Aunque la influencia de la fortaleza de los vínculos de las redes de discusión en actitudes y comportamientos relacionados con la participación parece clara, su conexión con los atributos de las redes de discusión está mucho menos estudiada. Las discusiones que tienen lugar entre personas con vínculos débiles podrían permitir la exposición de los participantes a puntos de vista opuestos, diferentes o complementarios con más facilidad que cuando la discusión tiene lugar entre vínculos fuertes. La discusión con vínculos débiles o fuertes podría también influir en el grado de razonamiento y argumentación que se emplea durante la conversación, así como en el contacto con personas de diferentes etnias o clases sociales. En este estudio se entenderá como *redes de discusión heterogéneas* aquellas en las que existan diferencias de carácter socioeconómico, étnico y racial entre sus miembros (Clough, 2007). Por otro lado, *exposición al desacuerdo* se referirá a la frecuencia de discusión con personas con cuyas opiniones no se está de acuerdo. El nivel de razonamiento de la discusión, en cambio, es el grado en el que sus participantes emplean la lógica, razonan y proporcionan argumentos sobre aquello de lo que discuten (Kim *et al.*, 1999; Moy y Gastil, 2006).

Dado que la discusión política se caracteriza por el intercambio de información entre personas (Bennett, 2008; Smith *et al.*, 2009), resulta lógico esperar que la frecuencia de la discusión se relacione con todos los atributos de las redes. Al fin y al cabo, para poder explicar cualquiera de estos atributos de las redes tiene que producirse algún tipo de discusión política —con gente con la que el individuo se sienta cercano o no—. Sin embargo, lo que no parece tan claro es qué tipo de vínculos —débiles o fuertes— explican mejor cada uno los atributos. A la luz de los estudios anteriores,

se plantea la primera hipótesis y las tres primeras preguntas de investigación:

H1: La frecuencia de la discusión se relaciona positivamente con todos los atributos de las redes de discusión: heterogeneidad, desacuerdo y razonamiento.

PI1a: ¿Es más intensa la relación entre vínculos débiles y heterogeneidad de la red de discusión que la relación entre vínculos fuertes y heterogeneidad?

PI1b: ¿Es más intensa la relación entre vínculos débiles y exposición al desacuerdo en la red de discusión que la relación entre vínculos fuertes y exposición al desacuerdo?

PI1c: ¿Es más intensa la relación entre vínculos débiles y discusión razonada que la relación entre vínculos fuertes y discusión razonada?

Elaboración cognitiva, fuerza de los vínculos y atributos de las redes de discusión

La investigación en comunicación política ha resaltado el valor de la discusión de ideas políticas entre los miembros de una determinada comunidad, ya que supone la base de una democracia saludable y que funcione adecuadamente (Schmitt-Beck, 2008). Algunos estudios han señalado la importancia de continuar investigando sobre los efectos potenciales de la discusión política, pero también sobre sus antecedentes (McLeod *et al.*, 1999). En cuanto a las consecuencias de la discusión política, a lo largo de la última década se ha podido determinar el papel central de la *elaboración cognitiva*, ya que es una variable mediadora entre la discusión —tanto cara a cara como en entornos virtuales— y el aprendizaje y la participación política (Eveland, 2001; Jung *et al.*, 2011). La elaboración cognitiva se refiere al esfuerzo intelectual necesario para integrar la información nueva con el conocimiento previo (Per-

se, 1990). En el marco de la discusión política, la elaboración requiere de la (re) consideración de los argumentos —tanto propios como de los demás participantes en la discusión—, lo que redundará en una mayor tasa de recuerdo y comprensión de lo discutido (Cacioppo y Petty, 1983; Hively y Eveland, 2009). En el presente estudio se pretende esclarecer el rol de los diferentes atributos de las redes de discusión como antecedentes de la elaboración cognitiva.

Las discusiones pueden desarrollarse entre individuos con diferentes grados de vinculación, cercanía e intimidad (Kenny, 1994). Los primeros estudios sobre la influencia personal encontraron que las redes de vínculos fuertes influían en gran medida en la implicación y participación política, ofreciendo entonces una explicación *ad hoc* sobre cómo los individuos elaboraban la información a la que habían accedido en la discusión con este tipo de lazos fuertes (por ejemplo, Katz y Lazarsfeld, 1955). Sin embargo, con la llegada de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación, las redes de vínculos débiles han ganado prominencia y relevancia en lo referido a asuntos políticos. En el contexto actual, la discusión política con estos vínculos menos cercanos podría ser un requisito fundamental para la obtención de información no redundante y diversa, que pueda estimular tanto el aprendizaje político como la elaboración (Huckfeldt *et al.*, 1995). Siguiendo las líneas de investigación previa, se pretende comprobar si las conversaciones sobre asuntos públicos tienen efectos diferentes sobre el procesamiento de la información en función de si se producen entre vínculos fuertes o débiles. Se propone por tanto la siguiente hipótesis y pregunta de investigación:

H2: La frecuencia de la discusión estará relacionada positivamente con la elaboración cognitiva de la discusión.

PI2: ¿Es más intensa la relación entre la discusión con vínculos débiles y la elaboración

cognitiva que la relación entre la discusión con vínculos fuertes y elaboración cognitiva?

No todas las discusiones políticas están igualmente estructuradas ni tienen las mismas motivaciones (Schudson, 1997). Algunos autores han encontrado que, en general, el grado de razonamiento de las conversaciones políticas tiene un efecto positivo sobre la frecuencia de la discusión (es decir, el hecho de que se produzca una discusión razonada favorece que en el futuro se produzcan más discusiones políticas) (Kim *et al.*, 1999), así como con el compromiso y la participación política (Dryzek, 2000; Rojas, 2008). No resulta difícil imaginar que las discusiones razonadas pueden también tener un efecto positivo sobre el grado de elaboración cognitiva, ya que la comprensión de las propuestas y argumentos del otro, así como la exposición de las propias, requieren de cierto esfuerzo mental (véase, por ejemplo, Gastil y Dillard, 1999). También es posible que la discusión en redes heterogéneas, en las que se encuentran individuos con pensamientos diferentes y argumentos menos familiares para los participantes en la discusión, tenga un efecto positivo en el proceso individual de elaboración cognitiva. Para estudiar el funcionamiento y la influencia mutua de todas estas variables en un modelo teórico y empírico, formulamos la última pregunta de investigación:

PI3: ¿Cómo se explican de manera conjunta (en una estructura teórica) los efectos de los vínculos débiles, los vínculos fuertes, la heterogeneidad, el desacuerdo y el razonamiento sobre la elaboración cognitiva de la discusión política?

MÉTODOS

Muestra

Para este estudio se emplearon datos obtenidos de un panel a través de internet desarrollado en Estados Unidos. Solo se utilizaron

los datos de la segunda ola, ya que es la única que incluía todas las cuestiones relativas a los atributos de las redes de discusión política y la elaboración cognitiva de la discusión. Para la distribución de los cuestionarios y la recogida de datos se contó con el soporte informático proporcionado por Qualtrics (www.qualtrics.com), al que se tuvo acceso a través de una cuenta contratada por la universidad.

La Universidad de Texas mantiene un panel *opt-in* que puede contratarse para distribuir encuestas de investigación. La Universidad promociona el panel en diferentes redes sociales y sitios web populares, con objeto de llegar a un número de personas lo más amplio y diverso posible. La participación en la encuesta de la que proceden los datos para este estudio se impulsó mediante regalos y pequeños incentivos económicos. Para la primera ola se seleccionaron al azar 10.000 personas entre las inscritas en el panel, de modo que la distribución de edades y sexos fuese la misma que la del censo de Estados Unidos (50,2% hombres y 49,2% mujeres, 30% entre 18 y 34 años, 39% entre 35 y 54, y 31% mayores de 55). A pesar de que, en rigor, esta muestra no puede considerarse aleatoria sino de conveniencia, los paneles *opt-in* con ajuste por variables sociodemográficas han demostrado su validez en gran cantidad de estudios previos (véanse, por ejemplo, Bosnjak, Das y Linn, 2016; Iyengar y Hann, 2009).

La primera ola se distribuyó entre finales de diciembre de 2008 y principios de enero de 2009. En total se recibieron 1.159 con información válida. La tasa de respuesta (AAPOR, RR3)¹ fue del 23%, comparable a la obtenida por otros estudios que emplean paneles *online* (Iyengar y Hann, 2009), y tam-

¹ La fórmula para RR3 es (encuestas completas) / (encuestas completas + elegible, no respuesta + e (elegibilidad desconocida), donde e se estima mediante el método de distribución proporcional, es decir, (casos elegibles) / (casos elegibles + casos no elegibles).

bién similar a la de otras encuestas que utilizan marcación aleatoria de números de teléfono (Pew Internet & American Life Project, 2009). Los datos correspondientes a la segunda ola se recogieron en julio de 2009. En este caso, 312 de los entrevistados en la primera ola respondieron al cuestionario, generando una tasa de retención del 27%. En comparación con los datos del censo de Estados Unidos, la muestra de encuestados de la segunda ola era más vieja, contenía una mayor proporción de mujeres y presentaba un nivel educativo algo superior. Para compensar estas disparidades, los datos fueron ponderados de manera que coincidiesen con la distribución del censo.

Medidas

Los análisis de este estudio incluyeron cinco grupos de variables. Los tres primeros grupos se introdujeron en los modelos como variables de control. El cuarto grupo incluye las variables independientes de interés, y el grupo final corresponde a las variables criterio de este estudio. Para información más detallada sobre las variables de interés (desglosada por sexo y grupo de edad) puede consultarse el Apéndice.

Variables de control

Variables demográficas. La edad, el nivel educativo, el sexo, la raza y los ingresos económicos se relacionan con algunos procesos cognitivos (Eveland, 2001; McLeod et al., 1999) y atributos de las redes de discusión (Eveland y Hively, 2009). La edad de los encuestados ($M^2 = 49,32$, $DT^3 = 12,25$), su sexo (67% mujeres) y raza (67% blancos) se midieron de manera directa, con una sola pregunta del cuestionario. La variable educación se operacionalizó como el nivel más alto de estudios formales terminados ($M = 4,49$,

$Mdn^4 = 2$ años de estudios universitarios). Para el nivel de ingresos, cada encuestado eligió una de las 15 categorías en las que se dividieron los ingresos brutos anuales de la unidad familiar ($M = 6,18$, $Mdn = 50.000$ a 59.999 dólares).

Tamaño de la red. El tamaño de las redes de discusión puede afectar de manera significativa al nivel de participación política (consultese, por ejemplo, La Due Lake y Huckfeldt, 1998; Mutz, 2002). Se pidió a los encuestados, mediante una pregunta abierta, que estimaran el número aproximado de personas con el que hablaron «cara a cara, o por teléfono, sobre política o asuntos de interés público», así como la cantidad de personas con las que hablaron sobre política o asuntos de interés público «a través de Internet, incluyendo el correo electrónico, las salas de chat y las redes sociales» a lo largo del mes anterior a la realización de la encuesta. Como se esperaba, la variable presentaba un elevado grado de asimetría ($M = 6,21$, $Mdn = 3,00$, $DT = 43,19$, asimetría = 12.33), por lo que se optó por su transformación mediante el empleo del logaritmo natural ($M = 0,61$, $Mdn = 0,54$, $DT = 0,48$, asimetría = 0,82)⁵.

Grado de identificación con un partido (partidismo). Algunos estudios realizados con anterioridad han encontrado que el grado de identificación con un partido se relaciona directamente con los niveles de participación política (Lee et al., 2012; McClurg, 2006). Se pidió a los encuestados que valoraran su

² Media.

³ Desviación típica.

⁴ Mediana.

⁵ Los autores trataron de recodificar los valores situados por encima de un valor determinado en una categoría única. Para cuatro valores diferentes (10, 20, 25 y 30), la relación entre la variable transformada y la variable dependiente no cambió de manera significativa. Sin embargo, para evitar la arbitrariedad en la elección de un determinado valor-umbral, se optó por una transformación logarítmica.

grado de identificación con un partido político mediante una escala de once puntos, en la que uno de los extremos representaba una elevada identificación con el Partido Republicano (7,1% de los encuestados), mientras el otro extremo se correspondía con una alta identificación con el Partido Demócrata (15,1%), con un punto medio referido a los que se consideraban independientes (23,4%). Esta escala se transformó posteriormente en otra diferente que no tenía en cuenta el partido con el que el encuestado se identificaba, sino que los valores bajos representaban un bajo grado de partidismo mientras los valores altos representaban una intensidad alta de identificación partidista (ya fuera con los demócratas o con los republicanos) ($M = 3,3$, $DT = 1,5$).

Eficacia política interna. Este constructo ha demostrado mantener una fuerte relación con la participación política (por ejemplo, Pingree, Hill y McLeod, 2012). Debido a los problemas de validez encontrados en algunas de las escalas tradicionales para medir eficacia interna (Morrell, 2003), este estudio sigue la operacionalización del concepto sugerida por Bennet (1997), utilizando un solo ítem: «Creo que la gente como yo puede ejercer influencia en el Gobierno». Las respuestas a este ítem, en una escala tipo Likert, podían tomar valores comprendidos entre «1» = *nunca* (11,9% de las respuestas) y «10» = *siempre* (8,0%) ($M = 5,14$, $DT = 2,65$).

Uso de los medios de comunicación. Otro de los controles introducidos en los modelos estadísticos captura el grado en el que los sujetos se exponen a información procedente de diferentes fuentes, tanto *online* como *offline*. Es importante controlar los efectos de esta variable en el modelo, ya que estudios anteriores han demostrado que existe una relación directa entre consumo de noticias y elaboración cognitiva (Eveland *et al.*, 2003). Se pidió a los encuestados que valo-

garan con qué frecuencia (entre 1 = *nunca* y 7 = *todos los días*) utilizaban los siguientes medios de comunicación para informarse sobre los acontecimientos de actualidad, de interés público o de naturaleza política: televisión nacional, televisión por cable, televisión local, prensa en papel, prensa digital, revistas digitales y *webs* de periodismo ciudadano. Se procedió después a crear una escala formada por la suma promedio de los siete elementos que la componen (alfa de Cronbach = 0,73, $M = 13,97$, $DT = 5,39$).

Variables endógenas y exógenas

Vínculos débiles. La medida en la que los individuos discuten sobre política y asuntos de interés público con personas con las que mantienen una vinculación menos estrecha es una de las variables independientes de interés para este estudio. En una escala tipo Likert («1» = *nunca* y «10» = *todo el tiempo*), este conjunto de cuatro ítems refleja la frecuencia con que los encuestados discuten sobre política con «conocidos», *online* y *offline*; y con «extraños», *online* y *offline* (alfa de Cronbach = 0,88, $M = 2,6$, $DT = 1,8$).

Vínculos fuertes. Esta variable se refiere a la frecuencia de discusión de los encuestados con personas que forman parte de su círculo estrecho de relaciones sociales, como su «cónyuge o pareja», «amigos» y «familiares», tanto *online* como *offline* (6 ítems, alfa de Cronbach = 0,81, $M = 4,3$, $DT = 4,4$)⁶.

Heterogeneidad de la red de discusión. Este constructo está formado por cuatro ítems referidos a la frecuencia con la que los en-

⁶ En el estudio se dejó fuera, de manera intencionada, la discusión que se produce con vecinos o compañeros de trabajo. Con frecuencia, estos ítems se consideran «vínculos fuertes». En este estudio se entiende que esta opción es una debilidad teórica, ya que la relación con vecinos y compañeros de trabajo puede ser más o menos cercana, por lo que estos pueden ser «vínculos fuertes» o «vínculos débiles».

cuestados participan en discusiones de carácter político con personas «de raza o etnia diferente» y «de otra clase social», tanto *online* como *offline* (alfa de Cronbach = 0,94, $M = 3,4$, $DT = 2,5$).

Desacuerdo en la discusión. También mediante el empleo de una escala de tipo Likert (1 = *nunca*, 10 = *todo el tiempo*) se preguntó a los encuestados por la frecuencia con la que hablaban sobre política o asuntos de interés público con gente con la que estaban de acuerdo (recodificado a la inversa) o en desacuerdo (Spearman-Brown = 0,81, $M = 3,4$, $DT = 3,0$).

Razonamiento en la discusión. De manera similar a otros atributos de la red de discusión, este constructo se midió a través de una escala de 10 puntos (1 = *nunca*, 10 = *todo el tiempo*) que valoraba la frecuencia con la que los sujetos discutían sobre política con personas con la capacidad de contraargumentar con pruebas y ejemplos razonados o que proponen alternativas o soluciones políticas para solucionar los problemas, tanto *online* como *offline* (4 ítems, alfa de Cronbach = 0,93, $M = 3,6$, $DT = 3,0$).

Elaboración cognitiva de la discusión. Este constructo se operacionalizó mediante el promedio de las puntuaciones obtenidas en las respuestas (1 = *nunca*, 10 = *todo el tiempo*) a las preguntas acerca de la frecuencia con la que los encuestados reflexionaban sobre lo discutido y trataban de dar sentido a la información adquirida. La redacción literal de los ítems fue la siguiente: «¿con qué frecuencia pienso sobre cómo mis conversaciones sobre política o asuntos de interés público con otras personas se relacionan con otras cosas que sé?»; «¿con qué frecuencia reflexiono sobre mis conversaciones sobre política o asuntos de interés público con otras personas después de haber terminado la discusión?» y «¿con qué frecuencia

trato de relacionar el contenido de mis conversaciones sobre política o asuntos de interés público con mis experiencias personales?» (3 ítems, alfa de Cronbach = 0,91, $M = 13,8$, $DT = 8,1$).

Análisis estadísticos

Para comprobar las hipótesis planteadas en este estudio se llevó a cabo una serie de regresiones jerárquicas en las que las variables independientes eran «discusión con vínculos fuertes» y «discusión con vínculos débiles». Para evitar correlaciones espurias entre las variables de interés, estos análisis se realizaron controlando el efecto de cuatro bloques de variables. El primer bloque corresponde a las variables demográficas; el segundo, a variables relacionadas con los antecedentes políticos; el tercero, a variables que miden el consumo de medios; y el cuarto, a variables sobre la fuerza de los vínculos. Se emplearon también técnicas de modelización de ecuaciones estructurales (SEM) para examinar la estructura teórica y el funcionamiento del modelo de manera conjunta. Los coeficientes de regresión se calcularon con la ayuda del paquete estadístico SPSS, versión 18.0, mientras que para la modelización (SEM) se empleó el programa Mplus, versión 6.0.

RESULTADOS

La primera hipótesis del estudio se refería a la relación positiva entre la frecuencia de la discusión, ya fuera con vínculos débiles o fuertes, y los atributos generales de las redes de discusión. Los resultados del análisis de regresión confirman la hipótesis: la discusión sobre política y asuntos de interés público se relaciona con la heterogeneidad de las redes de discusión (R^2 total del modelo = 40,2%), exposición al desacuerdo (R^2 total del modelo = 71,4%), y a la discusión razonada (R^2 total del modelo 33,2%). De manera específica, la discusión con vínculos de carácter débil resulta un predictor muy relevante de

varios de los atributos de las redes de discusión (heterogeneidad, $\beta = 0,565$, $p < 0,001$; desacuerdo, $\beta = 0,654$, $p < 0,001$; y razonamiento, $\beta = 0,441$, $p < 0,001$). Por otro lado, la discusión con vínculos de carácter fuerte también mostró una relación positiva y estadísticamente significativa con los tres atributos medidos ($\beta = 0,256$, $p < 0,001$; $\beta = 0,189$, $p < 0,001$; $\beta = 0,297$, $p < .001$, respectivamente; véase la tabla 1). Entre las variables de control, eficacia política muestra un importante poder predictor sobre las tres variables dependientes. Cuanto mayor es la impresión de los individuos de que pueden influir en el proceso democrático, mayor es

su exposición a la heterogeneidad, el desacuerdo y el razonamiento ($\beta = 0,139$, $p < 0,001$; $\beta = 0,163$, $p < 0,001$; $\beta = 0,116$, $p < 0,001$, respectivamente; véase la tabla 1).

Para responder al primer conjunto de preguntas de investigación de este estudio (*PI1a*, *PI1b* y *PI1c*), los autores compararon la significación estadística de la diferencia entre los valores de los coeficientes beta de los vínculos fuertes y los vínculos débiles referidos a la predicción de la exposición a la heterogeneidad, al desacuerdo y al razonamiento. Los resultados indican que, aunque ambos tipos de discusión resultan predicto-

TABLA 1. Modelos de regresión de participación política offline y online

	Heterogeneidad	Desacuerdo	Razonamiento	Elaboración de discusión
<i>Bloque 1 – V. Demográficas</i>				
Edad	-0,026	-0,102**	0,045	0,035
Educación	0,088*	0,017	0,087#	0,201***
Sexo (mujer)	0,069	0,039	0,062	0,112**
Raza (blanco)	0,094*	0,100**	0,092*	0,076
Ingresos	-0,013	0,012	0,032	0,018
ΔR^2	4,3%	2,1%	6,6%	10,8%
<i>Bloque 2 – Antecedentes pol.</i>				
Eficacia política	0,163***	0,116**	0,265***	0,139**
Partidismo	-0,035	-0,003	-0,029	0,065
ΔR^2	16,3%	15,1%	21,6%	11,7%
<i>Bloque 3 – Consumo de medios y discusión</i>				
Consumo de medios	0,037	0,047	0,064	0,004
Tamaño de las redes de discusión	0,036	0,062#	0,029	0,005
ΔR^2	4,2%	8,0%	2,6%	2,1%
<i>Bloque 4 – Fuerza de vínculos</i>				
Vínculos fuertes	0,256***	0,179***	0,297***	0,402***
Vínculos débiles	0,565***	0,654***	0,441***	0,284***
ΔR^2	42,3%	46,2%	33,2%	28,9%
Total R ²	67,1%	71,4%	64,0%	53,4%

Nota: Coeficientes estandarizados (β). N = 271 # $p < 0,10$; * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

res positivos de la exposición al desacuerdo, a la discusión razonada y a la heterogeneidad, los «vínculos débiles» tienen un mayor poder predictor que los «vínculos fuertes» (véase la tabla 2). En otras palabras, hablar sobre política con conocidos y con extraños resulta más relevante que discutir sobre política con la pareja, familia o amigos cuando se trata de exponerse a discusiones más diversas, heterogéneas y razonadas.

La segunda hipótesis predecía que la frecuencia de la discusión, tanto con vínculos débiles como fuertes, estaría relacionada positivamente con el grado de elaboración de las discusiones. Esta hipótesis también se confirma de acuerdo con los resultados (R^2 total del modelo = 53,4%; véase la tabla 1). Cuanto más se discute sobre política, ya sea con vínculos débiles o fuertes, mayor es la tendencia de los individuos a elaborar y reflexionar sobre la información que han intercambiado durante la discusión ($\beta = 0,284$, p

< 0,001; $\beta = 0,402$, $p < 0,001$; tabla 1). También resulta interesante señalar (P12) que las conversaciones y discusiones con vínculos fuertes predicen con mayor intensidad la reflexión y elaboración (tabla 2).

Finalmente, este estudio pretendía también conocer la manera en la que todas estas variables se relacionan entre sí globalmente, en una estructura teórica, tal y como se muestra en la figura 1 (P13). Los test de SEM muestran que los vínculos fuertes tienen tanto un efecto directo ($\beta = 0,221$, $p < 0,001$; figura 1) como indirecto sobre la elaboración cognitiva (tabla 3). La discusión con vínculos fuertes predice la exposición a la heterogeneidad ($\beta = 0,375$, $p < 0,001$) y a la discusión razonada ($\beta = 0,429$, $p < 0,001$), lo que acaba teniendo una influencia sobre la elaboración cognitiva de la discusión política ($\beta = 0,190$, $p < 0,001$; $\beta = 0,346$, $p < 0,001$, respectivamente; figura 1). La discusión con vínculos débiles solo demostró tener efectos indirectos

TABLA 2. Comparación de los coeficientes estandarizados de los vínculos como variables predictoras de otros atributos de las redes de discusión y de elaboración cognitiva

	Heterogeneidad	Desacuerdo	Razonamiento	Elaboración
Vínculos fuertes	0,256 ^b	0,179 ^b	0,297 ^a	0,402 ^a
Vínculos débiles	0,565 ^b	0,654 ^b	0,441 ^a	0,284 ^a

Nota: Coeficientes estandarizados de regresión de «vínculos fuertes» y «vínculos débiles» (véase la tabla 1) como predictores de «elaboración de la discusión», «heterogeneidad», «desacuerdo» y «razonamiento». Las comparaciones marcadas con el superíndice (a) se refieren a diferencias significativas al nivel $p < 0,05$. Las comparaciones marcadas con el superíndice (b) se refieren a diferencias significativas al nivel $p < 0,01$. Las fórmulas empleadas para calcular las diferencias entre los coeficientes de regresión estandarizados (betas) están basadas en: 1) el valor de beta, 2) el valor de t y 3) el error típico. Cuando se obtienen las puntuaciones típicas, las diferencias que son $z > 1,96$ y $z > 2,56$ representan una diferencia estadísticamente significativa al nivel $p < 0,05$ y $p < 0,01$, respectivamente.

TABLA 3. Efectos indirectos de la fuerza de los vínculos en la elaboración de la discusión

Efectos indirectos	β
Vínculos fuertes → Heterogeneidad → Elaboración	0,047 ^{**}
Vínculos fuertes → Razonamiento → Elaboración	0,097 ^{**}
Vínculos débiles → Heterogeneidad → Elaboración	0,096 ^{**}
Vínculos débiles → Razonamiento → Elaboración	0,114 ^{**}

Nota: Coeficientes estandarizados de regresión. * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$. $N = 271$.

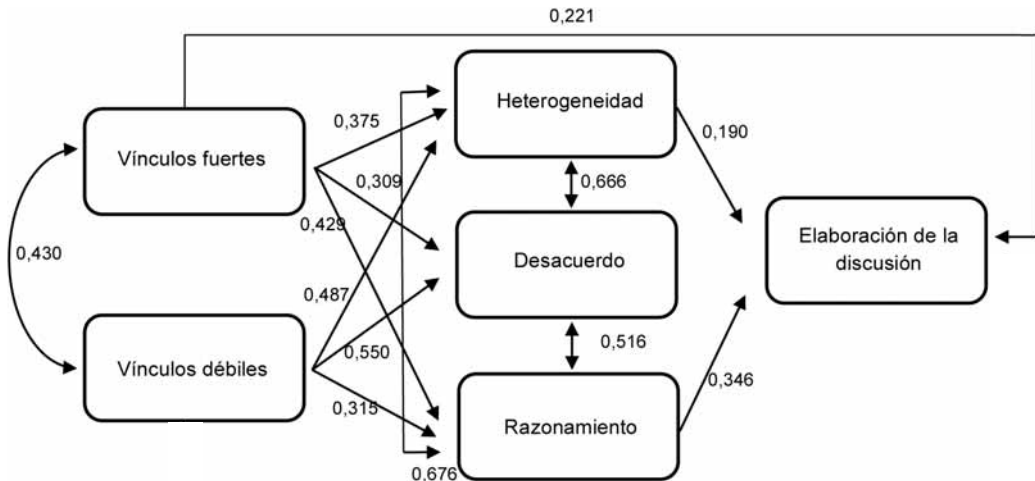
tos en la discusión política a través de la heterogeneidad ($\beta = 0,487, p < 0,001$) y el razonamiento ($\beta = 0,315, p < 0,001$) (tabla 3). Estos resultados revelan una relación totalmente mediada, al contrario de lo que sucedía con las discusiones con vínculos fuertes. Para terminar, la exposición a puntos de vista contrarios (desacuerdo) no tiene una influencia estadísticamente significativa sobre la elaboración cognitiva (figura 1).

DISCUSIÓN

En primer lugar, este estudio supone un progreso teórico en lo referido a las medidas de la fortaleza de los vínculos (débiles o fuertes) en las redes de discusión de los individuos. Además, a lo largo del artículo se comprueba de manera empírica si estos lazos: a) se relacionan con algunos de los atributos o atributos de las redes —heterogeneidad, desacuerdo y razonamiento—, y b) se asocian a la

elaboración cognitiva de la discusión política. Los resultados indican que ambos tipos de redes (las basadas en vínculos fuertes, pero también las basadas en vínculos débiles) están asociadas a todas estas variables. Resulta interesante comprobar que las redes de vínculos débiles tienen una mayor capacidad de predicción de la heterogeneidad de la discusión y de las discusiones razonadas. Se puede imaginar que las conversaciones con conocidos y extraños contendrán mayores dosis de desacuerdo y heterogeneidad, ya que sus miembros no pertenecen al grupo primario. La gente a la que se conoce menos tenderá a proceder de contextos más variados que las personas que pertenecen a los círculos más cercanos, y ofrecerá también opiniones más diversas (Granovetter, 1973). Estos hallazgos resultan coherentes con otros estudios que han explorado estas relaciones (por ejemplo, Kavanaugh *et al.*, 2005; Pfeffer y Parra, 2009; Terry, 2009). Lo que

FIGURA 1. Modelo SEM sobre fuerza de los vínculos, atributos de las redes de discusión y elaboración de la discusión



Nota: $N = 271$. La figura muestra puntuaciones típicas (β) en el SEM con un nivel de significación $p < 0,05$ o superior. El efecto de las variables demográficas, antecedentes políticos, consumo de medios y tamaño de las redes de discusión (online y offline) sobre las variables endógenas y exógenas ha sido residualizado. Bondad de ajuste del modelo: $\chi^2 = 0,014$; g.l. = 1; $p = 0,91$; RMSEA = 0,000, CFI = 1,000, TLI = 1,012, SRMR = 0,001. Varianza explicada de las variables criterio: heterogeneidad de la discusión $R^2 = 53,4\%$; exposición al desacuerdo $R^2 = 54,53\%$; exposición al razonamiento $R^2 = 39,9\%$; y elaboración de la discusión política $R^2 = 44,7\%$. El modelo se ha sometido a un método *bootstrap* (5.000 iteraciones).

quizá resulte menos evidente es la razón por la que la discusión política con vínculos débiles conduzca a conversaciones de carácter más razonado con más fortaleza de la que las conversaciones con vínculos fuertes lo llegan a hacer. Una posible explicación podría basarse en la mayor tendencia a comportarse de manera más cortés o cívica en este tipo de conversaciones, lo que puede conducir a proponer más razones y argumentos para los puntos de vista propios. Otra posibilidad complementaria podría ser que las discusiones entre personas más cercanas contengan menos información nueva, ya que los argumentos tienden a repetirse y, por tanto, son conocidos por los que participan en la discusión. Esta reiteración de discursos y argumentos podría hacer que disminuya el nivel de discusiones razonadas. Al menos, al ser comparadas con el efecto más robusto que tienen las discusiones con vínculos débiles y el razonamiento.

En lo relativo a la elaboración cognitiva, por el contrario, las conexiones de naturaleza más fuerte parecen estar en una mejor posición para incentivar estos procesos mentales de carácter reflexivo y meditado. Las discusiones con la pareja, los amigos o la familia tienden a tener un mayor grado de intimidad (Kavanaugh y Patterson, 2002), lo que podría favorecer una reflexión más profunda o procesos mentales y cognitivos más intensos. De manera similar, la conversación con redes de vínculos más fuertes implica un nivel de confianza que también ha sido explicada en estudios anteriores de elaboración mental, como por ejemplo confianza en la información (consúltese Kotler-Berkowitz, 2005).

Resulta también importante analizar los mecanismos específicos por los cuales la fortaleza de los vínculos, así como otros atributos de las redes de discusión, predicen la elaboración cognitiva. Mientras que las redes de discusión caracterizadas por lazos más fuertes demuestran tener efectos directos e indirectos sobre la elaboración, las re-

des con lazos más débiles solamente explicarían la elaboración a través de la heterogeneidad y el razonamiento. Del mismo modo, la exposición al desacuerdo no explica la elaboración de la discusión política. Hasta donde sabe el autor, ningún otro estudio ha revelado de manera explícita esta importante asociación. La heterogeneidad de los resultados pone de relieve la necesidad de exploración de esta parcela de investigación, que podría representar un área fértil para investigaciones futuras.

Analizando el lado positivo, existen varias vías para la mejora de los procesos de elaboración cognitiva de los individuos que, en última instancia, conducirán a una comunidad más reflexiva e informada (Eveland, 2001) y, por extensión, a una sociedad más participativa (Shah *et al.*, 2005). Los resultados sugieren que las conexiones de carácter fuerte conducen a las personas a un mayor grado de elaboración cognitiva, de manera directa, pero también de manera indirecta, a través de redes de naturaleza heterogénea y de conversaciones más razonadas. Las discusiones con vínculos más débiles no tendrían un efecto directo en la elaboración, pero podrían contribuir de manera significativa a ese proceso cognitivo al proporcionar conexiones más fuertes con discusiones razonadas y redes de discusión diversas y heterogéneas. Los resultados sugieren, por otra parte, que la exposición al desacuerdo no provoca en los individuos una mayor tendencia a la reflexión y elaboración cognitiva de la información que recibieron al exponerse a nuevos puntos de vista. Esto podría quizá reavivar la discusión académica en torno a las virtudes y riesgos para el proceso democrático que puede tener la exposición a diferentes puntos de vista (Mutz, 2006; Wojcieszak y Mutz, 2009).

Existen, sin embargo, algunas limitaciones que nos invitan a ser cautos a la hora de interpretar los hallazgos de este artículo. En primer lugar, los datos analizados en este estudio proceden de la segunda ola de un estudio de

carácter longitudinal, ya que la primera ola no disponía de muchas de las preguntas utilizadas para construir las variables de interés. Debido a que los análisis realizados son de naturaleza transversal, sugerir la dirección de los efectos puede resultar problemático. Aunque los datos de panel aportarían mayor solidez a la interpretación de la dirección de los efectos, parece claro que las vías teorizadas con mayor frecuencia en la bibliografía van desde la discusión (comportamientos) a la elaboración cognitiva (proceso mental). No obstante, futuras investigaciones podrían emplear datos longitudinales y un mayor tamaño muestral para confirmar la validez interna y externa de los resultados.

En segundo lugar, la muestra se compone exclusivamente de residentes en Estados Unidos, por lo que los resultados son generalizables a la población de este país. Investigaciones futuras deberían tratar de estudiar las relaciones entre el tipo de vínculo (fuerte o débil) y los atributos de las redes de discusión en contextos diferentes. Sin embargo, las características comunes entre Estados Unidos y otras democracias occidentales (libertad de expresión, pluralidad de medios de comunicación, esfera pública desarrollada, elecciones periódicas, etc.) permiten suponer que los hallazgos podrían ser razonablemente similares en otros países.

Finalmente, se ha excluido del análisis la conversación con vecinos y compañeros de trabajo. Estos tipos de vínculos pueden ser fuertes o débiles, e incluirlos en cualquiera de las categorías aumentaría el error de medición. La única forma de clasificar adecuadamente a vecinos y colegas como vínculos fuertes o débiles sería reformulando las preguntas, distinguiendo entre «vecinos que conoce bien», «vecinos que no conoce bien», «compañeros de trabajo que conoce bien» y «compañeros de trabajo que no conoce bien». Investigaciones futuras deberían incluir este tipo de distinción para construir una medida más inclusiva.

A pesar de estas limitaciones, este estudio proporciona apoyo adicional a la noción de que la fuerza de los vínculos se relaciona con otros atributos de las redes de discusión. Además, explora sus conexiones con procesos mentales cognitivos, así como con la manera en la que los individuos reflexionan acerca de la información a la que acceden cuando discuten sobre política y asuntos de carácter público. Este estudio, por tanto, supone un paso más hacia la comprensión sobre cómo ciertos atributos de la discusión política explican que las personas reflexionen acerca de la información con la que se encuentran en sus intercambios personales, contribuyendo a desarrollar vías alternativas para fortalecer el proceso democrático.

BIBLIOGRAFÍA

- Bennett, S. E. (1997). «Why Young Americans Hate American Politics, and What we Should do about it». *PS: Political Science and Politics*, 30: 47-53.
- Bennett, Lance W. (2008). «Changing Citizenship in the Digital Age». En: *Civic Life Online: Learning how Digital Media Can Engage Youth*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.
- Bian, Yanjie (1997). «Bringing Strong Ties Back in: Indirect Ties, Network Bridges, and Job Searches in China». *American Sociological Review*, 366-385.
- Burt, R. S. (2004). «Structural Holes and Good Ideas¹». *American Journal of Sociology*, 110(2): 349-399.
- Bosnjak, Michael; Das, Marcel y Lynn, Peter (2016). «Methods for Probability-based Online and Mixed-mode Panels. Selected Recent Trends and Future Perspectives». *Social Science Computer Review*, 34(1): 3-7.
- Cacioppo, John T. y Petty, Richard E. (1983). «Central and Peripheral Routes to Persuasion: Application to Advertising». *Advertising and Consumer Psychology*, 3-23.
- Churchill, Elizabeth F. y Halverson, Christine A. (2005). «Guest Editors' Introduction: Social Networks and Social Networking». *Internet Computing, IEEE*, 9(5): 14-19.
- Clough, Emily (2007). «Talking Locally and Voting Globally. Duverger's Law and Homogeneous Dis-

- cussion Networks». *Political Research Quarterly*, 60(3): 531-540.
- Dryzek, John S. (2000). *Deliberative Democracy and Beyond: Liberals, Critics, Contestations*. Oxford: Oxford University Press.
- Eveland, William P. (2001). «The Cognitive Mediation Model of Learning from the News Evidence from Nonelection, Off-year Election, and Presidential Election Contexts». *Communication Research*, 28 (5): 571-601.
- Eveland, William P. Jr. y Hively, M. H. (2009). «Political Discussion Frequency, Network Size, and "Heterogeneity" of Discussion as Predictors of Political Knowledge and Participation». *Journal of Communication*, 59: 205-224.
- Eveland, William P.; Shah, D. V. y Kwak, N. (2003). «Assessing Causality in the Cognitive Mediation Model. A Panel Study of Motivations, Information Processing, and Learning During Campaign 2000». *Communication Research*, 30(4): 359-386.
- Fischer, Frank (2003). «Beyond Empiricism: Policy Analysis as Deliberative Practice». *Deliberative Policy Analysis: Understanding Governance in the Network Society*, 209-227.
- Gastil, John (2008). *Political Communication and Deliberation*. Los Angeles, California: Sage.
- Gastil, John y Dillard, James P. (1999). «Increasing Political Sophistication through Public Deliberation». *Political Communication*, 16(1): 3-23.
- Gil de Zúñiga, Homero y Valenzuela, Sebastián (2011). «The Mediating Path to a Stronger Citizenship: Online and Offline Networks, Weak ties, and Civic Engagement». *Communication Research*, 38(3): 397-421.
- Granovetter, Mark S. (1973). «The Strength of Weak Ties». *American Journal of Sociology*, 78: 1360-1380.
- Granovetter, Mark S. (1982). «The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited». En: Marsden, P.V. and Lin, N. (eds.). *Social Structure and Network Analysis*. Beverly Hills: Sage.
- Granovetter, Mark S. (1983). «The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited». *Sociological Theory*, 1(1): 201-233.
- Himmelboim, Itai; McCreery, Stephen y Smith, Marc (2013). «Birds of a Feather Tweet Together: Integrating Network and Content Analyses to Examine Cross-ideology Exposure on Twitter». *Journal of Computer-Mediated Communication*, 18: 40-60.
- Hively, Myiah H. y Eveland Jr., William P. (2009). «Contextual Antecedents and Political Consequences of Adolescent Political Discussion, Discussion Elaboration, and Network Diversity». *Political Communication*, 26(1): 30-47.
- Holbert, R. Lance; Garrett, R. Kelly y Gleason, Laurel S. (2010). «A New Era of Minimal Effects? A Response to Bennett and Iyengar». *Journal of Communication*, 60(1): 15-34.
- Huckfeldt, Robert; Beck, Paul A.; Dalton, Russell J. y Levine, Jeffrey (1995). «Political Environments, Cohesive Social Groups, and the Communication of Public Opinion». *American Journal of Political Science*, 39: 1025-1054.
- Iyengar, Shanto y Hahn, Kyu S. (2009). «Red Media, Blue Media: Evidence of Ideological Selectivity in Media Use». *Journal of Communication*, 59: 19-39.
- Jung, Nakwon; Kim, Yonghwan y Gil de Zúñiga, Homero (2011). «The Mediating Role of Knowledge and Efficacy in the Effects of Communication on Political Participation». *Mass Communication and Society*, 14(4): 407-430.
- Katz, Elihu y Lazarsfeld, Paul F. (1955). *Personal Influence: The Part Played by People in the Flow of Mass Communication*. Glencoe, Illinois: Free Press.
- Kavanaugh, Andrea y Patterson, Scott (2002). «The Impact of Computer Networks on Social Capital and Community Involvement». En: Wellman, B. y Haythornthwaite, C. (eds.). *The Internet in Everyday Life*. Oxford: Blackwell.
- Kavanaugh, Andrea; Carroll, John M.; Rosson, Mary Beth; Zin, Than Than y Reese, Debbie D. (2005). «Community Networks: Where Offline Communities Meet Online». *Journal of Computer-Mediated Communication*, 10. Disponible en: <http://jcmc.indiana.edu/vol10/issue14/kavanaugh.html>
- Kenny, Christopher B. (1994). «The Microenvironment of Attitude Change». *Journal of Politics*, 56: 715-728.
- Kim, Jooan; Wyatt, Robert O. y Katz, Elihu (1999). «News, Talk, Opinion, Participation: The Part Played by Conversation in Deliberative Democracy». *Political Communication*, 16: 361-385.
- Kotler-Berkowitz, Laurence (2005). «Friends and Politics: Linking Diverse Friendship Networks to Political Participation». En: Zuckerman, A. S. (ed.). *The Social Logic of Politics: Personal Networks as Contexts for Political Behavior*. Philadelphia, Pennsylvania: Temple University Press.

- La Due Lake, Ronald y Huckfeldt, Robert (1998). «Social Networks, Social Capital, and Political Participation». *Political Psychology*, 19: 567-584.
- Lee, Nam-Jin; Shah, Dhavan V. y McLeod, Jack M. (2012). «Processes of Political Socialization: A Communication Mediation Approach to Youth Civic Engagement». *Communication Research*, 40(1): 27-51.
- Marsden, Peter V. y Campbell, Karen E. (1984). «Measuring Tie Strength». *Social Forces*, 63(2): 482-501.
- McClurg, Scott D. (2006). «The Electoral Relevance of Political Talk: Examining Disagreement and Expertise Effects in Social Networks on Political Participation». *American Journal of Political Science*, 50(3): 737-754.
- McLeod, Jack M. y Shah, Dhavan V. (2009). «Communication and Political Socialization: Challenges and Opportunities for Research». *Political Communication*, 26(1): 1-10.
- McLeod, Jack M.; Scheufele, Dietram A.; Moy, Patricia; Horowitz, Edward M.; Holbert, R. Lance; Zhang, W.; Zubric, Stephen y Zubric, Jessica (1999). «Understanding Deliberation: The Effects of Discussion Networks on Participation in a Public Forum». *Communication Research*, 26: 743-774.
- McLeod, Jack M.; Zubric, Jessica; Keum, Heejo; Deshpande, Sameer; Cho, Jaeho; Stein, Susan et al. (2001). *Reflecting and Connecting: Testing a Communication Mediation Model of Civic Participation*. Artículo presentado en el congreso anual de la Association for Education in Journalism and Mass Communication (AEJMC), Washington, D.C.
- Montgomery, James D. (1992). «Job Search and Network Composition: Implications of the Strength-of-weak-ties Hypothesis». *American Sociological Review*, 586-596.
- Morrell, Michael E. (2003). «Survey and Experimental Evidence for a Reliable and Valid Measure of Internal Political Efficacy». *Public Opinion Quarterly*, 67: 589-602.
- Moy, Patricia y Gastil, John (2006). «Predicting Deliberative Conversation: The Impact of Discussion Networks, Media Use, and Political Cognitions». *Political Communication*, 23: 443-446.
- Mutz, Diana C. (2002). «The Consequences of Cross-Cutting Networks for Political Participation». *American Journal of Political Science*, 838-855.
- Mutz, Diana C. (2006). *Hearing the Other Side: Deliberative versus Participatory Democracy*. New York: Cambridge University Press.
- Perse, Elizabeth M. (1990). «Media Involvement and Local News Effects». *Journal of Broadcasting and Electronic Media*, 34(1): 17-36.
- Pew Internet and American Life Project (2009). *About our Survey Methodology in Detail*. Disponible en: <http://people-press.org/methodology/about/>
- Pfeffer, Max J. y Parra, Pilar A. (2009). «Strong Ties, Weak Ties, and Human Capital: Latino Immigrant Employment Outside the Enclave». *Rural Sociology*, 74(2): 241-269.
- Pingree, Raymond J.; Hill, Megan y McLeod, Douglas M. (2012). «Distinguishing Effects of Game Framing and Journalistic Adjudication on Cynicism and Epistemic Political Efficacy». *Communication Research*.
- Rojas, Hernando (2008). «Strategy Versus Understanding: How Orientations Toward Political Conversation Influence Political Engagement». *Communication Research*, 35: 452-448.
- Schmitt-Beck, Rüdiger (2008). «Bandwagon Effect.» En: *The International Encyclopedia of Political Communication*. London: Wiley Publishers.
- Schudson, Michael (1997). «Why Conversation Is Not the Soul of Democracy». *Critical Studies in Mass Communication*, 14: 297-309.
- Scott, John (1991). *Social Network Analysis: A Handbook*. London: Sage.
- Shah, Dhavan V.; Cho, Jaeho; Eveland, William P. y Kwak, Nojin (2005). «Information and Expression in a Digital Age Modeling Internet Effects on Civic Participation». *Communication Research*, 32(5): 531-565.
- Shah, Dhavan V.; Kwak, Nojin y Holbert, R. Lance (2001). «“Connecting” and “Disconnecting” with Civic Life: Patterns of Internet Use and the Production of Social Capital». *Political Communication*, 18: 141-162.
- Smith, Aaron; Schlozman, Kay L.; Verba, Sidney y Brady, Henry (2009). *The Internet and Civic Engagement*. Disponible en: <http://www.pewinternet.org/Reports/2009/15--The-Internet-and-Civic-Engagement.aspx>
- Terry, Paul (2009). «“The Strength of Weak Ties” Revisited: Achieving True Integration of Disease Management and Lifestyle Management». *Population Health Management*, 12(5): 217-219.

- Valenzuela, Sebastián; Kim, Yonghwan y Gil de Zúñiga, Homero (2012). «Social Networks that Matter: Exploring the Role of Political Discussion for Online Political Participation». *International Journal of Public Opinion Research*, 24(2): 163-184.
- Wellman, Barry (1997). «An Electronic Group is Virtually a Social Network». En: Kiesler, S. (ed.). *Culture of the Internet*. Mahwah, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Wojcieszak, Magdalena E. y Mutz, Diana. C. (2009). «Online Groups and Political Discourse: Do Online Discussion Spaces Facilitate Exposure to Political Disagreement?». *Journal of Communication*, 59(1): 40-56.
- Yoo, Sung W. y Gil de Zúñiga, Homero (2014). «Connecting Blog, Facebook, and Twitter Use with Gaps in Knowledge and Participation». *Communication & Society*, 27(4): 33-48. DOI: 10.15581/003.27.4.33-48.

RECEPCIÓN: 16/03/2015

REVISIÓN: 30/10/2015

APROBACIÓN: 25/02/2016

APÉNDICE

Estadísticos descriptivos de las variables de interés, por edad y sexo

	M	D. T.	Rango
<i>Heterogeneidad</i>			
Mujeres	3.37	2.70	1-10
Hombres	3.30	2.13	1-10
18-34 años	3.67	2.40	1-10
35-55	3.41	3.56	1-10
Más de 55	3.21	2.59	1-10
Total	3.36	2.55	1-10
<i>Desacuerdo</i>			
Mujeres	3.45	2.60	1-10
Hombres	3.55	2.28	1-10
18-34 años	3.81	2.34	1-10
35-55	3.69	2.49	1-10
Más de 55	3.11	2.55	1-10
Total	3.48	2.51	1-10
<i>Razonamiento</i>			
Mujeres	3.54	2.84	1-10
Hombres	3.65	2.03	1-10
18-34 años	3.91	2.49	1-10
35-55	3.49	2.53	1-10
Más de 55	3.62	2.82	1-10
Total	3.58	2.63	1-10
<i>Elaboración</i>			
Mujeres	13.93	8.46	3-30
Hombres	13.36	6.79	3-30
18-34 años	14.66	8.64	3-30
35-55	13.39	8.17	3-30
Más de 55	14.17	7.68	3-30
Total	13.79	8.01	3-30
<i>Discusión vínculos fuertes</i>			
Mujeres	4.36	2.21	1-10
Hombres	4.20	1.97	1-10
18-34 años	4.81	2.07	1-10
35-55	4.17	2.28	1-10
Más de 55	4.40	2.95	1-10
Total	4.32	2.14	1-10

...

Estadísticos descriptivos de las variables de interés, por edad y sexo (continuación)

	M	D. T.	Rango
<i>Discusión vínculos débiles</i>			
Mujeres	2.52	2.25	1-10
Hombres	2.71	1.66	1-10
18-34 años	2.33	1.94	1-10
35-55	2.70	2.06	1-10
Más de 55	2.47	2.20	1-10
Total	2.58	2.10	1-10

Nota: N = 272. M = media; D.T. = desviación típica.

Efectos de ciclo vital, generación y periodo en la práctica deportiva de los españoles (1984-2014)

Life Phase, Generation and Period Effects on Sports Participation in Spain (1984-2014)

Ramón Llopis-Goig

Palabras clave

Edad

- Efecto de ciclo vital
- Efecto generación
- Efecto periodo
- Práctica deportiva
- Tiempo

Key words

Age

- Life Phase Effect
- Generational Effect
- Period Effect
- Sports Practice
- Time

Resumen

Esta investigación presenta un análisis de la influencia de los efectos generacionales, de ciclo vital y de periodo en la evolución de la práctica deportiva de la población española. El análisis se ha referido al periodo 1984-2014 y se ha llevado a cabo mediante la aplicación de un diseño APC (*age, period and cohort*). El estudio ha constatado el impacto del efecto de ciclo vital sobre la práctica deportiva y la existencia de fuertes efectos de periodo en tres tramos concretos, así como la mayor intensidad de estos dos efectos frente a los de carácter generacional. Los análisis efectuados también han evidenciado que los efectos de periodo han sido los más influyentes en la evolución de la práctica deportiva entre 1984 y 2014.

Abstract

This article presents an analysis of the influence of generational, life phase and period effects on the evolution of sports participation in Spain. The analysis refers to the period between 1984 and 2014 and it was conducted using an APC (*age, period and cohort*) design application. This study verifies the impact of the life phase effect on sports practice and the existence of strong periodical effects at three specific moments, as well as the greater intensity of these two effects as compared to the generational effects. The analysis reveals that period effects have had the greatest influence on the evolution of sports participation between 1984 and 2014.

Cómo citar

Llopis-Goig, Ramón (2017). «Efectos de ciclo vital, generación y periodo en la práctica deportiva de los españoles (1984-2014)». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 157: 85-102. (<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.157.85>)

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

Ramón Llopis-Goig: Universidad de Valencia | ramon.llopis@uv.es

INTRODUCCIÓN¹

En el curso de las últimas décadas la participación deportiva ha experimentado un notable incremento en la mayoría de países europeos (Scheerder *et al.*, 2011). También en España, donde los estudios realizados muestran que la proporción de personas que realizan una actividad deportiva ha pasado del 12% de 1968 (Martínez del Castillo *et al.*, 1992) al 47% de 2014 (Llopis-Goig, 2016). Un aspecto fundamental de ese aumento tiene que ver con la incorporación de las personas mayores a la práctica deportiva. En España, por ejemplo, aunque la relación entre edad y práctica deportiva sigue siendo lineal y negativa (García-Ferrando y Llopis-Goig, 2011), el cambio ha sido notable. En 2014, los grupos de 55 a 64 y de 65 y más años registraban unas tasas del 33 y del 17% respectivamente, cuando tres décadas antes el primer grupo alcanzaba un 4% y el segundo era ajeno a esta práctica (Llopis-Goig, 2016). En otros países europeos, sin embargo, la tendencia ha sido mucho más intensa y el aumento de la edad ha dejado de implicar una caída de la práctica deportiva (Breedveld y Hoekman, 2011; Gratton, Rowe y Veal, 2011).

Las conclusiones a las que se acaba de hacer alusión proceden en su mayoría de estudios transversales (*cross-sectional*) cuya principal debilidad consiste en que no permiten especificar si las diferencias relativas a la edad han sido causadas por efectos generacionales o por efectos del ciclo vital. Para identificar los cambios que se producen en el tiempo a medida que los individuos atraviesan diferentes etapas de su vida se requiere el uso de diseños de carácter longitudinal (*panel*), en los que una misma muestra

es entrevistada sucesivas veces a lo largo de un amplio periodo de tiempo. Los datos procedentes de estudios con diseños de investigación longitudinal permiten el análisis de cambios intraindividuales y —en su aplicación al estudio de la participación deportiva— harían posible la obtención de información sobre la historia específica de abandonos y entradas/reentradas de cada individuo en el sistema deportivo. Tales datos, sin embargo, no se encuentran disponibles en España ni en la mayor parte de los países europeos, aunque pueden realizarse aproximaciones mediante la fusión de diversas encuestas transversales, lo que se conoce como un «falso panel».

Esta investigación se propuso efectuar un análisis del desarrollo de la participación deportiva durante un periodo temporal de treinta años (1984-2014) mediante un diseño APC (*age, period and cohort*) o análisis de cohortes (Yang, 2011: 17). El objetivo central fue identificar el impacto de los efectos generacionales, de ciclo vital y de periodo sobre la evolución de la práctica deportiva de la población española. Se pretendía contestar tres interrogantes: ¿las diferencias en las pautas de participación deportiva relacionadas con la edad tienen que ver con las situaciones que atraviesa cada persona a lo largo de su vida?, ¿las pautas de cada cohorte pueden explicarse por la influencia de unas circunstancias sociales e históricas que caracterizan el proceso de socialización y desarrollo de cada persona?, y ¿existe algún tipo de influencias globales que hayan determinado la evolución de la práctica deportiva de la población española en los últimos treinta años?

El trabajo contiene un primer apartado en el que se presentan las características del modelo APC, el planteamiento teórico y las hipótesis del estudio. En el siguiente se concreta el diseño y las características técnicas de la investigación. A continuación se presentan los resultados más relevantes y, por último, las conclusiones.

¹ La investigación que se presenta en este artículo fue realizada merced a la concesión de una Ayuda a la Investigación (modalidad A) en la Convocatoria de Subvenciones a la Investigación de 2014 del Centro de Investigaciones Sociológicas.

PLANTEAMIENTO

El modelo APC

A diferencia de lo que suele ser habitual en las investigaciones de carácter transversal —en las que se examina la relación de una determinada práctica o comportamiento con factores de tipo individual (sexo, nivel de estudios, situación laboral o estado civil)—, los estudios englobados bajo la denominación APC examinan el origen y los procesos de cambio social a partir de la edad (*efecto de ciclo vital*), la cohorte (*efecto generacional*) y el año de referencia (*efecto de periodo*), lo que permite identificar el modo en que evolucionan los niveles agregados de un determinado comportamiento en la sociedad.

El estudio de estos efectos en el campo de la práctica deportiva ha sido escaso a nivel internacional e inexistente en España. Los estudios retrospectivos de Engel y Nagel (2011) y Klostermann y Nagel (2014) sobre la práctica deportiva a lo largo del ciclo vital han revelado la existencia de una tendencia caracterizada por progresivos abandonos y entradas/reentradas a lo largo de la vida de cada individuo, que pueden ser considerados como resultado de los cambios que se producen en sus necesidades, demandas y deseos de participación a medida que accede a nuevas etapas. Otra aportación sobresaliente es la de Breuer y Wicker (2009), en la que se combina el análisis longitudinal con el análisis de cohortes con el objeto de validar las diferencias de edad detectadas en estudios previos de carácter transversal. En su análisis —realizado también, como el de Engel y Nagel (2011), en Alemania— detectaron que los efectos de cohorte eran los que suponían una mayor contribución al desarrollo de la práctica deportiva, y pese al paso del tiempo lograban mantener constante e incluso incrementar —a pesar de los efectos derivados del aumento de la edad— el nivel de práctica deportiva dentro de cada cohorte. Breuer y Wicker (2009) también se refirieron a los efectos de periodo, que explicarían

la creciente importancia de la salud y habrían modificado las normas sociales referidas a la edad dejando atrás la imagen de la tercera edad como una etapa de inactividad física. De este modo, los efectos de periodo estarían compensando —e incluso superando— los efectos de ciclo vital (edad) identificados en las encuestas transversales. Otro trabajo realizado desde el modelo de análisis APC es el de Maja Pilgaard (2013), en el que se examinó la evolución de la participación deportiva en Dinamarca. Los resultados obtenidos por Pilgaard ponen de manifiesto que la participación deportiva de los daneses durante el periodo 1975-2007 se ha visto afectada por los tres tipos de efectos, siendo los de periodo los de mayor impacto, seguidos de los de ciclo vital. La investigación que se presenta en este trabajo se sitúa en la senda abierta por las investigaciones de Engel y Nagel (2011), Klostermann y Nagel (2014), Breuer (2005), Breuer y Wicker (2009) y Pilgaard (2013), especialmente de esta última, de la que adopta sus hipótesis y estrategia de análisis para ponerlas a prueba en la sociedad española.

Marco teórico e hipótesis

La hipótesis del *efecto generacional* —también llamado *efecto cohorte*— parte de la idea de que el contexto deportivo en que se socializa cada generación afecta a sus creencias y pautas comportamentales posteriores (McPherson, Curtis y Loy, 1993: 37; Coakley, 2015: 52). Las cohortes generacionales consideradas en esta investigación han sido socializadas prácticamente a lo largo de todo el siglo XX, por lo que han disfrutado de distintas posibilidades de acceso a la práctica deportiva.

El primer grupo generacional considerado es el de la *generación de posguerra*, denominación que incluye a las personas que nacieron en los años veinte y se socializaron en una sociedad subdesarrollada en la que no existían instalaciones deportivas. La co-

nocida como *generación del desarrollo* es la de las personas nacidas en los años treinta y cuarenta que vivieron los efectos del Plan de Estabilización de 1959 y los dos primeros planes de desarrollo. La radio les permitió vivir gestas como la derrota que la selección española de fútbol infligió a la inglesa en el Mundial de 1950, la victoria de Bahamontes en el Tour de Francia de 1959 o las cinco victorias consecutivas del Real Madrid en las cinco primeras ediciones de la Copa de Europa de fútbol. La práctica deportiva, sin embargo, seguía siendo muy escasa en un país que carecía de las más básicas infraestructuras deportivas. La etiqueta de *generación de la transición* se suele atribuir a las personas nacidas en los años cincuenta, socializadas en una etapa en que el país había comenzado a salir del aislamiento y a integrarse en la órbita occidental. El deporte se había convertido ya en uno de los contenidos centrales de los medios de comunicación aunque la práctica deportiva seguía siendo muy escasa. Las personas nacidas en los años sesenta, conocidas como la *generación del baby boom*, se desarrollaron en un contexto de transición de la dictadura a la democracia y de tránsito a un modelo cultural que supuso el auge de la televisión y una mayor diversificación cultural. La denominación *generación X* incluye a las personas nacidas en los setenta y socializadas en un contexto marcado por la caída del Muro de Berlín, la integración europea, el avance de los procesos de globalización y el auge de un nuevo paradigma cultural electrónico y digital. A continuación estaría la *generación Y*, con la que se describe a las personas nacidas entre 1981 y 1995. Mientras las generaciones *baby boom* y *X* se caracterizarían por centrarse más en sí mismas y buscar la armonía y el éxito personal, los integrantes de la *generación Y* serían la primera generación de internet y se habrían socializado en una cultura de la flexibilidad, la movilidad y la orientación a entornos plurales y polifacéticos (Twenge et al., 2010; Pilgaard, 2013). Estas últimas

generaciones se desarrollaron en un contexto en que la Educación Física se encontraba ya plenamente integrada en la educación obligatoria, las instalaciones deportivas habían experimentado un extraordinario crecimiento y el deporte espectáculo había alcanzado sus máximas cuotas de desarrollo. De acuerdo con estos antecedentes esta investigación se plantea dos hipótesis referidas al *efecto generacional*. Por un lado, la hipótesis de que la práctica deportiva de cada generación se mantendrá estable en el tiempo (H_1). Por otro lado, que en el contexto del aumento de la práctica deportiva registrado en las tres últimas décadas, las generaciones más jóvenes presentarán tasas más elevadas que las más mayores (H_2).

En segundo lugar, la evolución de la práctica deportiva también puede ser explicada por la influencia del *efecto de ciclo vital*, según el cual las variaciones registradas pueden ser vinculadas a restricciones que se manifiestan en diferentes etapas de la vida cotidiana. La infancia, la adolescencia, la juventud, la adultez, la madurez y la vejez son etapas de la vida que se caracterizan por cambios relacionados con el cuerpo, así como por diversos grados de independencia/dependencia y preferencias/restricciones a la realización de actividades de ocio (Butcher, Lindner y Johns, 2002; Pilgaard, 2013).

La transición de la *infancia* a la *adolescencia* o *primera juventud* implica una menor dependencia de la familia y otras instituciones sociales que suele condicionar la continuidad de una práctica deportiva a la que se había accedido de manera obligatoria a través del sistema educativo (Butcher, Lindner y Johns, 2002). A partir de los dieciocho años se inicia una fase conocida como *segunda juventud* en la que se produce un tránsito al mundo del trabajo o a los estudios superiores, que suele afectar a las actividades deportivas. Los jóvenes se vuelven más independientes de su familia y círculo de amistades y el ocio se torna más individual. Aunque de los veinte a los treinta años pueden acometer grandes

esfuerzos y su rendimiento físico es elevado, hay evidencia empírica del descenso de la práctica deportiva que se produce tras la adolescencia (Ispizua y Monteagudo, 2002: 277). En la *edad adulta*, el aumento de disponibilidad económica suele verse acompañado de una disminución de tiempo libre. En esta etapa suele producirse una inmersión en la vida laboral en paralelo a la formación de una familia propia, circunstancias ambas que amplían las obligaciones y comprimen el tiempo libre. La llegada de los hijos supone una reorientación de las actividades que ahora pasan a focalizarse en ellos. En la medida que los hijos crecen y se vuelven menos dependientes se recobra una cierta independencia vital, hasta el punto de que es más probable disponer de tiempo para actividades deportivas en esta etapa que cuando se está construyendo una carrera profesional o criando hijos (Hirvensalo, Lampinen y Rantanen, 1998). Sin embargo, a partir de los cuarenta y cinco años se produce un cierto declive biológico que limita la práctica deportiva a actividades físicamente menos exigentes. Finalmente, tras la *jubilación* las personas disponen de más tiempo para la actividad deportiva, aunque a partir de los sesenta años se acentúa la decadencia biológica y, por tanto, las limitaciones físicas son mayores. De acuerdo con todo ello se plantea una tercera hipótesis —la existencia de un *efecto de ciclo vital*— según la cual se espera que, a medida que se dejen atrás las diversas etapas del ciclo vital, se produzca un descenso de la práctica deportiva (H_3).

En tercer lugar, la práctica deportiva de los individuos puede también ponerse en relación con tendencias generales o acontecimientos específicos que se registran en una sociedad en un momento determinado, los llamados *efectos de periodo*. Se produce un *efecto de periodo* cuando los cambios se producen al mismo tiempo en todas las generaciones o etapas del ciclo vital (Pilgaard, 2013: 37). Una crisis económica, la universalización del sistema educativo o el auge del

discurso sobre los beneficios del deporte para la salud son circunstancias que pueden producir un *efecto de periodo* en la práctica deportiva (Hirvensalo, Lampinen y Rantanen, 1998; Scheerder, Vanreusel y Taks, 2005; Breuer y Wicker, 2009).

Un hito central en la reciente historia española se encuentra en la Constitución española de 1978 y en la aprobación dos años después de la Ley General de la Cultura Física y el Deporte (Ley 13/1980). Esta ley reconocía el derecho de todo ciudadano a la educación física y su puesta en vigor supuso la progresiva dotación de instalaciones deportivas en los centros de educación obligatoria, así como el apoyo a la construcción de infraestructuras deportivas de uso público. La década de los noventa se abrió con la promulgación de una nueva ley —Ley 10/1990 del Deporte— que derogaba la anterior para centrarse en la regulación profesional del deporte de alta competición. Se consolidaba de ese modo el nuevo énfasis que las políticas deportivas iban a conferir al deporte de alto rendimiento, tal y como ya se había puesto de manifiesto tres años antes con la creación del Programa de la Asociación de Deportes Olímpicos (ADO). Solo dos años después se celebraron los Juegos Olímpicos de Barcelona (1992), que marcaron un punto de inflexión en el deporte español no solo por los éxitos cosechados sino también porque trajeron consigo un aumento de recursos para el deporte olímpico y de competición. Se iniciaba así un camino que fructificaría mediada la primera década del siglo XXI en lo que algunos han considerado como la *edad dorada del deporte español* (Llopis-Goig, 2016: 313), caracterizada por un amplio número de triunfos y victorias en numerosas modalidades deportivas. De acuerdo con esta información se plantea la cuarta y última hipótesis referida al efecto periodo, según la cual con el paso del tiempo se producirá un aumento de la práctica deportiva en todas las generaciones (H_4).

TABLA 1. Encuestas incluidas en el diseño de la investigación

Año	Muestra	Universo	Referencia
1984	2.474	18 y más años	E-1411
1989	2.668	15 y más años	E-1814
1993	2.500	65 y más años	E-2072
1994	2.596	15 a 24 años	E-2105
1994	2.491	25 y más años	E-2107
1995	4.271	15-65 años	E-2198
1997	2.493	18 y más años	E-2266
2000	5.160	15-75 años	E-2397
2005	8.170	15-75 años	E-2599
2010	8.925	15 y más años	E-2833
2014	2.485	18 y más años	E-3029

Fuente: Elaboración propia.

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Fuentes

De las 11 encuestas a las que se recurrió para esta investigación, 4 forman parte de la serie de 7 realizadas por el Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS) entre 1980 y 2010 por encargo del Consejo Superior de Deportes (CSD), concretamente, las encuestas de 1995, 2000, 2005 y 2010 (véase la tabla 1)². Además, se recurrió a otras 7 encuestas que incluían información sobre práctica deportiva que han permitido cubrir los años 1984, 1989, 1993, 1994, 1997 y 2014. En conjunto, las 11 encuestas contienen un periodo de treinta años (1984-2014), por lo que se cumple con creces la recomendación de Breuer y Wicker (2009) de abarcar un periodo temporal mínimo de veinte años.

Las encuestas mencionadas han sido analizadas por el profesor Manuel García Ferrando desde una perspectiva de *análisis transversal o de tendencias* en numerosas publicaciones. Sin embargo, no se ha efectuado nunca un análisis de cohortes, pese a que la serie de datos disponible lo permite tanto por las características técnicas de las encuestas realizadas (tamaño de la muestra, muestreo, operacionalización de la variable y procedimiento de contacto) como por el periodo temporal acumulado. Los rangos de edad disponible permiten un análisis de treinta años para las personas nacidas entre 1910 y 1969, de los últimos veinticinco años para las nacidas entre 1970 y 1979, y de los últimos catorce años para las nacidas en la década de los ochenta.

Muestra

Una vez configurada la matriz de datos, el número total de casos ascendió a 42.830. Como muestra la tabla 2, los tamaños muestrales superan el millar de casos en todos los grupos generacionales, con la excepción de las personas nacidas antes de 1910. En el

² Los microdatos de las encuestas de hábitos deportivos realizadas por el CIS por encargo del CSD en 1980, 1985 y 1990 no se encuentran disponibles. Tampoco se conservan los microdatos de las encuestas realizadas en 1968 y 1975 por el Instituto Nacional de Estadística (INE) y Gallup España, respectivamente, para la Delegación Nacional de Deportes.

TABLA 2. Número de casos por cohorte y período

Cohorte	Año de realización de la encuesta										Total	
	1984	1989	1993	1994	1995	1997	2000	2005	2010	2014		
Nacidos en 1990 y después	—	—	—	—	—	—	—	—	121	602	202	925
Nacidos de 1980 a 1989	—	—	—	—	—	—	663	1.389	1.200	414	3.666	3.666
Nacidos de 1970 a 1979	—	300	—	2.596	1.288	548	1.083	1.663	1.566	490	9.534	9.534
Nacidos de 1960 a 1969	393	564	—	572	898	489	1.021	1.604	1.447	441	7.429	7.429
Nacidos de 1950 a 1959	470	449	—	500	709	393	759	1.215	1.119	339	5.953	5.953
Nacidos de 1940 a 1949	469	412	—	467	598	320	746	989	948	305	5.254	5.254
Nacidos de 1930 a 1939	443	404	—	437	743	374	648	826	850	185	4.910	4.910
Nacidos de 1920 a 1929	322	307	915	329	—	280	236	—	305	37	2.731	2.731
Nacidos de 1910 a 1919	259	170	1.190	138	—	79	—	—	14	—	1.850	1.850
Nacidos antes de 1910	113	55	375	27	—	—	—	—	—	—	578	578
n	2.469	2.661	2.480	5.066	4.236	2.491	5.156	7.807	8.051	2.413	42.830	42.830

Fuente: Elaboración propia. No se ofrece información de las submuestras inferiores a diez casos.

caso de los nacidos a partir de 1990 la cifra es cercana al millar ($n = 925$).

Variables

La variable dependiente de esta investigación ha sido la práctica deportiva. El modo en que esta variable se encontraba operacionalizada en las once encuestas utilizadas difería, por lo que se realizaron diversas transformaciones para mantenerla como variable dicotómica (1 = practica deporte, 0 = no practica deporte) en todas las encuestas. Por lo que se refiere a las variables independientes, la variable adoptada para el *ciclo vital* ha sido la edad (15 y más años), mientras que para el *periodo* se ha recurrido al año de realización de la encuesta. La variable *generación* ha sido construida a partir de la combinación de las dos anteriores (edad * periodo), representando el efecto multiplicativo de la edad y el periodo, tal y como se ha hecho en otras investigaciones previas (Breuer y Wicker, 2009; Pilgaard, 2013). El efecto generacional es un efecto residual que se obtiene descontando el efecto periodo y el efecto ciclo vital (Jaime, 2008: 76). Así, la probabilidad de que una persona participe de manera regular en alguna forma de actividad deportiva es una función de la influencia del momento en que se ha registrado el dato (*efecto de periodo*), el efecto relativo a la edad que tiene en ese momento (*efecto de ciclo vital*) y el efecto de formar parte de un determinado grupo de edad en un periodo temporal concreto (*efecto periodo*).

Técnicas estadísticas

Las asociaciones entre la práctica deportiva y el resto de variables (edad, generación y periodo) han sido abordadas por medio de los estadísticos Chi-square y Gamma (Pilgaard, 2013: 40). La prueba Chi-square de Pearson es adecuada para medir la asociación entre dos variables nominales. El coeficiente Gamma (γ) de Goodman y Kruskal es una medida

del grado y el tipo de asociación entre dos variables cualitativas en escala ordinal que toma valores en el intervalo $[-1, 1]$. Mientras las variables temporales de esta investigación pueden ser consideradas cuanto menos variables de tipo ordinal, la variable práctica deportiva fue codificada como *dummy*.

Por lo que se refiere al análisis bivariable se ha adoptado la misma estrategia que en otros estudios previos. La H_1 ha sido examinada a partir de un análisis horizontal de las cohortes, lo que ha permitido identificar la evolución de las pautas de cada generación a lo largo del tiempo. La H_2 ha sido estudiada a través de un análisis en diagonal que ha hecho posible comparar las diferencias entre los grupos de la misma edad pertenecientes a diferentes cohortes generacionales. En el caso de la H_3 , a través de un análisis vertical que ha permitido analizar los niveles de participación deportiva en los diferentes grupos de edad en diez momentos entre 1984 y 2014. Por último, la H_4 ha implicado el estudio de los cambios a través del análisis de la evolución global así como de la evolución en cohortes específicas a nivel horizontal (Pilgaard, 2013: 40-41).

Los análisis bivariantes se han complementado con un análisis de regresión logística binaria que ha examinado las hipótesis H_2 , H_3 y H_4 de manera conjunta. La H_2 ha sido analizada tomando las generaciones y los periodos como variables continuas, la H_3 tomando la edad en años, y en el caso de la H_4 , en periodos. Para evitar posibles riesgos de multicolinealidad las variables independientes fueron recodificadas y centradas³ (Pilgaard, 2013: 41; Aiken y West, 1991).

³ La variable edad fue centrada asignando el valor $-43,88$ a la edad mínima y $+43,88$ a la máxima (dado que la edad media de la muestra total era de 43,88 años). En cuanto a la variable periodo, el centrado se realizó asignando el valor -15 al primer año de la serie y $+15$ al último (ya que el periodo alcanzaba un total de treinta años). La elaboración de la variable generación, por último, se calculó mediante el producto de la edad centrada y el periodo centrado.

RESULTADOS

Análisis de los efectos generacionales

La tabla 3 muestra los porcentajes de práctica deportiva de las diez cohortes generacionales estudiadas desde 1984 a 2014. El *análisis horizontal* de la tabla permite rechazar la H_1 . Los contrastes de Chi-square son significativos para siete de las diez cohortes generacionales estudiadas, lo que significa que estas no muestran una conexión estable con la práctica deportiva a lo largo del periodo 1984-2014. La excepción son los nacidos entre 1980 y 1989, entre 1920 y 1929 y antes de 1910 que, por el contrario, exhiben una mayor estabilidad en el tiempo. Habría que tener en cuenta, no obstante, que la primera y la tercera de esas tres cohortes solo cuentan con cuatro momentos temporales, lo que puede estar condicionando los resultados. Así pues, la H_1 quedaría rechazada al haberse detectado variaciones significativas en la práctica deportiva de la mayoría de las generaciones estudiadas.

El contraste de la H_2 requirió un *análisis en diagonal* de las tasas de práctica deportiva⁴. Los datos permiten afirmar que las generaciones más jóvenes tienen unas tasas de práctica deportiva más elevadas que las más mayores. En el periodo 1984-2014 se produce un aumento de la práctica deportiva en las generaciones de edades medias. En 1984, las personas que en ese momento tienen entre 25 y 64 años presentan tasas del 34, 22,3, 11,5 y 6,8%. En 2014, las cuatro cohortes que se encuentran en ese mismo tramo de edad alcanzan tasas del 58, 49,4, 32,9 y 33,3%, lo que significa un aumento medio de 25 puntos. También es relevante el incremento que se observa en las dos generaciones más mayores al principio y al final

del periodo: en 1984 las personas que tienen de 65 a 74 años y más de 74 presentan tasas de práctica deportiva del 4,6 y 2,7% respectivamente. Las dos generaciones que tienen esa misma edad en 2014 obtienen unas tasas del 21 y 13,5% respectivamente, por lo que en treinta años se produce un incremento de 14 puntos. En los años siguientes, sin embargo, esa tendencia pierde gran parte de su intensidad. Las personas que en 1984 tenían entre 15 y 24 años presentaban una tasa del 52,9%, mientras que las personas que tenían esa misma edad dos décadas después alcanzaban una tasa del 56,2%. Por otro lado, las personas que tenían menos de veinte años en 1989 presentaban una tasa del 57,3%, mientras que veinte años después, las personas con esa misma edad alcanzan un 60,5%. Ambos hechos podrían estar indicando la existencia de un punto de inflexión en la evolución de la práctica deportiva en virtud de la cual las generaciones más jóvenes habrían pasado a ser menos activas en términos físico-deportivos. Esta tendencia encaja con lo apuntado en el marco teórico cuando se señalaba que las últimas generaciones se habían socializado de un modo mucho más flexible y desarrollado vinculaciones menos estables, en un contexto en el que la oferta de actividades de ocio es mucho más amplia. En resumen, la hipótesis H_2 quedaría verificada para las personas nacidas antes de los años ochenta pero puesta en entredicho para las nacidas en esa década y con posterioridad.

Análisis de los efectos de ciclo vital

La caída de la práctica deportiva tras el final de la adolescencia ha sido apuntada por numerosas investigaciones. Este hecho queda claramente confirmado por los datos de la tabla 3, que ponen de manifiesto que la práctica deportiva descende significativamente desde las etapas juveniles a las de mayor edad de manera sistemática en los diez momentos temporales incluidos en la investiga-

⁴ La expresión en diagonal no debe tomarse al pie de la letra dado que el rango de edad cubierto por las cohortes no se corresponde con las distancias en años entre los diez momentos temporales incluidos en la investigación.

ción. La H_3 , por tanto, queda confirmada.

Sin embargo, si se repasa en los valores del coeficiente gamma a lo largo de la serie, se puede comprobar que su peso se reduce progresivamente. Mientras el valor más alto del periodo se registra en 1984 ($\gamma = -0,613$), en los últimos años se obtienen los más bajos ($\gamma = -0,394$ en 2005). De modo que aunque la asociación estadística entre el ciclo vital y la práctica deportiva es significativa, la evolución del coeficiente gamma podría considerarse como un indicio del progresivo debilitamiento de la relación entre ambas variables. Esto es lo que explica que mientras la cohorte nacida entre 1960 y 1969 presenta una tasa del 39,2% en el año 2010 —que supera en más de 7 unidades porcentuales a la obtenida por la generación de nacidos entre 1950 y 1959 ese mismo año (31,7%)—, cuatro años después las posiciones se inviertan al alcanzar estos últimos una tasa superior a la de los primeros (33,3% frente a 32,9%).

Estos resultados podrían estar relacionados con la influencia combinada de los efectos generacionales, de ciclo vital y de periodo. Si se observa la tabla 3 se puede constatar que la generación nacida entre 1950 y 1959 prácticamente tiene la misma tasa de práctica deportiva al inicio que al final del periodo (34% en 1984 y 33,3% en 2014). La generación posterior (nacidos entre 1960 y 1969), sin embargo, experimenta una fuerte caída: empieza la serie con 52,9% y acaba con 32,9%. Esto podría deberse a la existencia de diferencias entre ambas generaciones, según las cuales la preocupación por el cuerpo y la salud, por ejemplo, se habría activado de manera más prematura en la generación nacida entre 1950 y 1959. El aumento de la tasa de práctica deportiva de esa generación entre 2010 y 2014 —desafiando la habitual tendencia a la disminución— podría estar relacionado con el momento en que los adultos —tras la emancipación de sus hijos— quedan libres de las tareas y obligaciones propias de la pa-

ternidad y disponen de más tiempo propio (Hirvensalo, Lampinen y Rantanen, 1998; Isipizua y Monteagudo, 2002; Breuer y Wicker, 2009; Pilgaard, 2013).

En definitiva, los datos examinados confirman la relación lineal negativa entre edad y práctica deportiva: a medida que aquella aumenta y se superan las diversas etapas del ciclo vital disminuye de manera significativa la práctica deportiva. Ahora bien, se observa un progresivo debilitamiento de la relación entre ambas variables así como una menor discontinuidad de la práctica deportiva entre distintas fases del ciclo vital en los últimos años de la serie. Ambos extremos podrían estar relacionados —tal como se ha apuntado en el marco teórico— con un mayor grado de sensibilización en torno a la salud y el cuidado del cuerpo que ha proliferado en una determinada fase y que habría tenido una mayor influencia en personas de mayor edad, lo que supondría una combinación del efecto periodo con el efecto generacional.

Análisis de los efectos de periodo

La lectura horizontal de la tabla 3 revela que las generaciones nacidas antes de 1960 han incrementado su tasa de práctica deportiva entre 1984 y 2014. Así, pese a que su edad ha ido aumentando con el paso del tiempo también lo ha hecho su actividad deportiva. Esta tendencia —que con anterioridad ha sido considerada como una evidencia empírica de la inexistencia de unas pautas generacionales estables en el tiempo y ha conducido al rechazo de la H_1 —, podría ser considerada como un síntoma de la existencia de efectos de periodo. Una prueba de ello la proporciona el análisis de los resultados del coeficiente gamma que —al margen de que en algunos casos concretos no es significativo— registra un signo positivo para todas las cohortes nacidas antes de 1960. Así, por ejemplo, las personas nacidas entre 1920 y 1929 registran en 1984 una tasa del

6,8%, mientras que en el último año que aparecen en la serie alcanzan un 9,8%. Lo mismo sucede con la generación nacida entre 1930 y 1939: en 1984 tiene una tasa del 11,5% y en 2014 alcanza un 13,5% (tras haber llegado a superar el 16% con anterioridad). La generación nacida entre 1940 y 1949 registra en 1984 una tasa del 22,3%, solo ligeramente superior a la de 2014 (21%), si bien en 2010 alcanza un 28,3%. Por último, en el caso de la generación nacida entre 1950 y 1959, el crecimiento de la práctica deportiva es ya mucho más débil, hasta el punto de que los porcentajes al inicio y al final de la serie son muy similares (34% en 1984 y 33,3% en 2014). La evolución señalada, sin embargo, no se registra entre las generaciones más jóvenes. Las personas nacidas entre 1960 y 1969 registran una tasa del 52,9% en 1984 que cae hasta el 32,9% en 2014. En cuanto a las personas nacidas entre 1970 y 1979, pasan del 57,3% de 1989 al 49,4% de 2014. En la medida en que estos resultados desmienten parcialmente la tradicional relación lineal negativa entre edad y práctica deportiva, podrían estar indicando la existencia de un efecto de periodo que habría afectado especialmente a las personas de mayor edad. Dado que estas cohortes son las primeras que han gozado de un mayor nivel de estudios y se encuentran más sensibilizadas ante la necesidad de mantenerse físicamente activas en fases avanzadas, han incrementado sus tasas de actividad a medida que aumentaba su edad. El efecto periodo, en este caso, consistiría en un aumento de la práctica que estaría relacionado con la mayor preocupación por la salud y el desarrollo de unos estilos de vida activos que se habría ido diseminando en determinados grupos de la sociedad en las últimas décadas hasta convertirse en una suerte de norma social.

Más allá de este análisis general, el examen horizontal de la tabla 3 permite identificar varios efectos de periodo que conviene mencionar. El primero se produjo en el tramo

que abarca desde la aprobación de la Constitución en 1978 hasta la llegada al gobierno del Partido Socialista Obrero Español en 1982. Esta etapa incluiría aspectos tan relevantes como la aprobación de la Ley General de Cultura Física y Deporte de 1980 y la construcción de un amplio número de instalaciones deportivas. Aunque los microdatos de las encuestas de esos años no se encuentran disponibles, existen algunas referencias a los mismos que pueden resultar esclarecedoras. La tasa de práctica deportiva de las personas nacidas en los años treinta pasó del 10% en 1968 al 17% en 1974, mientras que la de las nacidas en los cuarenta pasó del 18% en 1974 al 22,3% en 1984 (Martínez del Castillo *et al.*, 1992). Estos datos ponen de manifiesto que, al menos en esas dos cohortes, en el periodo de transición a la democracia se produjo un aumento de la práctica deportiva que contrarrestó el descenso de actividad que suele conllevar el aumento de edad.

Un segundo efecto de periodo se habría producido desde 1984 hasta 1995, cuando la mayor parte de las instalaciones deportivas ya se había construido y la sociedad española vivía el entusiasmo de la celebración de los Juegos Olímpicos de Barcelona (1992). Durante ese periodo, las tasas de actividad deportiva aumentaron en prácticamente todas las cohortes, por lo que puede hablarse de un segundo efecto de periodo. Las personas nacidas antes de 1920 pasaron del 2,7% de 1984 al 3,7% de 1994, mientras que las nacidas en la década de los diez y los veinte pasaron del 4,6 y el 6,8% al 8,7 y el 10,3% respectivamente en ese mismo periodo. Por otro lado, las tres generaciones posteriores (nacidos en los treinta, cuarenta y cincuenta) pasaron del 11,5, 22,3 y 34% de 1984 al 14,5, 26,3 y 36,1% de 1995. Por último, las personas nacidas en los sesenta y setenta pasaron del 37 y el 57,3% de 1989 al 46 y 59,7% de 1995. Se trata, pues, de un segundo efecto de periodo en virtud del cual todas las generaciones aumentaron su prác-

TABLA 3. Práctica deportiva por cohorte y periodo

Cohorte	Periodos %										n			Chi-square		Gamma	
	1984	1989	1993	1994	1995	1997	2000	2005	2010	2014	Valor	Gl	Sig.	Valor	Sig.		
Nacidos en 1990 y después	—	—	—	—	—	—	—	—	60,5	59,9	925	2	0,001	-0,173	0,006		
Nacidos de 1980 a 1989	—	—	—	—	—	61,2	56,2	58,4	58,0	3,666	4,791	3	0,188	-0,014	0,584		
Nacidos de 1970 a 1979	—	57,3	—	56,2	59,7	55,7	50,5	44,7	49,1	9,634	97,606	7	0,000	-0,106	0,000		
Nacidos de 1960 a 1969	52,9	37,0	—	40,2	46,0	37,6	36,6	36,2	39,2	7,429	66,425	8	0,000	-0,071	0,000		
Nacidos de 1950 a 1959	34,0	26,6	—	27,9	36,1	30,3	32,9	28,8	31,7	5,953	21,981	8	0,005	0,001	0,952		
Nacidos de 1940 a 1949	22,3	15,2	—	19,7	26,3	20,9	22,6	22,5	28,3	5,254	37,124	8	0,000	0,071	0,001		
Nacidos de 1930 a 1939	11,5	6,9	—	15,7	14,5	16,3	15,8	15,5	14,4	4,910	24,496	8	0,002	0,063	0,015		
Nacidos de 1920 a 1929	6,8	7,0	8,5	10,3	—	11,4	8,6	—	9,8	2,731	10,249	7	0,175	0,076	0,092		
Nacidos de 1910 a 1919	4,6	6,1	3,3	8,7	—	3,8	—	—	—	1,850	14,467	5	0,013	0,046	0,662		
Nacidos antes de 1910	2,7	3,7	1,1	3,7	—	—	—	—	—	578	7,953	4	0,093	-0,083	0,769		
n	2.469	2.661	2.480	5.066	4.236	2.491	5.156	7.807	8.051	2.413	42.830						
Valor	390,093	405,695	44,524	692,686	470,937	297,569	532,222	633,042	767,975	248,276							
Chi-square	Gl	6	7	2	7	4	7	6	6	8	7						
Sig.		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000						
Valor		-0,613	-0,591	-0,533	-0,477	-0,497	-0,446	-0,394	-0,412	-0,426							
Sig.		0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000							

Fuente: Elaboración propia.

tica deportiva en contra de la comúnmente admitida tendencia a reducirla con el aumento de la edad.

Un tercer efecto de periodo se habría manifestado en la primera década del siglo XXI y estaría relacionado con la progresiva difusión de un estilo de vida activo entre las personas de mayor edad, en virtud del cual las personas nacidas en los años treinta, cuarenta y cincuenta habrían mantenido estable su tasa de actividad física-deportiva una vez cumplidos los sesenta, los cincuenta y los cuarenta, respectivamente. En el primer caso registraban un 15,8% en el 2000 y un 14,4% en el 2010; en el segundo, un 22,6 y un 28,3% respectivamente; y en el tercero, un 32,9 y un 33,3%, también respectivamente. Las tres generaciones, pues, mantienen su actividad en fases medias y avanzadas de su ciclo vital, lo que pone de manifiesto la existencia de un efecto periodo relacionado con el auge y mayor difusión de la cultura de la salud, el cuidado del cuerpo y el ejercicio físico que ha tenido mayor influencia en estas cohortes, probablemente porque se encuentran en una fase de su vida en que se han liberado de diversas responsabilidades y disponen de más tiempo libre.

Análisis multivariable

Se ha realizado por último un análisis de regresión logística binomial con el objeto de poner nuevamente a prueba las hipótesis de esta investigación mediante la elaboración de un modelo que examina de manera conjunta la influencia de los tres efectos. Como ya se ha señalado anteriormente, la variable dependiente fue dicotomizada (1 = practica deporte, 0 = no practica deporte). Respecto a las variables independientes, en primer lugar, se consideró que las únicas variables que debían incluirse en el modelo eran las referidas a los tres efectos cuya influencia se pretendía

medir⁵. En segundo lugar, no ha sido necesario transformar ninguna de ellas en una variable *dummy* dado que originariamente eran métricas (ciclo vital) u ordinales (periodo y generación). En cualquier caso, las tres fueron sometidas a un proceso de centrado para evitar posibles riesgos de multicolinealidad. En tercer lugar, las correlaciones bivariantes entre las variables independientes no mostraron riesgos de multicolinealidad, pues los coeficientes de correlación de Pearson fueron siempre inferiores al 0,60 y por tanto se encontraban lejos del umbral del 0,80 (Cea D'Ancona, 2002: 132).

En la tabla 4 se muestran los resultados de la ecuación de regresión logística. Por lo que se refiere a la bondad de ajuste, el valor obtenido para la R^2 de Nagelkerke es de 0,197. Por otro lado, en el 69,4% de los casos el valor observado en la variable dependiente coincide con el valor pronosticado por el modelo.

Si se presta atención a los exponentes de cada coeficiente B^6 , la primera observación que cabe extraer a partir de los resultados del modelo es que los tres efectos (periodo, ciclo vital y generación) tienen una influencia altamente significativa sobre la variable dependiente. El efecto periodo es el más potente, seguido del efecto ciclo vital y, por último, del efecto generación. Esto indica que los efectos de periodo han sido los más importantes en la evolución de la práctica deportiva de los españoles entre 1984 y 2014.

⁵ Se seguía de ese modo la sugerencia de Cea D'Ancona (2002: 131) cuando insiste en la necesidad de que el modelo analítico se encuentre correctamente especificado.

⁶ Esta es la opción más aconsejable habida cuenta de que su interpretación se asemeja a la de los coeficientes de regresión lineal. El cambio en la variable dependiente asociado a un cambio de una unidad en la independiente, manteniéndose el resto de las variables independientes constante, expresa el cambio en *odds* (razón de probabilidad de ocurrencia/no ocurrencia de un evento) cuando la variable independiente aumenta en una unidad (Cea D'Ancona, 2002: 157).

TABLA 4. Regresión logística

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	95% C.I. for Exp(B)	
							Lower	Upper
Periodo	0,056	0,002	728,449	1	0,000	1,057	1,053	1,061
Ciclo vital	-0,046	0,001	4729,021	1	0,000	0,955	0,953	0,956
Generación	0,001	0,000	143,188	1	0,000	1,001	1,001	1,001
Constante	-1,507	0,019	6601,033	1	0,000	0,221		

Función de verosimilitud (-2 Log likelihood) = 48.406,071.

R² de Nagelkerke = 0,197. Eficacia predictiva = 69,4%.

Los efectos de ciclo vital muestran un signo negativo mientras que los efectos de periodo son de carácter positivo y muestran más potencia que los de ciclo vital. Los efectos de periodo positivos causan un aumento o evitan un descenso de la participación deportiva de diversas generaciones en una medida que compensa o supera el efecto del ciclo vital, un hallazgo que también ha sido identificado en Dinamarca (Pilgaard, 2013) y Alemania (Breuer y Wicker, 2009).

Los resultados de la regresión logística confirman las tres hipótesis para las que se realizó, esto es, la H_2 , la H_3 y la H_4 y suponen, por tanto, una confirmación añadida a la obtenida previamente a través de los análisis bivariados. Estos resultados ponen de manifiesto la influencia de los tres efectos en la evolución de la práctica deportiva. Debe señalarse asimismo que, aunque las R^2 y los coeficientes B arrojaban puntuaciones no muy elevadas, esto es habitual en los estudios de participación deportiva, por lo que resulta más relevante detenerse en el análisis del nivel de significatividad estadística de los modelos (Scheerder y Vos, 2011). Debe tenerse en cuenta que las tres variables incluidas en el modelo no son en realidad buenos predictores de la varianza total de la participación/no participación deportiva (Pilgaard, 2013: 45).

CONCLUSIONES

Este estudio ha puesto de manifiesto que la práctica deportiva de las distintas cohortes generacionales estudiadas en la investigación no se ha mantenido estable a lo largo del periodo, sino que se ha visto sometida a variaciones significativas. Desde esta perspectiva se ha rechazado la H_1 , que postulaba la estabilidad de las pautas de participación deportiva de las distintas generaciones en virtud de la influencia permanente que las actitudes y comportamientos cristalizados en el periodo de socialización primaria supondrían en su desarrollo posterior (efecto generacional). Este hecho se ha interpretado como una prueba de que los efectos de periodo y ciclo vital son más potentes que los de carácter generacional, algo que, por otro lado, no puede sorprender habida cuenta de los grandes cambios experimentados por el deporte en la sociedad española durante las tres décadas analizadas —consideración del deporte como derecho ciudadano, desarrollo de políticas públicas deportivas y aumento del número de instalaciones deportivas (Llopis-Goig, 2016).

En segundo lugar, los análisis realizados han permitido corroborar la H_2 —una hipótesis también vinculada al efecto generacional— al haberse podido constatar que con el

paso del tiempo la práctica deportiva que presentan las personas de una determinada edad aumenta con respecto a la tasa que registraban las personas de esa misma edad en un momento anterior. El análisis multivariable ha corroborado esta hipótesis aunque ha cuantificado su influencia en un grado inferior al identificado para los efectos periodo y ciclo vital. El análisis bivariable ha confirmado dicha hipótesis para las personas nacidas antes de los ochenta, pero no para las nacidas en esa década y después, al ser ese el momento en que se produce un punto de inflexión en la evolución de la práctica deportiva en virtud del cual las personas más jóvenes dejan de presentar incrementos de la misma con respecto a las personas de la misma edad de décadas anteriores. Se trata de una tendencia ya detectada en otras investigaciones europeas (Sheerder y Vos, 2011; Pilgaard, 2013) que encontraría explicación en el hecho de que las cohortes más jóvenes se habrían socializado en contextos de mayor pluralismo, flexibilidad y orientación al cambio y habrían desarrollado unas pautas menos estables de vinculación con la actividad deportiva (Twenge *et al.*, 2010). La confirmación de esa tendencia en el futuro plantearía por primera vez un cambio en la evolución de la práctica deportiva en la medida en que podría implicar una reducción de la actividad deportiva por parte de las generaciones más jóvenes y, por tanto, una cierta separación de los beneficios derivados de un estilo de vida activo. Sin embargo, también habría que tener en cuenta que las tasas de partida de estas generaciones más jóvenes son superiores a las de las generaciones de más edad y, por tanto, el interrogante que queda es si la socialización deportiva que han vivido en edades tempranas ha dejado suficiente huella como para influir en futuras etapas de sus vidas una vez superado el habitual desenganche del deporte organizado en la etapa adolescente (Coakley, 2015).

En tercer lugar, la investigación ha verificado la H_3 (efecto de ciclo vital), según la

cual a medida que aumenta la edad disminuye la práctica deportiva, ya que en la medida que se van atravesando las distintas fases del ciclo vital se producen cambios relacionados con el cuerpo, así como modificaciones en las relaciones de independencia/dependencia que pueden afectar a las preferencias o a las restricciones de las personas en relación a sus actividades de ocio. No obstante, se ha detectado un debilitamiento creciente de la relación entre la edad y la práctica deportiva que podría estar relacionado con una mayor sensibilidad de las personas de edades medias y avanzadas hacia el cuidado del cuerpo, así como un mayor compromiso con unos estilos de vida saludables y físicamente activos (Hirvensalo, Lampinen y Rantanen, 1998; Breuer y Wicker, 2009). Esa mayor sensibilidad y compromiso con un estilo de vida activo sería fruto de un efecto periodo que estaría teniendo una mayor influencia en las generaciones de mayor edad a las que estaría llevando a mantener sus tasas de actividad físico-deportiva una vez superados los cincuenta y los sesenta años.

En cuarto lugar, los análisis realizados han confirmado también la H_4 . Por un lado, el análisis de regresión logística ha evidenciado que los efectos de periodo han sido los de mayor influencia en la evolución de la práctica deportiva de los españoles entre 1984 y 2014 (H_4), seguidos de los de ciclo vital (H_3) y los de generación (H_2). Los efectos generacionales han sido, pues, confirmados en línea con lo previsto por la H_2 , pero su impacto ha resultado ser menor al de los de ciclo vital (H_3), que a su vez se ven superados por los de periodo (H_4). Y ello es así porque estos últimos (los efectos de periodo) han impactado de manera constante en todas las cohortes generacionales y en distintos momentos del ciclo vital, poniendo de manifiesto que el impacto combinado de las tendencias socioculturales (estilos de vida, cultura del cuerpo y salud) y las políticas públicas (instalaciones deportivas, programas

de promoción deportiva) en la población puede suponer un desafío a las restricciones que aparecen con la edad y modificar los intereses y preferencias que supuestamente habían cristalizado en los procesos de socialización primaria. Es especialmente relevante a este respecto el aumento de planes, actividades e instalaciones orientadas de manera específica a la actividad física de las personas mayores que se han llevado a cabo y desarrollado en gran parte de los municipios españoles.

Por otro lado, y aún en relación con la H_4 , los análisis bivariantes efectuados han proporcionado una mejor comprensión del modo en que han actuado los efectos de periodo al identificar la existencia de tres intervalos específicos. El primero se habría producido entre los años 1975 y 1984 y estaría relacionado con la aprobación de la Constitución en 1978 y la puesta en vigor de la Ley 13/1980 General de la Cultura Física y el Deporte, que supuso la consideración del deporte como un derecho ciudadano y el aumento de las instalaciones deportivas. El segundo se habría producido entre 1984 y 1995 y se explicaría por el amplio apoyo e inversión dedicado al deporte ante la celebración de los Juegos Olímpicos de Barcelona en 1992, así como por el éxito deportivo que los mismos supusieron para los deportistas españoles. El tercero se habría producido ya en la primera década del siglo XXI y habría tenido como protagonistas a las personas de edad media y avanzada que estarían manteniendo sus tasas de actividad física una vez alcanzados los cuarenta, los cincuenta y los sesenta años por la influencia de una nueva cultura de la salud, el bienestar y la calidad de vida.

BIBLIOGRAFÍA

- Aiken, Leona S. y West, Stephen G. (1991). *Multiple Regressions: Testing and Interpretation Interactions*. Thousand Oaks, California: SAGE Publications.
- Breedveld, Koen y Hoekman, Remco (2011). «Measuring Sports Participation in the Netherlands. The Need to Go Beyond Guidelines». *European Journal for Sport and Society*, 8(1/2): 117-132.
- Breuer, Christoph (2005). «Cohort Effects in Physical Inactivity. A Neglected Category and Its Health Economical Implications». *Journal of Public Health*, 13(4): 189-195.
- Breuer, Christoph y Wicker, Pamela (2009). «Decreasing Sports Activity with Increasing Age? Findings from a 20-year Longitudinal and Cohort Sequence Analysis». *Research Quarterly for Exercise and Sport*, 80(1): 22-31.
- Butcher, Janice; Lindner, Koenraad J. y Johns, David P. (2002). «Withdrawal from Competitive Youth Sport: A Retrospective Ten-year Study». *Journal of Sport Behaviour*, 25: 145-163.
- Cea D'Ancona, María Á. (2002). *Análisis multivariante. Teoría y práctica en la investigación social*. Madrid: Síntesis.
- Coakley, Jay (2015). *Sports in Society. Issues and Controversies*. New York: McGraw-Hill.
- Engel, Claudia y Nagel, Siegfried (2011). «Sports Participation During the Life Course». *European Journal for Sport and Society*, 8(1/2): 45-63.
- García-Ferrando, Manuel y Llopis-Goig, Ramón (2011). *Ideal democrático y bienestar personal. Encuesta de Hábitos Deportivos en España 2010*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Gratton, Chris; Rowe, Nick y Veal, A. J. (2011). «International Comparisons of Sports Participation in European Countries: An Update of the COM-PASS Project». *European Journal for Sport and Society*, 8(1/2): 99-116.
- Hirvensalo, Mirja; Lampinen, Piiivi y Rantanen, Taina (1998). «Physical Exercise in Old Age. An Eight-year Follow-up Study on Involvement, Motives and Obstacles Among Persons Age 65-84». *Journal of Aging and Physical Activity*, 6: 157-168.
- Ispizua, Marian y Monteagudo, María J. (2002). «Ocio y deporte: nuevas claves para el desarrollo humano». En: García Ferrando, M.; Lagardera, F. y Puig, N. (comps.). *Sociología del deporte*. Madrid: Alianza.
- Jaime, Antonio M. (2008). «Trayectorias de participación política de la juventud europea: ¿Efectos de cohorte o efectos de ciclo vital?». *Revista de Estudios de Juventud*, 81: 67-93.

- Klostermann, Claudia y Nagel, Siegfried (2014). «Changes in German Sport Participation: Historical Trends in Individual Sports». *International Review for the Sociology of Sport*, 49(5): 609-634.
- Llopis-Goig, Ramón (2016). «El sistema deportivo español. Estructura organizativa y pautas de participación ciudadana». En: Llopis-Goig, R. (ed.). *La participación deportiva en Europa. Políticas, culturas y prácticas*. Barcelona: UOC.
- Martínez del Castillo, Jesús; Navarro, Carlos; Fraile, Antonio; Puig, Nuria; Jiménez, Pedro; Martínez, Javier y de Miguel, Carlos (1992). *Deporte, sociedad y empleo*. Madrid: Ministerio de Educación y Ciencia.
- McPherson, Barry D.; Curtis, James E. y Loy, John W. (1993). *The Social Significance of Sport*. Champaign, Illinois: Human Kinetics.
- Pilgaard, Maja (2013). «Age Specific Differences in Sports Participation in Denmark. Is Development Caused by Generation, Life Phase or Time Period Effects?». *European Journal for Sport and Society*, 10(1): 31-52.
- Scheerder, Jeroen; Vanreusel, Bart y Taks, Marijke (2005). «Stratification Patterns of Active Sport Involvement Among Adults. Social Change and Persistence». *International Review for the Sociology of Sport*, 40(2): 139-162.
- Scheerder, Jeroen y Vos, Steven (2011). «Social Stratification in Adult's Sports Participation from a Time-trend Perspective. Results from a 40-year Household Study». *European Journal for Sport and Society*, 8(1/2): 31-44.
- Scheerder, Jeroen; Vandermeersch, Hanne; Van Tuyckom, Charlotte; Hoekman, Remco; Bredveld, Koen y Vos, Steven (2011). *Understanding the Game: Sport Participation in Europe: Facts, Reflections and Recommendations*. Disponible en: <http://hdl.handle.net/1854/LU-1932490>, acceso 27 de julio de 2015.
- Twenge, Jean M.; Campbell, Stacy M.; Hoffman, Brian J. y Lance, Charles E. (2010). «Generational Differences in Work Values: Leisure and Extrinsic Values Increasing, Social and Intrinsic Values Decreasing». *Journal of Management*, 36(5): 1117-1142.
- Yang, Yang (2011). «Aging, Cohorts and Methods». En: Binstock, R. H. y George, L. K. (eds.). *Handbook of Aging and the Social Sciences*. Amsterdam: Elsevier.

RECEPCIÓN: 28/07/2015

REVISIÓN: 14/01/2016

APROBACIÓN: 31/05/2016

La financiarización en España: ¿la emergencia de un nuevo modelo de acumulación?

Financialisation in Spain: The Emergence of a New Accumulation Model?

Matilde Massó y Manuel Pérez-Yruela

Palabras clave

Capitalismo

- Crisis económica
- Mercados financieros
- Política financiera
- Rentas empresariales
- Sector financiero

Key words

Capitalism

- Economic Crisis
- Financial Markets
- Financial Policy
- Business Income
- Financial Sector

Resumen

El concepto de financiarización está siendo ampliamente utilizado para describir ciertos cambios estructurales en las economías capitalistas avanzadas. En este artículo se examinan las principales aproximaciones a este concepto. A continuación se identifican, primero, las causas de la expansión financiera que se sintetizan en los procesos de innovación, liquidificación y desregulación; segundo, se analizan empíricamente para el caso español los indicadores de dicho proceso, relativos a la estructura del balance y de la cuenta de resultados de los principales actores económicos. Los resultados del análisis muestran una tendencia acorde con el conjunto de las economías capitalistas, en las cuales las ganancias de capital financiero aumentan no solamente cuando los beneficios netos de las empresas lo hacen sino también cuando se produce un desplome de los mismos en un contexto de grave crisis económica y altas tasas de desempleo.

Abstract

The concept of financialisation is being widely used to describe certain structural changes in advanced capitalist economies. The main approaches to this concept are discussed in this paper. Firstly, the causes of the financial expansion that are synthesised in innovation, liquidification and deregulation processes are identified; secondly, the indicators concerning these processes relative to the structure of the balance sheet and profit and loss account of the main economic actors are empirically analysed for the Spanish case. The results of the analysis show a trend consistent with all capitalist economies, in which financial capital gains increase not only when the net profits of companies rise, but also when they collapse in a context of severe economic crisis and high unemployment.

Cómo citar

Massó, Matilde y Pérez-Yruela, Manuel (2017). «La financiarización en España: ¿la emergencia de un nuevo modelo de acumulación?». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 157: 103-122.
(<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.157.103>)

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

Matilde Massó: Universidade da Coruña | m.massó@udc.es

Manuel Pérez-Yruela: Instituto de Estudios Sociales Avanzados/Consejo Superior de Investigaciones Científicas (IESA/CSIC) | mpyruela@iesa.csic.es

INTRODUCCIÓN

Los mercados financieros han alcanzado una importancia sin precedentes en la economía mundial. Constituyen una pieza clave de la globalización económica y de los procesos de cambio que han afectado a las sociedades de mercado, como ya anticipara Bell (2006) hace treinta años, aunque identificó estos cambios con el término *postindustrialismo*.

La financiarización es el concepto que se ha utilizado con más frecuencia en las ciencias sociales para definir el creciente y significativo papel desempeñado por los sistemas financieros en las sociedades contemporáneas. La financiarización se refiere al cambio de un modelo de acumulación del capital que consiste en el paso de un capitalismo industrial a otro de tipo financiero (Ertuk *et al.*, 2008).

En este artículo nos hemos limitado a analizar el proceso de financiarización para el caso español a través de una serie de indicadores relativos a la estructura financiera de los distintos actores socioeconómicos y mediante el análisis del peso de los ingresos financieros en los resultados de las empresas no financieras.

La principal aportación de este artículo creemos que reside en el examen del proceso de financiarización para el caso español. Pretendemos así contribuir a introducir una línea de investigación poco desarrollada en España, como demuestra la escasez de estudios que aquí se han llevado a cabo sobre este tema.

La principal tesis del trabajo es que la economía española ha experimentado una creciente orientación hacia las actividades financieras, que se refleja tanto en el peso de los ingresos financieros en la cuenta de resultados de las empresas no financieras como en el modo de financiarse los distintos actores económicos, esto es, el Estado, los hogares y las empresas no financieras. No

obstante, consideramos que no hay evidencia suficiente para hablar de un nuevo modelo de acumulación de rentas de capital en España, convergente con el modelo de tradición liberal de Estados Unidos y el Reino Unido, aunque sí de una progresiva configuración de un modelo de financiarización, apoyada en un desarrollo financiero superior a la media europea.

La principal implicación teórica del análisis tiene que ver con el desgaste y la pérdida de centralidad de estructuras analíticas basadas en la centralidad del capital-trabajo (véase Ruesga, 2012). Ello no implica que las actividades financieras se hayan desligado de la actividad productiva, sino que la actividad productiva se ha vuelto crecientemente dependiente de las rentas financieras, bien como sustituto bien como complemento de las ganancias procedentes de actividades productivas de bienes y servicios no financieros. Un análisis más profundo de estos aspectos, así como de los efectos sociales de la financiarización, lo abordaremos en trabajos posteriores. En este sentido este artículo constituye un intento de delimitar el concepto de financiarización atendiendo a su naturaleza, evitando definir dicho proceso por sus consecuencias socioeconómicas, tales como la desigualdad o la precariedad laboral, y tratando de diferenciarlo del concepto de endeudamiento y crédito, cuyos altos niveles no necesariamente comportan el desarrollo de un proceso de financiarización.

En la primera parte del artículo se presenta una revisión de la literatura existente sobre la financiarización y se propone una delimitación conceptual del término. Seguidamente se presenta la identificación de indicadores empíricos del proceso de financiarización y el análisis estadístico basado en series temporales para el caso de España. En las conclusiones se resaltan las principales implicaciones teóricas relacionadas con el predominio de las actividades financieras como principal fuente de beneficio económico y

acceso a la financiación de las empresas y los Estados.

¿QUÉ ES LA FINANCIARIZACIÓN?

La noción de financiarización ha sido objeto de discusión en el campo de la sociología y la economía desde finales de la década de los noventa. El término ha traspasado incluso el ámbito académico y se ha incorporado con una cierta naturalidad en los discursos populares sobre la crisis (Alonso y Fernández, 2012).

Obviamente, la reciente crisis financiera ha impulsado el interés por analizar el impacto de los mercados financieros en la esfera social, política y económico-productiva. Sin embargo, no siempre este interés se ha acompañado de un esfuerzo por proporcionar una adecuada conceptualización del término financiarización (Engelen, 2008). Como se ha dicho, se trata de un concepto semejante al de globalización, «una palabra conveniente para un conjunto más o menos discreto de cambios estructurales en las economías del mundo industrializado» (Dore, 2008: 1097).

Siguiendo parcialmente a Natascha van der Zwan (2014) y Krippner (2005, 2011), las distintas definiciones del concepto pueden clasificarse en tres grandes perspectivas o enfoques, que analizan la expansión del poder financiero desde diferentes ópticas. Todas ellas tienen en común una concepción de las finanzas según la cual su función primordial ya no es la provisión de capital para la economía productiva, sino la creación de dinero como un fin en sí mismo, a través de intercambios puramente especulativos que se materializan a partir de la generación de deuda pública y privada. La financiarización hace referencia, por tanto, a la existencia de un sistema financiero cada vez más autónomo y separado de la economía productiva (Aalbers, 2008). La expansión de dicho sistema ha alterado, bien en parte o en su totalidad, la estructura de la producción capitalis-

ta de mercancías e incluso el funcionamiento de las sociedades democráticas (Harvey, 2007; Duménil y Lévy, 2014). A continuación se analiza cada uno de estos enfoques.

Un nuevo régimen de acumulación dominado por las finanzas

Esta perspectiva, afín a la teoría de la regulación (Aglietta, 1979; Grahl y Teague, 2000), considera la financiarización como un nuevo régimen de acumulación capitalista que emerge en respuesta al declive de la productividad a finales de la década de los años sesenta (Boyer, 2000; Jessop, 2013). Según Boyer, dicho régimen constituye una modelización de una serie de características que se presentan con más o menos intensidad según los países. De acuerdo con Jessop (2013), el modelo de acumulación dominado por las finanzas constituye una variedad de lo que el autor denomina los regímenes del postfordismo atlántico. Se trata de un modelo prospectivo que sustituirá potencialmente el régimen de acumulación fordista que emergió tras la Segunda Guerra Mundial y en el cual el sistema financiero ocuparía el lugar que previamente ocupaba el compromiso salarial y cuya fuerza impulsora constituye el neoliberalismo (Aglietta, 2000). Las características del nuevo régimen de acumulación serían las siguientes:

- Una nueva concepción de la gobernanza de la empresa basada en el poder del accionariado con efectos significativos en la relación de empleo.
- La emergencia de nuevos patrones de comportamiento financiero por parte de las familias.
- Una nueva concepción de la financiación de los Estados a través de los mercados y, consecuentemente, una nueva política fiscal y una mayor presión para racionalizar el gasto público.
- Una nueva concepción de la política monetaria orientada a garantizar la estabili-

dad de los mercados financieros antes que la estabilidad de los precios.

Este nuevo régimen de acumulación constituye un modelo emergente, que engloba una serie de tendencias de cambio comunes, profundamente ancladas en las estructuras económicas, y presentes, en mayor o menor medida, en el conjunto de las economías de mercado, y fundamentalmente en Estados Unidos y el Reino Unido (Aglietta, 2000).

La acentuación de los rasgos señalados por Boyer en el año 2000 ha conducido más recientemente a redefinir la financiarización como un cambio estructural del sistema económico, según el cual los mercados puramente especulativos constituyen la fuente principal de beneficios de la economía productiva (Krippner, 2011). Ello implica una expansión sin precedentes del sistema financiero a partir de un cambio en los circuitos de inversión, que se desplazan de la economía productiva a la esfera financiera. En este proceso, las empresas no financieras han ido modificando progresivamente la estructura de su cuenta de resultados, obteniendo sus beneficios fundamentalmente de actividades financieras antes que productivas. Este hecho se ha acompañado de un aumento de la cantidad que las empresas no financieras deben al sistema financiero en concepto de pago de intereses, abono de dividendos o recompra de acciones, entre otros.

Los efectos sociales de dicho cambio estructural y, en particular, en los procesos de desigualdad social, constituyen un tema de investigación emergente. Las contribuciones de Piketty (2015) sobre la relación entre los procesos de acumulación del capital privado y las formas de distribución de la riqueza han mostrado que cuando la tasa de rendimiento del capital supera la tasa de crecimiento de la producción y del ingreso, el capitalismo produce desigualdades de manera sistemática. Esta estructura del reparto de la riqueza, cuya forma en la actualidad se denomina «nuevo capitalismo patrimonial», se expresa

en un contexto caracterizado por un crecimiento económico lento y por desigualdades cada vez mayores (véase Ariño, 2016). Sin embargo, en dicho proceso no se especifica la ratio de los ingresos financieros con respecto a los ingresos no financieros de las empresas, sino que el análisis se delimita al caso de los hogares. Ello invita a un análisis más detallado de la relación entre las estrategias de acumulación del capital financiero y los procesos de desigualdad social, que evidentemente exceden los objetivos de este artículo.

Una nueva concepción de la gobernanza empresarial

La segunda aproximación al concepto de financiarización tiene un alcance más restringido que el enfoque anterior. Se centra en la emergencia de un nuevo paradigma del *management* denominado el «valor del accionista» o *shareholder value* (Lazonick, 2010). El término comienza a utilizarse en la década de los ochenta por parte de los analistas financieros como un modelo que puede servir para aumentar la rentabilidad de las empresas que cotizan en bolsa (Williams, 2000). Posteriormente, en la década de los noventa, su uso se asocia a procesos de reestructuración y *downsizing* corporativo, que se justifican porque garantizan la obtención de altos rendimientos por parte del capital y, como es obvio, de quienes lo gestionan y lo poseen.

Este enfoque reúne a un amplio y diverso número de aportaciones centradas en el estudio de las relaciones entre las empresas no financieras, el sector financiero y las normas que regulan la relación de empleo y configuran un nuevo modelo de relación salarial (Santos-Ruesga, 2012). Todos ellos tienen en común una nueva concepción de la empresa que aparece como un conjunto de activos financieros antes que como una organización con fines productivos. La adquisición de empresas no financieras por fondos de inversión acaba comportando profundas modificacio-

nes en aspectos como las estrategias corporativas, el horizonte temporal que se tiene en cuenta a la hora de valorar la inversión productiva o la rentabilidad de la empresa, la gestión de retribución de los mandos superiores y el conjunto de la plantilla, o bien la representación y participación de los trabajadores/ras (Gospel *et al.*, 2011). En esta línea, Santos Ruesga (2012) apunta una serie de efectos en las relaciones laborales y la relación de empleo que implican una reducción del número de asalariados y un ajuste a la baja de sus salarios, que conlleva una redistribución de la renta mucho más favorable al capital financiero que la existente en el modelo de propiedad inactiva y gestores con objetivos propios.

El interés por este modelo de *management* corporativo reside a su vez en las implicaciones que tiene a la hora de identificar las variedades de capitalismo y sus principales transformaciones, tanto en el plano institucional como de la organización y gestión de la fuerza de trabajo.

La emergencia de una nueva cultura financiera

La tercera aproximación entiende la financiarización como un proceso relacionado con una nueva forma de participación de los individuos en los mercados financieros y la emergencia de nuevos valores relacionados con la percepción del riesgo financiero y el endeudamiento. Este grupo de contribuciones tiene en común su interés por estudiar la dimensión cotidiana de las prácticas financieras tanto en su dimensión objetiva como subjetiva Natascha van der Zwan, (2014). En la dimensión objetiva se sitúan los esfuerzos centrados en analizar la emergencia del ciudadano como «inversor» (Davis, 2009), o los procesos de endeudamiento hipotecario o para adquirir bienes de consumo (Montgomerie, 2006). Ejemplos de la dimensión subjetiva son los estudios sobre la representación popular de la esfera financiera (Clark *et al.*, 2004), o el análisis de los discursos

hegemónicos sobre la crisis en los medios de comunicación (Dempster y Woods, 2011).

Particularmente relevantes dentro de este enfoque son los estudios sobre la emergencia de una nueva cultura del riesgo (Martin, 2002; Martin *et al.*, 2008). De acuerdo con este enfoque, el riesgo no se percibe tanto como algo a evitar o a temer, sino como algo que se debe asumir y gestionar. Solo a través de la asunción de riesgos financieros puede el individuo conseguir la rentabilidad de la inversión necesaria para sostenerse y protegerse de otros tipos de riesgos como el desempleo, la enfermedad o las bajas pensiones de la jubilación. La vida y sus potenciales riesgos se conciben así como un activo en sí mismo que hay que gestionar. En esta línea cabe mencionar las aportaciones de Graeber (2001, 2012) en el marco de la antropología económica, y partiendo de una firme crítica al aparato teórico sobre el que se sustenta la economía formal, acerca de la dimensión moral de los comportamientos económicos y particularmente del endeudamiento.

Finalmente, cabe mencionar aquellos trabajos centrados en la influencia de la cultura en las prácticas financieras corporativas o en los procesos cotidianos de toma de decisión. Hablaríamos en este caso de culturas financieras, procesos de financiarización y de la relación entre ambos. Según una de las tesis principales de la nueva sociología económica, que está en el trasfondo de este enfoque, las diferencias en el sistema de valores entre países explicaría diferencias en la estructura organizativa y asociativa de las empresas financieras y no financieras y, en general, en el campo económico a través de la influencia del sistema de valores en los patrones de comportamiento (Breuer y Quinten, 2009).

LA DELIMITACIÓN CONCEPTUAL DEL CONCEPTO DE FINANCIARIZACIÓN

Los enfoques anteriores entienden la financiarización como un cambio estructural del capi-

talismo susceptible de afectar a aspectos diversos, como son la estructura económica de las sociedades capitalistas, la gobernanza empresarial o bien las prácticas y la cultura económica de familias e individuos. Sin embargo, estos tres enfoques carecen de un marco analítico común capaz de explicar la vinculación entre, por un lado, los aspectos estructurales del cambio de las economías capitalistas y, por otro, los aspectos pragmáticos relativos al cambio en los patrones de acción económica y la emergencia de nuevos valores relacionados con la percepción del riesgo, la inversión y el endeudamiento.

En este artículo proponemos una definición de la financiarización como proceso resultante de la búsqueda de nuevas estrategias de crecimiento y creación de beneficio de las entidades financieras, que se inicia en el Reino Unido y Estados Unidos en la década de los sesenta y se expande posteriormente al conjunto de las economías capitalistas. Esta definición, que se explica a continuación, permite evitar anonimizar un proceso cuyos protagonistas son indudablemente las entidades financieras junto con una parte del entramado institucional del Estado y las organizaciones económicas supranacionales encargadas de regular el sistema financiero. A su vez, esta definición permite articular los cambios estructurales a nivel macro señalados por los autores afines a la teoría de la regulación, a nivel meso entre los que se sitúan los enfoques sobre una nueva estructura de gobernanza empresarial, y a nivel micro, relativa a los nuevos valores asociados a la inversión, el riesgo y el endeudamiento.

Según la definición que proponemos, la financiarización constituye al mismo tiempo un proceso y un resultado. Veamos cada uno de estos aspectos por separado.

La financiarización como proceso: las causas de la expansión financiera

En tanto que proceso, la financiarización se refiere a una serie de cambios en los sistemas

financieros que han posibilitado su intensa expansión y el aumento sin precedentes de sus posibilidades de negocio. De acuerdo con Engelen (2008), entendemos que la financiarización engloba un conjunto de procesos desarrollados a escala global desde la década de los ochenta, referidos a una serie de nuevas tecnologías organizativas, matemáticas y técnicas. Dichos procesos son la innovación financiera, la desregulación y la «liquidificación». Todos ellos caracterizan las principales y más significativas evoluciones en este ámbito. A su vez, dichos procesos han de entenderse en el marco del orden neoliberal que emerge en el Reino Unido y Estados Unidos a finales de la década de los setenta con Margaret Thatcher y Ronald Reagan como figuras emblemáticas, y se expande posteriormente por Europa continental y después alrededor del mundo (Harvey, 2010; Duménil y Lévy, 2014). El neoliberalismo supuso una profunda transformación en la estructura económica y social del conjunto de los países capitalistas, basada en la liberalización del crédito, los tipos de interés y la desregulación de los mercados financieros. Para ello se promovió activamente la ideología de mercado, que supuso la consolidación del poder monopolista y la hegemonía de las finanzas (Duménil y Lévy, 2014).

Veamos cada uno de los procesos mencionados separadamente:

- 1) En primer lugar, la expansión del sistema financiero se ha apoyado en un intenso proceso de innovación financiera, entendiéndose por tal la creación de nuevos productos financieros y mecanismos de intercambio. Un proceso que está modelado y configurado por estructuras legales, procesos políticos e incluso diferencias culturales (Mackenzie, 2009). De manera semejante a la innovación tecnológica, la innovación financiera no constituye un proceso lineal consistente en la deducción de aplicaciones directas de un descubrimiento científico, sino que está afectado

por muchos otros factores y puede proceder de diferentes espacios tales como el del mercado, el académico o el político.

En lo que respecta a la invención de nuevos productos financieros, la naturaleza de las finanzas ha cambiado profundamente, gracias a la aplicación de las matemáticas avanzadas. El aumento desde los años setenta en adelante en el comercio de derivados puede de hecho atribuirse únicamente a los avances en las técnicas probabilísticas (MacKenzie y Millo, 2003). Como han señalado MacKenzie (2006) y Callon (1998), los modelos computacionales aplicados a las finanzas hacen mucho más que analizar los mercados, ya que también los alteran. Utilizando una comparación, esos modelos no son como las cámaras que graban el entorno sin alterarlo. Serían más bien máquinas que actúan para transformarlos, alterando y reconstruyendo el espacio del que forman parte.

Muestra de cómo se diseñan políticamente los mercados con el fin de aumentar su rentabilidad es la titulización (*securitization*), que constituye una de las innovaciones más importantes en el campo de las finanzas. Se refiere a la transformación del crédito principalmente hipotecario en valores (*securities*) que son susceptibles de venderse, cederse o transmitirse, desvinculando el préstamo de la entidad que los ha originado y separándose de los balances de las entidades originales (Catherineau y Pérez, 2008).

- 2) Segundo, en estrecha relación con el punto anterior, la financiarización puede entenderse en parte como el resultado de un proceso de desregulación que se inicia en los años setenta en el Reino Unido y Estados Unidos y se expande al conjunto de las economías capitalistas. La desregulación, que constituye uno de los aspectos más controvertidos entre economistas, juristas y sociólogos, se refiere al proceso de eliminación de las restric-

ciones de tipo legal y administrativo con el fin de promover la libre competencia de mercado (Fligstein, 2001; Krippner, 2011; Brewster y Mizruchi, 2005). Paradójicamente, la desregulación financiera se produce mediante la creación de nuevas normas que garanticen la libre circulación de capitales y la creación de complejos productos financieros. Desregulación, por tanto, no equivale a la anulación de las reglas para aliviar un exceso normativo, sino a una redistribución del poder normativo favorable a la lógica de un mercado más libre y competitivo.

En el caso de España, la desregulación financiera se inicia a finales de la década de los setenta en un contexto de un elevado intervencionismo y una fuerte protección del sector frente al exterior. Desde el inicio de la democracia hasta la entrada en la UE, España comienza una gran cantidad de reformas tendentes a liberalizar su sistema financiero y aproximarlos al nuevo marco que supone la adhesión en 1986 a la Comunidad Europea, la creación del Mercado Único en 1993 y de la Unión Monetaria completada en 2002.

- 3) Tercero, la cuestión de la liquidez se refiere al proceso por el cual se crea el valor de un activo financiero (Mackenzie *et al.*, 2012). Los economistas entienden por liquidez de un mercado la estandarización de productos que pueden ser comprados y vendidos continuamente a un precio que todo el mundo conoce. Un mercado perfectamente líquido es aquel en el que los participantes pueden conocer, en todo momento, cuál es el precio de compra-venta, y solo se obtiene uno en el mercado. De acuerdo con la clásica definición proporcionada por Carruthers y Stichcombe (1999), hay tres mecanismos que hacen posible la liquidez: una subasta continua y competitiva, la existencia de creadores de mercado y la creación de mercancías homogéneas y estandarizadas.

De acuerdo con ambos autores, la liquidez de un mercado depende de la creación de un consenso entre sus participantes sobre el valor de un activo particular. Dicho consenso se produce a través de mecanismos de mercado, pero la capacidad para transferir una deuda de un acreedor a otro está condicionada por un consenso sobre la solvencia de un deudor a lo largo del tiempo. La creación de liquidez permite, por tanto, la expansión financiera a través de la gestión del riesgo. En este sentido, la financiarización tiene que ver con la creación intencionada y no intencionada de las condiciones para la liquidez en los distintos mercados.

En suma, estos tres cambios afectan a los componentes nucleares del sistema financiero en su dimensión institucional, organizativa y tecnológica.

La financiarización como resultado: expansión financiera y configuración de un nuevo modelo de acumulación de rentas del capital

La financiarización como resultado se refiere fundamentalmente a tres aspectos: i) la expansión y desarrollo cuantitativo de la esfera financiera en las últimas décadas; ii) el cambio en la estructura de acumulación del conjunto de los actores económicos, particularmente de las empresas no financieras; iii) la emergencia de nuevos mercados financieros con una estructura más flexible y opaca, apoyada por el desarrollo de plataformas electrónicas (MacKenzie, 2006, 2009).

En términos generales, el desarrollo financiero en España, medido como la capitalización financiera, esto es, la suma de la capitalización de los mercados de deuda, capitales y del crédito bancario al sector no financiero, presenta un nivel superior a la media europea (441% del PIB frente al 319%), según datos de 2010, y una tasa de crecimiento de un 7,5% frente a un 2% de la zona euro (Maudos, 2010).

Según el Observatorio sobre la Integración Financiera de España en Europa, los tres mercados que se consideran en el cómputo de la capitalización total presentan un tamaño considerablemente superior a la media europea, concretamente un 44% superior en lo que respecta al peso de los créditos bancarios a sectores no financieros, según datos de 2010, lo que confirma la elevada dependencia de la financiación bancaria de las empresas y hogares. El peso de la capitalización bursátil es, por su parte, un 49% superior a la media europea, debido fundamentalmente al aumento de ampliaciones de capital, utilizadas como un vehículo para obtener financiación por las empresas, como veremos a continuación.

Debido a la amplitud de estas cuestiones, en el siguiente apartado se analizan en profundidad una serie de indicadores de carácter cuantitativo del proceso de financiarización, en tanto que resultado de la economía española, utilizando dos tipos de medidas:

- 1) En primer lugar, aquellas relativas a la estructura financiera, que indican las vías de financiación de los distintos actores económico-sociales. Para el caso de las empresas no financieras, se examina la estructura del balance¹ con el fin de observar la evolución del capital destinado a la inversión productiva en comparación con el destinado a la inversión financiera.
- 2) En segundo lugar, aquellas relativas a la evolución de las rentas empresariales de las corporaciones financieras y no financieras. El análisis longitudinal de la cuenta de pérdidas y ganancias² (cuentas de

¹ El balance de situación de una empresa es un estado financiero en el cual se detallan todos los activos (bienes y derechos que se poseen), pasivos (deudas con terceros) y patrimonio neto de la empresa (capital y beneficios acumulados).

² La cuenta de pérdidas y ganancias presenta los gastos e ingresos del ejercicio, así como el resultado del mismo (Pérez-Carballo, 2013).

resultados) de las empresas no financieras en España nos ha permitido examinar en qué medida las fuentes de generación de dichas rentas proceden de actividades productivas, de servicios que pueden incluirse en la denominada economía real de actividades financieras.

A su vez, los efectos sociales de estas transformaciones son numerosos y de gran calado, como venimos señalando. A lo largo del siguiente apartado seguiremos subrayando las implicaciones sociales que tienen y los efectos más significativos que producen en la conceptualización del comportamiento y en las estructuras económicas. Como hemos dicho, estos aspectos van más allá de los objetivos de este trabajo y serán objeto de análisis posteriores.

EVIDENCIAS DE LA FINANCIARIZACIÓN DE LA ECONOMÍA EN ESPAÑA

El examen del cambio estructural en el comportamiento de las empresas, los hogares y el Estado, y el consecuente cambio en la estructura de la economía española, requiere observar, primero, cómo es la estructura financiera de dichos actores y, segundo, «dónde» se generan los ingresos en la economía española. Veamos cada uno de estos aspectos separadamente.

La evolución de la estructura financiera

El análisis de los pasivos financieros³, esto es, de las deudas financieras contraídas con terceros, constituye un indicador de los me-

canismos de financiación de los actores económico-sociales. Al mismo tiempo, el análisis de la estructura de los activos, esto es, de los bienes financieros, es imprescindible para comprender las rentas que estos generan para el caso de las empresas no financieras, los hogares y el Estado.

En el caso de España, la evolución de sus activos financieros netos (tabla 1) muestra el proceso creciente de endeudamiento de la economía española, que en el año 2013 llegó a alcanzar una posición neta de -96,7% del PIB frente al -17,9% de la eurozona.

Si consideramos la deuda privada, esto es, los pasivos financieros totales contraídos por las entidades financieras, hogares y empresas no financieras, se observa que desde el inicio del ciclo de crecimiento económico en 1996, la deuda privada representaba un 435% del PIB, en el año 2005 un 744,2% y a finales de 2013 un 829%, esto es, ocho veces más del valor total de bienes y servicios producidos por la economía española en ese año. Ahora bien, el endeudamiento ha sido diferente para cada grupo de actores socioeconómicos.

Sin duda, la mayor parte de este endeudamiento corresponde a las entidades financieras. Esto se explica por el modelo bancario existente, predominantemente de tipo minorista, muy dependiente del sector de la construcción e inmobiliario, que es altamente consumidor de crédito (Fernández de Lis y García Mora, 2008). Este modelo está estrechamente relacionado con las características específicas del patrón de crecimiento económico español, su intenso sesgo hacia dichos sectores y su elevada dependencia de la financiación exterior.

Por otro lado, tal y como se indica en la tabla 2, si bien existe una relación entre la expansión de la actividad económica y el crecimiento del crédito al sector privado (Calvo y Paúl, 2012), su desarrollo desbordado para el caso de España entre los años 2003 y 2007 se explica en gran parte por la

³ Los pasivos financieros son instrumentos financieros que suponen una obligación contractual de entregar efectivo, o de intercambiar activos y pasivos financieros con terceros. En el lenguaje común, el pasivo es la deuda que tenemos con terceros. Por su parte, un activo financiero es un título de propiedad, por el cual el comprador adquiere el derecho a recibir un ingreso futuro. Los activos financieros tendrán una doble vertiente: como medio de mantener riqueza para el poseedor y como pasivo u obligación para el emisor.

TABLA 1. Activos, pasivos y posición neta de España y la UE. Cuentas financieras no consolidadas (porcentaje del PIB)

	ACTIVOS						PASIVOS						POSICIÓN NETA								
	1995	2000	2005	2010	2013	1995	2000	2005	2010	2013	1995	2000	2005	2010	2013	1995	2000	2005	2010	2013	
España																					
Total economía	465,1	610,7	7423	840,3	862	485,6	645,0	800	926,6	958,6	-20	-34,4	-57	-86	-96,7						
Soc. financ.	212,4	262,3	351,4	457,3	442,4	212,3	260,7	349,5	443,1	434,6	-69	-97,9	-122	-131	-130,7						
Soc. no financ.	94,1	163,6	196,6	188,1	183,0	163,1	261,5	318,2	318,7	313,7	0,1	1,6	2,0	14,3	7,8						
AA,PP.	21,0	26,4	27,4	37,2	60,6	70,5	69,6	55,8	75,9	129,3	-50	-43,3	-28	-39	-68,7						
Hogares	135,6	156,3	165,3	155,7	173,7	39,7	3,2	76,5	89,0	80,9	97,9	105,2	91,0	68,7	94,9						
UE-18*																					
Total economía	-	835,0	892,6	1.014	1.043	-	859,0	916,2	1.038	1.061	-	-24	-24	-24	-17,9						
Soc. financ.	-	453,8	507,4	604,1	608,1	-	463,9	513,7	593,8	596,2	-	-10	-6,3	10,3	11,9						
Soc. no financ.	103,7	139,4	139	165,9	169,6	-	260,1	255,6	275,2	283,3	-	-121	-116	-109	-114						
AA,PP.	-	34,6	33,9	42,1	45,6	-	81,1	84,2	98,0	112,3	-	-46	-50	-56	-66,7						
Hogares	-	194,2	196,7	196,8	205,0	-	53,8	62,6	70,8	68,8	-	140	134	126	136,2						

*Datos para el T4.

Fuente: Eurostat, 2015.

TABLA 2. Crédito al sector privado

	FASE ALCISTA CICLO CREDITICIO			FASE BAJISTA CICLO CREDITICIO		
	Septiembre	Diciembre	Variación	Sept.	Diciembre	Variación
	1997	2007	periodo	2009	2013(III)	periodo
	Mill.€	Mill.€	(%)	Mill.€	Mill.€	(%)
Crédito actv. productivas	191.414	943.087	392,6	991.363	713.773	-28
Agricultura, ganadería y pes- ca	9.494	25.245	165,9	23.123	18.731	-18,9
Industria (sin construcción)	55.686	141.571	154,2	152.199	118.251	-22,3
Construcción	25.065	153.453	512,2	130.438	62.934	-51,7
Activ. inmobiliarias	16.041	303.514	1.792	322.984	195.083	-39,6
Servicios no inmobiliarios	85.128	319.504	275,3	362.618	318.775	-12
Crédito a hogares	138.175	769.250	456,72	813.939	724.319	-11
Adquisición y rehabilitación vivienda	98.229	623.540	534,7			
Bienes consumo duradero	15.296	56.576	269,8	654.566	610.497	-6,7
Resto	24.650	109.133	342,7	49.273	28.439	-42,2
Total	340.248	1.760.213	417,3	1.837.038	1.481.543	-19,39
(incluyendo crédito a institu- ciones privadas y crédito sin clasificar)						

Fuente: Elaboración propia a partir del *Boletín Estadístico* del BE y Calvo y Paúl (2012: 22).

formación de la burbuja inmobiliaria. Así lo demuestran las tasas de crecimiento del crédito de las empresas ligadas a la construcción y el negocio inmobiliario, y del crédito concedido a hogares para la adquisición de la vivienda.

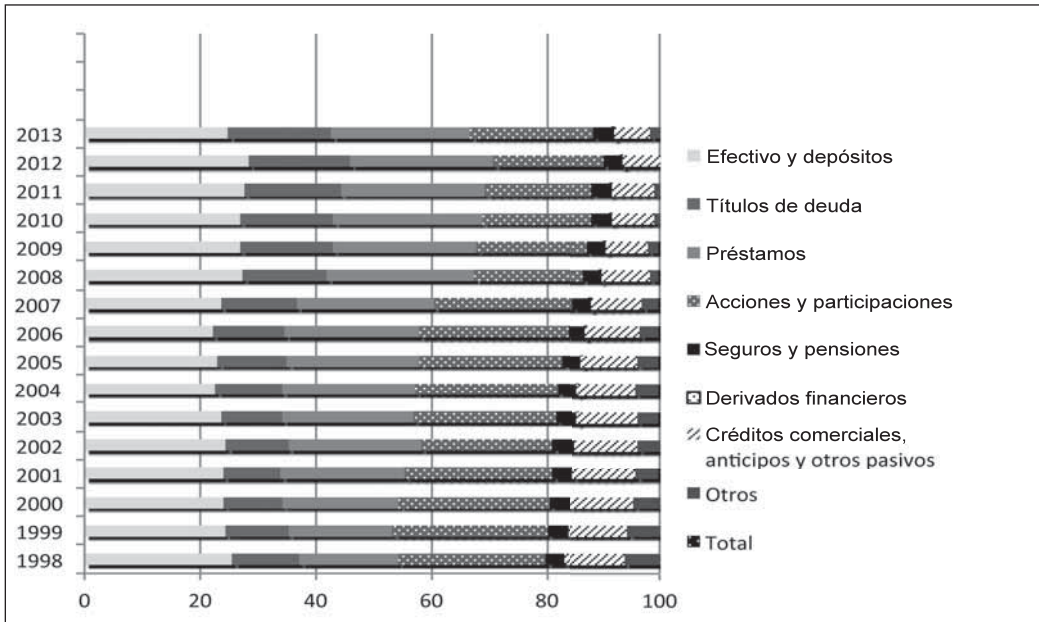
En efecto, según el *Boletín Estadístico* del Banco de España (BE), este crédito llegó a superar el 175% del PIB español en algunos trimestres de 2009 y 2010, disminuyendo a partir de entonces, si bien todavía alcanza niveles muy elevados, pues supera actualmente el 150% del PIB. Además, esta situación del crédito contrasta con la existente alrededor de quince años atrás, en la que ese crédito significaba entre el 60 y el 70% del PIB (Calvo y Paúl, 2012). La expansión del crédito en el sector privado sigue un patrón semejante al de otros países que también experimentaron *booms* inmobiliarios como Irlanda o Estados Unidos.

El peso del crédito dedicado a la compra de la vivienda es indicativo de lo que hemos

denominado la financiarización de la vida cotidiana (Martin *et al.*, 2008). En este proceso, la residencia se concibe como un activo para generar ingresos o bien promover el ahorro, aun a costa del elevado endeudamiento que comporta. El concepto de propiedad pasa a entenderse, de manera cada vez más generalizada, no solo como una infraestructura donde vivir, sino como una inversión en patrimonio. Al mismo tiempo, este uso de la vivienda como una fuente de capital ha comportado un drástico aumento del uso de la deuda como una red de seguridad para los gastos de la vida cotidiana.

A partir del 2009 se inicia un proceso de desapalancamiento del sector privado, de las familias y empresas no financieras, en gran parte debido a la caída de la actividad y también a la dificultad para obtener financiación, sobre todo en el caso de las pequeñas y medianas empresas (pymes).

Por tipo de pasivo, los datos sobre el total de la economía indican una estructura de

GRÁFICO 1. Porcentaje del tipo de pasivo en el total del pasivo. Total economía española

Fuente: Eurostat, European Sector Accounts, 2015.

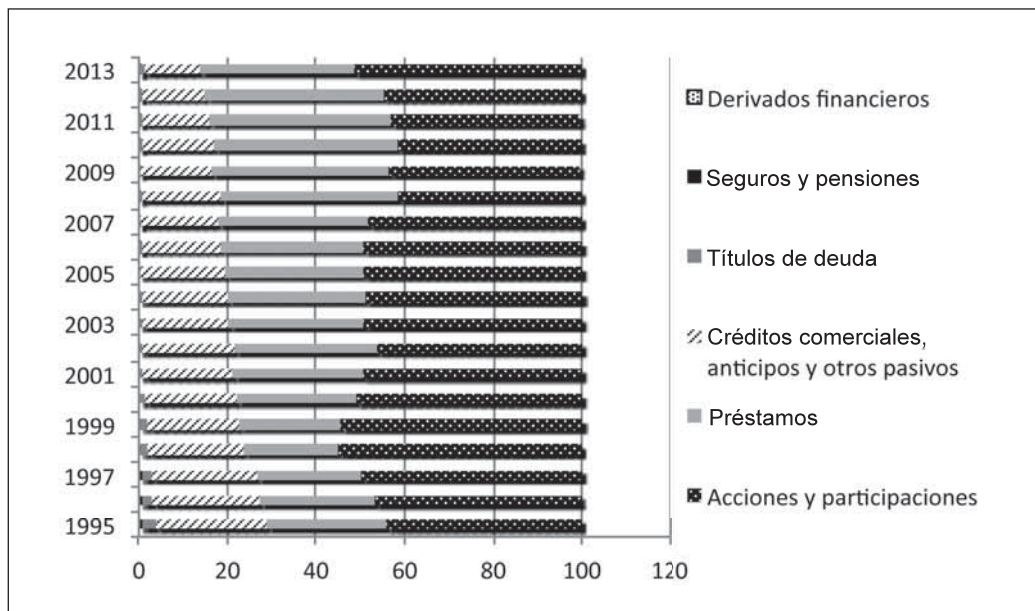
financiación basada fundamentalmente en el préstamo y crédito bancario y en la emisión de acciones y participaciones. Ello se explica por el modelo de banca predominante mencionado anteriormente, vinculado con un modelo de financiación empresarial basado en el crédito. El grupo «Acciones y participaciones» posee un importante peso en el pasivo total de la economía al constituir, como se verá a continuación, una forma de financiación de las empresas a través de ampliaciones de capital⁴. A su vez, como se observa en el gráfico 1, los títulos de deuda cobran una creciente importancia debido a que constituyen una de las principales fuentes de financiación del Estado a través de la emisión de deuda pública.

En el caso de las empresas no financieras (gráfico 2), la financiación a través de la emi-

sión de acciones y participaciones ha ido adquiriendo un peso creciente desde el año 1995, desde que se disponen datos en Eurostat. En esta fecha, la emisión de acciones y participaciones por constitución o ampliación del capital social de las empresas representaba un 102,9% del PIB, mientras que en el año 2013 esta cifra asciende hasta el 222,5%. Este dato es significativo no solo de la evolución del capital social de las empresas, que puede considerarse como una fuente de financiación indefinida formada a partir de los desembolsos de los accionistas de una sociedad anónima o limitada. También es un indicador significativo de la importancia creciente de la financiación de las empresas a través de la ampliación de su capital social. Veremos en el segundo apartado cómo dicha ampliación se corresponde con un aumento de las ganancias del capital financiero, esto es, del beneficio o renta que generan los activos de las empresas no financieras.

En lo que respecta al peso relativo de los activos en el PIB, la consolidación y expansión

⁴ Nótese que las acciones y participaciones que aquí se interpretan pertenecen al pasivo de los balances financieros.

GRÁFICO 2. Tipo de pasivo. Empresas no financieras. Porcentajes sobre el total del pasivo

Fuente: Eurostat, European Sector Accounts, 2015.

financiera se refleja cuando se analiza la ratio de los activos financieros como porcentaje del PIB del conjunto de los actores económicos y, fundamentalmente, de bancos, cajas y cooperativas de crédito. Esta ratio ha experimentado un crecimiento notable en las últimas décadas, pasando del 465,1% en 1995 al 862% en el año 2013, para el conjunto de los actores económicos, según datos de Eurostat.

En el caso de las corporaciones financieras, dicha ratio se ha duplicado en los últimos veinte años, pasando del 212,4% en 1995 al 442,4% en 2013. Sin embargo, el peso del sistema financiero monetario en España adquiere menor importancia en comparación con los estándares europeos, como muestra la ratio media de activos financieros de la UE-28, que alcanzó el 638,8% en 2013.

Las entidades financieras muestran un peso muy relevante en su cartera de activos, de depósitos y préstamos bancarios, lo que confirma el predominio del modelo de banca minorista y la dependencia de empresas y hogares de la financiación bancaria. Resalta,

al mismo tiempo, el bajo peso en comparación con la media europea de otro tipo de activos como derivados financieros e incluso acciones y participaciones.

Con respecto a las corporaciones no financieras, estas poseen un gran peso de activos financieros tales como acciones y participaciones, que se han incrementado en proporciones muy relevantes, pasando del 25,7% en el año 1995 al 92% en el año 2013. En el siguiente apartado se exponen los ingresos que generan dichos activos financieros y su peso con respecto al total de los beneficios empresariales. Dicho incremento resalta cuando se considera el bajo peso de otros activos como seguros, los derivados financieros o *stock options*. Estas últimas son características de un modelo de gobernanza corporativa basado en el «valor del accionista» (Froud *et al.*, 2002), tal y como se ha apuntado en el apartado dedicado a los enfoques de la financiarización.

En lo que respecta a la estructura de dichos activos financieros, la evolución del por-

centaje de activos financieros y no financieros en el balance de las empresas del sector no financiero indica claramente la desviación del capital dedicado a la inversión productiva frente al dedicado a la esfera financiera, tal y como se muestra en la tabla 3.

Finalmente, en el caso de los hogares destaca el peso de los depósitos y, con un comportamiento más volátil, el de las acciones y participaciones, que en el año 2013 han alcanzado el 33% del total de sus inversiones.

Como se observa en el gráfico 3, en los hogares se viene produciendo un crecimiento continuado de activos vinculados a seguros y pensiones. Dicho incremento es indica-

tivo de una nueva socialización financiera que afecta al comportamiento económico de los individuos. En dichos cambios los gobiernos han jugado un papel activo al promover políticas que transfieren la responsabilidad de la provisión de bienestar del Estado a los propios individuos, traduciéndose en el aumento de la contratación de seguros de salud o planes de pensiones (Lapavitsas, 2009; Martins *et al.*, 2008).

La evolución del modelo de acumulación de rentas del capital

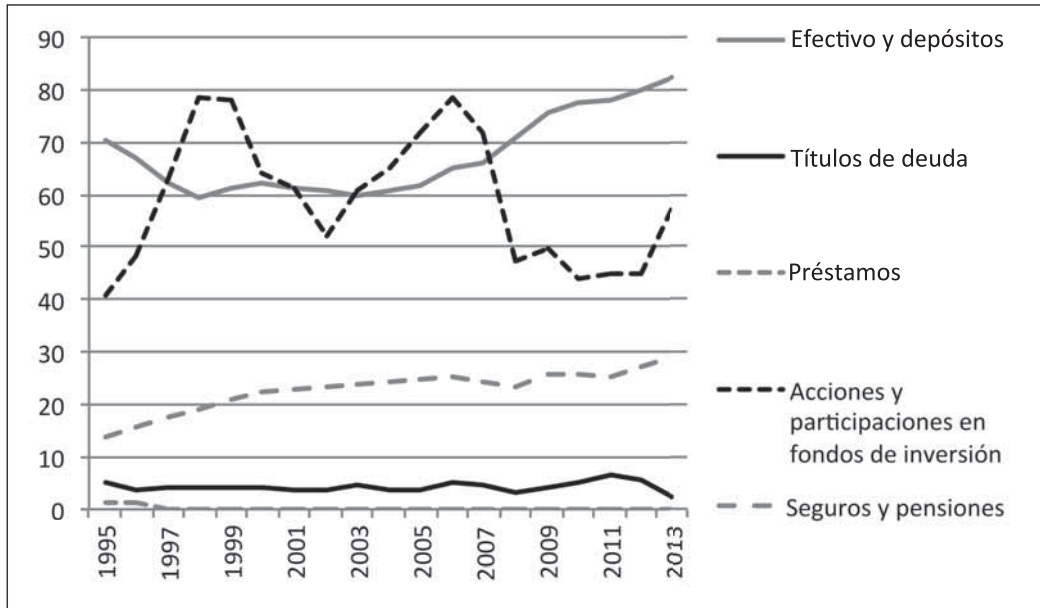
El análisis del cambio estructural de la economía se analiza en este subapartado a par-

TABLA 3. Balance sociedades no financieras. Estructura del activo (%)

	1995	2012
Activos no financieros	60,2	34,6
Activos financieros	39,8	65,5
Total activos	100	100

Fuente: Central de Balances del BE 1999, 2012.

GRÁFICO 3. Estructura del pasivo de los hogares. Porcentaje del PIB



Fuente: Eurostat, European Sector Accounts, 2015.

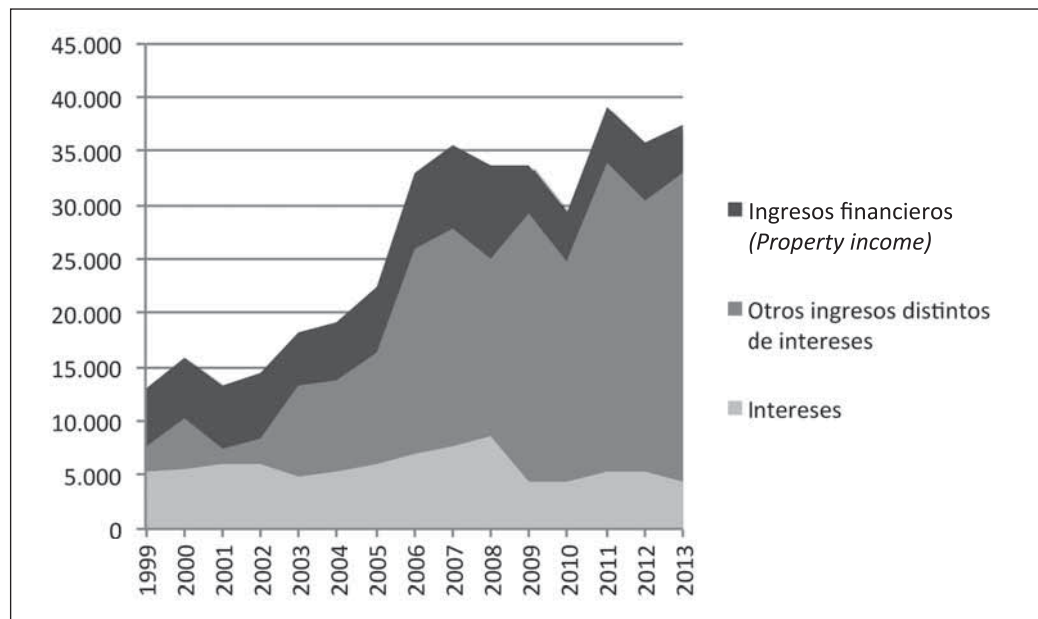
tir de un grupo de indicadores que permitirán medir el grado de financiarización de la economía española. Concretamente, se examinan las fuentes de ingresos de las empresas no financieras, con el fin de observar la importancia que tienen las rentas procedentes de la inversión financiera respecto a aquellas generadas por actividades productivas no financieras. Esto permitirá observar hasta qué punto la actividad económica permanece en un modelo de negocio donde la acumulación de rentas de capital se produce fundamentalmente a través del núcleo de la actividad de la empresa, basado en la producción de bienes y servicios, o bien está orientada hacia la generación de rentas procedentes de actividades financieras.

En primer lugar se han analizado lo que podríamos denominar las ganancias de capital financiero, cuya denominación contable según la ESA 2010 (European System of Accounts) forma parte de lo que se denomina «property income», definido como la suma

de los ingresos recibidos por el uso de activos financieros («investment income») más la suma procedente del uso de recursos naturales («rents»), tales como el alquiler de terrenos o la explotación de recursos como el gas natural, carbón, etc. De entre los activos financieros se incluyen, por un lado, intereses y, por otro, dividendos, ganancias percibidas de inversiones directas, participación en fondos de inversión u otros.

Con el fin de analizar estrictamente los ingresos procedentes de activos financieros se ha descontado el peso de las rentas del uso de recursos naturales del total de los ingresos financieros. El gráfico 4 representa el desglose de lo que venimos denominando «property income». Por un lado, se observa el comportamiento de los ingresos procedentes del cobro de intereses por préstamos de empresas propias o ajenas (primera franja, de abajo-arriba), y por otro, el comportamiento de aquellos ingresos procedentes del cobro de dividendos, plusvalías procedentes de inver-

GRÁFICO 4. *Ingresos financieros de corporaciones no financieras*



Fuente: Eurostat, European Sector Accounts.

siones directas y el cobro de reservas técnicas de aseguradoras (segunda franja, de abajo-arriba). Los datos muestran que el aumento creciente en los últimos quince años de los ingresos financieros se debe fundamentalmente al segundo grupo, esto es, al cobro por dividendos e inversiones directas que, a partir del año 2002, empieza a tener más relevancia que los ingresos procedentes de intereses, que permanecen estables a lo largo del periodo analizado. Si bien es preciso ser cautos con estos resultados debido a la no disponibilidad de datos desagregados de aquellos ingresos financieros distintos de intereses, los datos apuntan a una relación directa entre la financiarización y el crecimiento del sector de los valores en España.

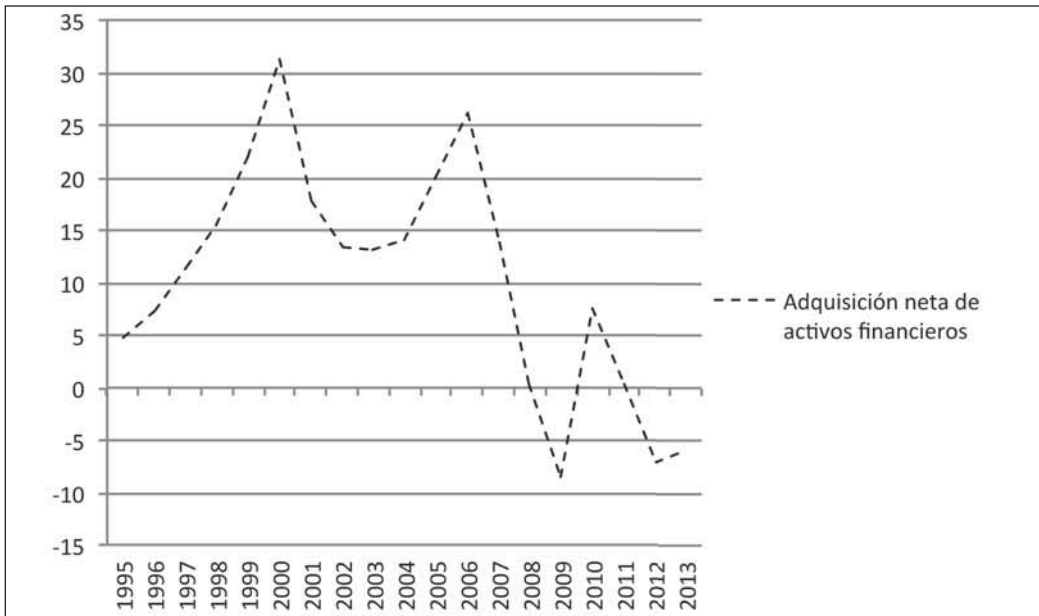
El análisis de los datos plantea la pregunta de hasta qué punto el aumento de los ingresos financieros procede del incremento de la adquisición de activos financieros o de mayores rendimientos de dichos activos. El gráfico 5 muestra claramente que si bien se ha produ-

cido un cambio en la composición de la cartera de activos de las empresas no financieras (véase el apartado anterior), el crecimiento de los ingresos financieros parece no deberse tanto al incremento de la adquisición neta de dichos activos, sino en todo caso al crecimiento de los rendimientos de los mismos.

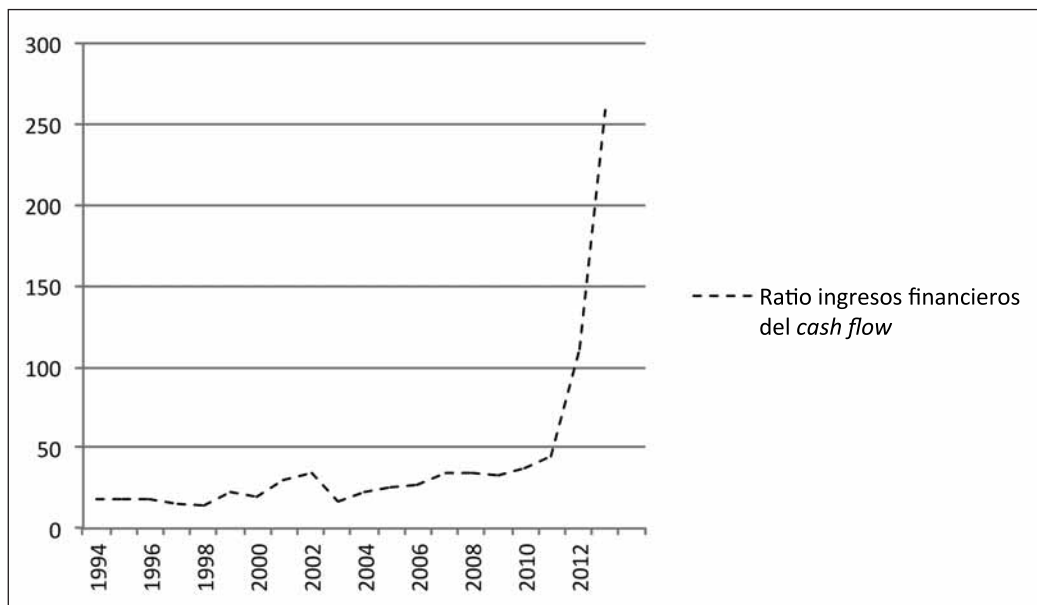
En segundo lugar, se ha analizado la evolución del peso del sector financiero como fuente de ingresos de las empresas no financieras. La base de datos utilizada es la Central de Balances, elaborada por el Banco de España, que contiene información sobre las series anuales de los resultados de las empresas no financieras de los últimos diez años (balances, cuentas de resultados, empleo y salarios, ratios, etc.).

Se ha utilizado como medida la proporción de ingresos financieros con respecto al *cashflow*, definido como el flujo de caja o «fondos generados por las operaciones» según el Plan Contable español. El *cash flow* contable es una medida complementaria al

GRÁFICO 5. Adquisición neta de activos financieros



Fuente: Eurostat, European Sector Accounts, 2015.

GRÁFICO 6. *Ratio ingresos financieros con respecto al cash flow*

Fuente: Central de Balances. Banco de España, 1994-2013.

análisis de los beneficios empresariales y se refiere a la capacidad de la empresa para generar fondos, esto es, para autofinanciarse. A diferencia de los beneficios (*net income*), dependiente de factores como el tratamiento de la amortización, la periodificación de los gastos o el cómputo del coste del producto, entre otros, el *cash flow* constituye una medida objetiva que indica la diferencia entre el dinero que ha entrado en la empresa menos el que ha salido (Fernández, 2008). La utilización de esta medida es coherente con el análisis realizado por Krippner, que igualmente opta por tener en cuenta el capital disponible por las empresas con el fin de calcular el peso que tienen los ingresos financieros en la cuenta de resultados⁵.

⁵ Otro indicador de resultados es el EBITDA (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*), esto es, los beneficios de las empresas no financieras antes de intereses, impuestos y amortizaciones. A diferencia del EBITDA, el *cash flow* es una medida más objetiva al tener en cuenta gastos reales, como el pago de intereses o impuestos, las inversiones realizadas o

El gráfico 6 muestra la tendencia de los ingresos procedentes de actividades financieras con respecto al flujo de caja disponible por parte de las empresas no financieras. Según datos del BE, los ingresos financieros aumentan de manera constante incluso en el periodo de la crisis económica, cuando se produce un claro desplome del *cash flow* de las empresas no financieras paralelamente a un aumento significativo de los ingresos financieros.

El comportamiento estable de la ratio hasta el año 2011 se debe a los aumentos constantes tanto de las rentas empresariales como de los ingresos financieros, ambos de las corporaciones no financieras. Si bien dichos aumentos se producen en una proporción mucho mayor para el caso de los ingresos financieros, es significativo que la brusca caída de las rentas empresariales a partir del año 2010 no haya estado acompañada de

las variaciones de capital.

una caída análoga de los ingresos financieros. Ello sugiere la creciente dependencia de las empresas no financieras de los ingresos financieros en la composición del beneficio, un aspecto ampliamente documentado empíricamente (Froud *et al.*, 2002; Krippner, 2005, 2011).

CONCLUSIONES

La centralidad de las finanzas en las economías capitalistas contemporáneas, entre ellas España, tiene que ver con el proceso social y normativo por el cual las actividades financieras se han convertido progresivamente en la principal fuente de beneficio económico y de acceso a la financiación de las empresas y los Estados (Krippner, 2011).

En este artículo hemos analizado una serie de evidencias del proceso de financiarización de la economía española. Estas se han centrado, por un lado, en el análisis de la estructura financiera de los distintos actores económicos, con el fin de examinar las distintas vías de financiación de los mismos y para el caso de las empresas no financieras, la evolución del capital destinado a la inversión productiva en comparación con el destinado a la inversión financiera. Por otro lado, hemos examinado la evolución de las rentas empresariales con el fin de analizar el peso de aquellos ingresos procedentes del núcleo del negocio empresarial no financiero con respecto a las rentas generadas por actividades financieras tales como el cobro de intereses o dividendos.

El análisis realizado para el caso español, caracterizado por el papel preponderante del crédito, fundamentalmente bancario, en la financiación de las empresas y las economías domésticas muestra, sin embargo, una tendencia acorde con el conjunto de las economías capitalistas, en las cuales las ganancias de capital financiero aumentan no solamente cuando los beneficios netos de las empresas lo hacen sino también cuando se

produce un desplome de los mismos en un contexto de grave crisis económica y altas tasas de desempleo. Esto permite hablar de una creciente financiarización de la economía española, cuya evidencia se muestra en la creciente importancia de las actividades financieras como fuente de beneficio de la economía (Krippner, 2011: 27).

Las consecuencias sociales de este proceso son innumerables, afectando a los principios de equidad, justicia y sostenibilidad social a largo plazo. Ya Adam Smith afirmaba que los principios del liberalismo económico no debían extenderse a la esfera financiera, ya que la libertad de unos pocos individuos podría comprometer la seguridad de toda la sociedad (Smith, [1976] 1988, libro II: 381).

Igualmente, los estudios sobre la financiarización han tenido importantes implicaciones para el estudio del capitalismo contemporáneo, tal y como han señalado los enfoques centrados en la nueva gobernanza empresarial y las teorías regulacionistas.

En suma, la sociogénesis del proceso de financiarización se encuentra en el conjunto de decisiones políticas e institucionales que la han hecho posible. Al mismo tiempo, la financiarización de la economía debe considerarse como una de las causas que pueden explicar parte importante de los cambios sociales e institucionales de las sociedades en las que se ha consolidado. En este artículo hemos subrayado nuestro interés por analizar el proceso de financiarización fuera del contexto institucional angloamericano. Ello nos ha permitido visualizar rasgos comunes en el conjunto de las economías capitalistas, referentes a los efectos del proceso de acumulación de las ganancias del capital financiero. Si bien somos conscientes de la necesidad de integrar las aportaciones sobre la financiarización en España en el contexto de aproximación de las variedades del capitalismo, consideramos necesario abrir una nueva agenda de investigación centrada en exami-

nar la transformación de los rasgos característicos de una economía basada en la producción y el consumo.

BIBLIOGRAFÍA

- Aalbers, Manuel (2008). «The Financialization of Home and the Mortgage Market Crisis». *Competition and Change*, 12(2): 148-166.
- Aglietta, Michel (1979). *A Theory of Capitalist Regulation: The U.S. Experience*. London: Verso.
- Aglietta, Michel (2000). «La globalización financiera». *Finanzas, inversión y crecimiento*, 59: 1-14. Disponible en: <http://www.sinpermiso.info/textos/la-globalizacion-financiera>, acceso 1 de abril de 2016.
- Alonso, Luis Enrique y Fernández-Rodríguez, Carlos (2012). «La financiarización de las relaciones salariales o la destrucción de las bases sociales del trabajo». En: Alonso, L. E. y Fernández-Rodríguez, C. (eds.). *La financiarización de las relaciones salariales*. Madrid: Catarata.
- Ariño, Antonio (2016). «¿Hacia una plutocracia global?». *Revista Española de Sociología*, 25(1): 37-59.
- Bell, Daniel (2006). *El advenimiento de la sociedad post-industrial*. Madrid: Alianza Editorial.
- Boyer, Robert (2000). «Is a Finance-led Growth Regime a Viable Alternative to Fordism? A Preliminary Analysis». *Economy and Society*, 29(1): 111-114.
- Breuer, Wolfgang y Quinten, Benjamin (2009). «Cultural Finance». *Social Science Research Network*. Disponible en: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1282068, acceso 2 de febrero de 2015.
- Brewster Stearns, Linda y Mizruchi, Mark (2005). «Banking and Financial Markets». En: Smelser, N. y Swedberg, R. (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*. New York: Russell Sage Foundation.
- Callon, Michel (1998). *The Laws of the Markets*. Oxford: Blackwell/Sociological Review.
- Calvo, Bernardino y Paúl, Jesús (2012). «El crédito al sector privado en España: del crecimiento desbordado a la fuerte restricción». *REVESCO. Monográfico: La financiación complementaria y la respuesta de la economía social: la situación de des-crédito bajo la crisis financiera*, 109: 13-44.
- Carruthers, Bruce y Stinchcombe, Arthur (1999). «The Social Structure of Liquidity: Flexibility, Markets and States». *Theory and Society*, 28: 353-382.
- Caterineau, Eva y Pérez, Daniel (2008). «La titulación de activos por parte de las entidades de crédito: el modelo español en el contexto internacional y su tratamiento desde el punto de vista de la regulación prudencial». *Revista de Estabilidad Financiera*, 14: 89-121.
- Clark, Gordon; Thrift, Nigel y Tickell, Adam (2004). «Performing Finance: The Industry, the Media and its Image». *Review of International Political Economy*, 11(2): 289-310.
- Crouch, Colin (2009). «Privatised Keynesianism: An Unacknowledged Policy Regime». *The British Journal of Politics and International Relations*, 11: 382-399.
- Davis, Gerald F. (2009). *Managed by the Markets: How Finance Re-Shaped America*. Oxford: Oxford University Press.
- Dempster, Paul y Woods, David (2011). «The Economic Crisis through the Eyes of Transana». *Forum: Qualitative Social Research*, 12(1).
- Dore, Ronald (2008). «Financialization of the Global Economy». *Industrial and Corporate Change*, 17 (6): 1097-1112.
- Duménil, Gerard y Lévi, Dominique (2014). *La crisis del neoliberalismo*. Madrid: Lengua de Trapo.
- Engelen, Ewald (2008). «The Case for Financialization». *Competition and Change*, 12: 111-119.
- Erturk, Ismail et al. (eds.) (2008). *Financialization at Work*. London: Routledge.
- Fernández, Pablo (2004). «Valuing Companies by Cash Flow Discounting: Ten Methods and Nine Theories». *ICFAI Journal of Applied Finance*, 10 (1): 50-71.
- Fernández, Pablo (2005). *Guía rápida de valoración de empresas*. Barcelona: Ediciones Gestión 2000.
- Fernández de Lis, Santiago y García Mora, Alfonso (2008). «Algunas implicaciones de la crisis financiera sobre la banca minorista española». *Revista de estabilidad financiera del Banco de España*, 15: 57-72.
- Fligstein, Neil (2001). *The Architecture of Markets. An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press.

- Froud, Julie; Colin, H.; Sukhdev, J. y Williams, Karel (2002). «Cars and Financialization: A Case Study in Financial Underperformance, Constrains and Consequences». *Competition and Change*, 6: 13-41.
- Gospel, Howard; Pendleton, Andrew; Vitols, Sigurt y Wilke, Peter (2011). «New Investment Funds, Restructuring and Labor Outcomes: An European Perspective». *Corporate Governance: An International Review*, 19(3): 276-289.
- Graeber, David (2001). *Toward an Anthropological Theory of Value*. New York: Palgrave.
- Graeber, David (2012). *En deuda. Una historia alternativa de la economía*. Barcelona: Planeta.
- Grahl, John y Teague, Paul (2000). «The *Régulation* School, the Employment Relation and Financialization». *Economy and Society*, 29(1): 160-178.
- Harvey, David (2007). *Breve historia del neoliberalismo*. Madrid: Akal.
- Harvey, Mark (2010). «Introduction: Putting Markets in their Place». En: Harvey, M. (ed.). *Markets, Rules and Institutions of Exchange*. Manchester: Manchester University Press.
- Jessop, Bob (2013). «Revisiting the Regulation Approach: Critical Reflections on the Contradictions, Dilemmas, Fixes and Crisis Dynamics of Growth Regimes». *Capital and Class*, 37(1): 5-24.
- Kalinowski, Thomas (2013). «Regulating International Finance and the Diversity of Capitalism». *Socio-Economic Review*, 11: 471-496.
- Krippner, Greta (2005). «The Financialization of the American Economy». *Socio-Economic Review*, 3: 173-208.
- Krippner, Greta (2011). *Capitalizing on Crisis. The Political Origins of the Rise of Finance*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Lapavistas, Costas (2009). *El capitalismo financiarizado. Expansión y Crisis*. Madrid: Maia Ediciones.
- Lazonick, William y O'Sullivan, Mary (2010). «Maximizing Shareholder Value: A New Ideology for Corporate Governance». *Economy and Society*, 29(1): 13-35.
- MacKenzie, Donald (2006). *An Engine, Not a Camera: How Financial Models Shape Markets*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
- MacKenzie, Donald (2009). *Material Markets. How Economic Agents are Constructed*. Oxford: Oxford University Press.
- MacKenzie, Donald; Beunza, Daniel; Millo, Yuval y Pardo-Guerra, Juan P. (2012). «Drilling through the Allegheny Mountains: Liquidity, Materiality and High-Frequency Trading». *Journal of Cultural Economy*, 5(3): 279-296.
- MacKenzie, Donald y Millo, Yuval (2003). «Constructing a Market, Performing Theory: The Historical Sociology of a Financial Derivatives Exchange». *American Journal of Sociology*, 109(1): 107-145.
- Martin, Randy (2002). *Financialization of Daily Life*. Philadelphia: Temple University Press.
- Martin, Randy; Rafferty, Michael y Bryan, Dick (2008). «Financialization, Risk and Labour». *Competition and Change*, 12(2): 120-132.
- Maudos, Joaquín (2010). «Observatorio sobre la integración financiera en Europa: un análisis del caso español». *Papeles de la Fundación de Estudios Financieros*. Disponible en: <http://www.fef.es/new/publicaciones/papeles-de-la-fundacion.html>, acceso el 28 de mayo de 2015.
- Montgomerie, Johnna. (2006) «The Financialization of the American Credit Card Industry». *Competition and Change*, 10: 301-319.
- Pérez-Carballo, Juan F. (2013). *La contabilidad y los estados financieros*. Madrid: ESIC.
- Ruesga, Santos (2012). «La financiarización de las relaciones laborales». *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 30(2): 409-429.
- Smith, Adam [1976] (1988). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, vol. I. Barcelona: Oikos-Tau.
- Zwan, Natascha van der (2014). «Making Sense of Financialisation». *Socio-Economic Review*, 12: 99-129.
- Williams, Karel (2000). «From Shareholder Value to Present Day Capitalism». *Economy and Society*, 29: 1-12.
- World Economic Forum (2012). *Financial development report*. Disponible en: http://www3.weforum.org/docs/WEF_FinancialDevelopmentReport_2012.pdf

RECEPCIÓN: 28/07/2015

REVISIÓN: 11/03/2016

APROBACIÓN: 31/05/2016

La dedicación a los estudios de los jóvenes de origen inmigrante en España en la Gran Recesión

Immigrant-origin Youth Engagement in Education in Spain during the Great Recession

María Miyar-Busto

Palabras clave

Abandono escolar
 • Aculturación
 • España
 • Generaciones 1.5
 • Hipótesis del optimismo del inmigrante
 • Segunda generación de inmigrantes

Key words

School Dropout
 • Acculturation
 • Spain
 • 1.5 Generation
 • Immigrant Optimism Hypothesis
 • Second Generation Immigrants

Resumen

En este trabajo se analizan las pautas de dedicación a los estudios de la población joven de origen inmigrante residente en España, a partir de datos de la Encuesta de Población Activa. Los resultados muestran que la probabilidad de estar fuera del sistema educativo de los jóvenes de origen inmigrante es superior a la de los de origen autóctono, aunque solo para los que llegaron a España después de los diez años. Además, su reacción ante cambios en las circunstancias laborales ha sido menos intensa. Asimismo, se encuentra que los recursos educativos paternos frenan la reacción ante cambios en las oportunidades laborales para los hijos de autóctonos y las mujeres hijas de inmigrantes, disminuyendo la desigualdad dentro de cada grupo en contextos de recesión, pero no sucede así para los varones de origen inmigrante.

Abstract

This paper analyses the patterns of engagement in education of young people of immigrant origin resident in Spain, using data from the Spanish Labour Force Survey. The results show that the probability that immigrant-origin youth may be outside the educational system is higher than the probability for native youth, but only for those who came to Spain after the age of ten years old. In addition, their reaction to changes in the employment situation has been less intense. Also, parental educational resources slow down the reaction to changes in employment opportunities for the children of native people and daughters of immigrants, decreasing the inequality within each group in contexts of recession, but this is not the case for male young immigrants.

Cómo citar

Miyar-Busto, María (2017). «La dedicación a los estudios de los jóvenes de origen inmigrante en España en la Gran Recesión». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 157: 123-140. (<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.157.123>)

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

María Miyar-Busto: Departamento de Sociología II (Estructura Social), Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED) | mmiyar@poli.uned.es

INTRODUCCIÓN¹

La sociología de la educación ha encontrado abundante sustento teórico y empírico para validar la relación entre la marcha del mercado de trabajo y la desigual evolución de la dedicación a los estudios entre jóvenes de distinto origen social. Por su parte, la literatura sobre la asimilación de los inmigrantes ha analizado los distintos patrones de dedicación a los estudios de hijos de inmigrantes y autóctonos. Este artículo propone un punto de encuentro entre las dos literaturas, analizando el comportamiento respecto del abandono escolar de los dos colectivos ante cambios en el contexto laboral para el caso español.

El estudio de la dedicación a los estudios de las segundas generaciones de inmigrantes no solo ofrece información relevante sobre la marcha del proceso de asimilación en el país de destino, sino que también resulta muy relevante para predecir las pautas futuras de desigualdad económica y social. Además de las consecuencias que tiene el abandono escolar sobre la evolución del mercado de trabajo, al incorporar a la oferta de trabajo a población sin formación específica (Scarpetta *et al.*, 2010) tiene efectos sobre el bienestar social, la salud y la participación ciudadana (Heckman y LaFontaine, 2010).

Este artículo se propone aportar tres contribuciones principales a la literatura sobre abandono escolar. En primer lugar, una contribución de carácter teórico, en la medida en que pone en relación las teorías de estratificación social sobre las dinámicas del origen social en la determinación de resultados educativos con la literatura sobre la asimilación de las segundas generaciones de inmigrantes. En segundo lugar, pretende contribuir a la mejora del conocimiento empírico sobre la integra-

ción de los hijos de los inmigrantes en España, a través del análisis de un elemento clave en su futura integración social. En este sentido, el análisis sobre la dedicación a los estudios ofrece información sobre los procesos de asimilación y de perpetuación de la desigualdad entre inmigrantes y autóctonos a través de generaciones. En tercer lugar, intenta proporcionar una mayor comprensión del efecto a largo plazo de los cambios en el ciclo económico para las segundas generaciones de inmigrantes. Para ello, utilizaré datos de la Encuesta de Población Activa (EPA) correspondientes al periodo 2007-2014, analizando las pautas de no dedicación a los estudios de los hijos de inmigrantes y los hijos de autóctonos.

Los objetivos de este artículo son dos. En primer lugar, explorar cómo ha condicionado el origen inmigrante el posible cambio de pautas de dedicación a los estudios con el cambio de ciclo económico. Por último, se propone explorar el distinto papel que juegan los recursos educativos paternos para los jóvenes de origen inmigrante y los hijos de autóctonos en ese cambio de dinámica respecto los estudios.

Existen abundantes contribuciones sobre los efectos que una recesión económica puede tener sobre distintos aspectos de la desigualdad entre autóctonos e inmigrantes, como los resultados en el mercado laboral (Muñoz-Comet, 2013; Garrido *et al.*, 2010) o el retorno de la educación (Cebolla-Boado *et al.*, 2015). Sin embargo, hasta ahora no se ha analizado el efecto que una recesión puede tener sobre la desigualdad en la probabilidad de estar fuera del sistema educativo según el origen inmigrante o no.

Con este propósito, el trabajo seguirá el siguiente orden. Primero, se describirá la evolución de la población residente en España y la marcha del mercado de trabajo en relación con las pautas de no dedicación a los estudios. En segundo lugar, se expondrán las principales líneas teóricas en el análisis del abandono escolar, así como las hi-

¹ Este trabajo ha sido realizado en el marco del proyecto de I+D+i «Reducir el paro estructural en España: formación y empleo, costes laborales, migraciones, Estado de bienestar y familia» (CSO2014-59927-R), financiado por el Ministerio de Economía y Competitividad.

pótesis del estudio. Tercero, se detallarán los datos, variables y metodología que se empleará en la parte empírica del análisis. En cuarto lugar, se presentarán los resultados descriptivos y de los análisis multivariantes, y, por último, se expondrán las conclusiones.

LOS JÓVENES EN LA INTERSECCIÓN DEL SISTEMA EDUCATIVO, MERCADO LABORAL Y CICLO ECONÓMICO EN ESPAÑA

A finales de los años setenta, España había emprendido una senda de disminución del abandono escolar que se detuvo a mediados de los noventa debido a factores como la creciente disponibilidad de puestos de trabajo poco cualificados o el cambio en el diseño del itinerario educativo (Felgueroso *et al.*, 2014). Esta tendencia contrasta con el patrón de disminución del abandono escolar en el conjunto de la Unión Europea de los 15. Según datos de Eurostat a partir de las Encuestas de Población Activa europeas, en un año de pleno auge económico, como 2005, el abandono escolar en España se situaba en el 37% de los hombres y el 25% de las mujeres, frente al 20 y el 15% respectivamente para el conjunto de la Unión Europea de los 15.

A partir de 2008 la intensa recesión sufrida por la economía española supuso la destrucción de más de tres millones de empleos en siete años. La literatura ha puesto de relieve que el aumento del desempleo afectó especialmente a los jóvenes con poca cualificación (Dolado *et al.*, 2013), al mismo tiempo que a los sectores y ocupaciones en los que se habían insertado la mayoría de los inmigrantes durante la expansión (Bernardi *et al.*, 2011). Asimismo, se constata un incremento de la relevancia del nivel educativo en la determinación de la situación laboral durante la recesión (Cebolla-Boado *et al.*, 2015).

Desde 2008, según los datos de Eurostat, el abandono escolar en España se reduce, sobre todo para los hombres, aunque sigue

siendo superior al de las mujeres, de modo que en 2014 afectaba al 26% de los hombres, frente al 18% de las mujeres. A pesar de la notable mejora, las magnitudes siguen siendo considerablemente mayores que las europeas, que durante el mismo periodo también continuaron disminuyendo, de modo que en la misma fecha se correspondían con el 13% de los hombres y el 10% de las mujeres.

Por otro lado, tanto durante la expansión económica como tras el cambio de ciclo, los inmigrantes residentes en España han emprendido proyectos de formación familiar, bien a través de la reunificación como de la formación de nuevos núcleos en destino (Castro Martín y Rosero-Bixby, 2011; Requena y Sánchez-Domínguez, 2011). Según datos de la Estadística de Variaciones Residenciales, el porcentaje de menores de 16 años sobre el total de entradas de población nacida en el extranjero se ha mantenido alrededor del 15% desde 2000 hasta 2014. Además, el porcentaje de nacimientos de madre extranjera superó en 2008 el 20% del total de nacimientos. Un indicador de la intensidad del proceso de formación familiar de los nuevos residentes es el espectacular aumento de la población empadronada extranjera menor de 16 años residente en España, que ha pasado de 133.391 en 2000 a 798.601 en 2014. Se trata por lo tanto de un grupo de población creciente y notable en su magnitud, del que la literatura sobre la asimilación de las segundas generaciones de inmigrantes (o generaciones 1.5) espera patrones diferenciados respecto a su inclusión en el sistema educativo una vez finalizada la edad de escolarización obligatoria.

LOS DETERMINANTES DE LA DEDICACIÓN A LOS ESTUDIOS PARA LOS HIJOS DE AUTÓCTONOS Y LOS HIJOS DE INMIGRANTES

La literatura que ha tratado de explicar los determinantes de la dedicación a los estudios de los inmigrantes ante cambios en el

contexto económico parte de dos líneas de análisis. La primera se refiere a las teorías de la estratificación educativa que analizan los determinantes del logro educativo de distintos grupos de población, y la segunda línea de investigación pone el énfasis en las variaciones de la dedicación a los estudios ante cambios en el contexto económico.

Las teorías sobre la estratificación educativa formulan una distinción clásica que hace referencia a la existencia de dos procesos que explican el logro educativo. Por un lado, los resultados educativos o habilidades cognitivas, o efectos primarios, y por otro lado, las elecciones educativas, que se realizan en función de una estructura de beneficios y costes, también llamados efectos secundarios (Boudon, 1974).

Varios trabajos recientes desde la sociología de la educación han aportado evidencias empíricas sobre la desventaja que tienen los inmigrantes respecto a los autóctonos en los efectos primarios, al mismo tiempo que gozan de una ventaja en los efectos secundarios, para los casos de Suecia (Jonsson y Rudolphi, 2011), Francia (Cebolla-Boado, 2011) y Navarra (Cebolla-Boado y Martínez de Lizarondo, 2015). Este argumento estaría en consonancia con la *hipótesis del optimismo de los inmigrantes* (Kao y Tienda, 1995), que predice una mayor dedicación a los estudios de los hijos de inmigrantes, una vez controladas las desventajas a las que se enfrentan, como un peor dominio del idioma o una peor posición de clase. Esta mayor dedicación neta a los estudios se explicaría por un mayor énfasis de las familias inmigrantes en la importancia del logro educativo y los valores familiares. Existe abundante literatura que ha intentado validar esta hipótesis, sobre todo para el caso norteamericano (Driscoll, 1999; Harris *et al.*, 2008; Landale *et al.*, 1998; Perreira *et al.*, 2006; Pong *et al.*, 2005; Rumbaut, 1997; White y Glick, 2009).

En contraposición a este tipo de análisis, los estudios que se han centrado en la asi-

milación de las segundas generaciones de inmigrantes han encontrado una desventaja neta en su logro educativo. Esta desventaja se explicaría a partir de la *hipótesis de la asimilación segmentada*, que plantea que los inmigrantes se insertan en distintas pautas de movilidad social en función de los recursos disponibles a su llegada, de modo que mientras que unos pueden seguir pautas de movilidad social ascendente, otros no podrán seguir esa senda. Un último grupo emprenderá una asimilación limitada, con aspiraciones educativas para sus hijos pero restringiendo su integración en la cultura de acogida. Desde esta línea de análisis se ha prestado especial atención al concepto de *aculturización* que pueden sufrir las segundas generaciones de inmigrantes (Greenman, 2013). Desde esta perspectiva, la *hipótesis de la asimilación segmentada* implica que las segundas generaciones de inmigrantes que no emprenden la pauta de movilidad social ascendente tendrán unas aspiraciones educativas más bajas (Portes y Zhou, 1993). La literatura ha encontrado evidencias contrapuestas. Mientras que Hirschman (2001) encuentra evidencia empírica de la existencia de aculturación y asimilación segmentada con datos para Estados Unidos, también descubre que su existencia depende en gran medida del origen y de la edad en que llegaron a Estados Unidos. Haller *et al.* (2011) también encuentran un patrón de asimilación segmentada y movilidad descendente. No obstante, Farley y Alba (2002), Waldinger y Feliciano (2004) y Xie y Greenman (2011) no encuentran evidencias de que la segunda generación de inmigrantes experimente movilidad descendente.

Por otra parte, la segunda línea de análisis relevante para este trabajo se ocupa del análisis de la desigual repercusión que un cambio de ciclo económico tiene en el abandono escolar en función del origen social, en la medida en que modifica la estructura de costes y beneficios de continuar estudiando de forma distinta a diferentes grupos de población.

Ante la llegada de un *shock* externo como una recesión económica, la literatura se plantea dos posibles mecanismos con consecuencias opuestas sobre la continuidad de los estudiantes de distintas clases sociales en el sistema educativo. Por una parte, podría darse un *efecto sustitución*, según el cual la reducción de oportunidades en el mercado laboral, en la medida en que se hubieran destruido en mayor medida ocupaciones de nivel bajo, disminuirían el coste de oportunidad de seguir estudiando y por lo tanto aumentará la probabilidad de que los jóvenes con orígenes sociales más desfavorecidos permanecieran en el sistema educativo. Por otra parte, también se plantea la posibilidad de que opere un *efecto renta*, en base al cual la disminución del presupuesto de los hogares, el aumento de los costes educativos o la disminución de la calidad de la educación redujeran la dedicación a los estudios de las posiciones sociales más bajas en mayor medida que la de las más altas (Cebolla-Boado *et al.*, 2015).

En base a estas líneas de análisis, se deducen tres posibles fuentes de diferenciación de las pautas de los jóvenes de origen inmigrante en sus patrones de abandono escolar en un contexto de cambio económico:

A) Los inmigrantes pueden tener distintos patrones de abandono escolar, bien porque estén inmersos en procesos de *aculturización*, planteados en la tesis de la asimilación segmentada, o bien en razón de las mayores aspiraciones de movilidad social planteadas en la *hipótesis del optimismo de los inmigrantes*. Nuevamente, el sentido en el que opere el *componente de origen inmigrante* dependerá de cuál de los dos elementos funcione con mayor intensidad sobre las aspiraciones de la segunda generación y sus familias. Este componente de origen inmigrante puede tener consecuencias tanto sobre la probabilidad de no dedicarse a los estudios como sobre la capacidad de reacción ante cambios en el ciclo económico.

B) El deterioro de las oportunidades laborales suele ser más intenso entre las peores posiciones en el mercado de trabajo y estas a su vez suelen estar ocupadas por los inmigrantes (Farkas, 1996; Zhou, 1997), especialmente en los países del sur de Europa (Causa y Jean, 2007; Kogan, 2006). Se trataría por lo tanto de un *componente de origen social*. El sentido en el que interviene este componente dependerá de los pesos relativos del *efecto renta* y el *efecto sustitución*.

C) El *componente de origen social* puede operar de forma distinta entre los hijos de inmigrantes que entre los hijos de autóctonos. Las familias inmigrantes que se sitúan en las posiciones menos acomodadas son más susceptibles de carecer del apoyo público o las redes sociales necesarias para evitar tener que incorporar a otro miembro de la familia al mercado laboral. Alternativamente, la posible mayor valoración del logro educativo en estas familias puede repercutir en una reacción más positiva que la de las familias nativas de igual origen social. El *componente de origen inmigrante* operaría aquí como un mediador del *componente de origen social*.

Hipótesis

En definitiva, este trabajo se plantea testar las siguientes dos hipótesis y sus alternativas, en base a dos preguntas de investigación:

1) ¿Los hijos de los inmigrantes reaccionan más intensamente ante cambios en el contexto económico en su probabilidad de no cursar estudios reglados?

H1a: Los hijos de los inmigrantes aumentan más su dedicación a los estudios que los hijos de autóctonos en un periodo de recesión económica.

H1b: Los hijos de los inmigrantes aumentan menos su dedicación a los estudios que los

hijos de autóctonos en un periodo de recesión económica.

- 2) ¿Funciona el origen inmigrante como un mediador del efecto del origen social ante cambios en el contexto económico?

H2a: El componente de origen inmigrante opera como un mediador que mejora en términos relativos la reacción de los hijos de los inmigrantes con menos recursos educativos en contextos de cambio económico.

H2b: El componente de origen inmigrante opera como un mediador que empeora en términos relativos la reacción de los hijos de los inmigrantes con menos recursos educativos en contextos de cambio económico.

DATOS, VARIABLES Y MÉTODOS

En este artículo se utilizarán los microdatos de la EPA española. Esta encuesta ofrece información sobre la evolución del mercado de trabajo y las características de los hogares. Es una encuesta trimestral que se realiza en España desde 1964 y cuenta con una muestra de alrededor de 60.000 hogares, sobre 180.000 personas. En este análisis se usan datos de las encuestas comprendidas entre 2007 y 2014. Este periodo comprende así desde el punto de partida de la recesión (2007 fue el último año del periodo expansivo en que la tasa de empleo subió) hasta el año en que la tasa de empleo volvió a crecer. Esta elección temporal nos permite además contar con la información del año de llegada de todos los jóvenes nacidos en el extranjero².

La población objeto de análisis será la comprendida entre los 16 (edad a la que deja de ser obligatorio estudiar) y los 19, ambos

incluidos. Con el propósito de poder comprender información sobre el origen social, en el análisis se restringe el grupo analizado a aquellos que viven en el mismo hogar que al menos uno de sus padres. En el caso del grupo de edad de 16 a 19 años, según datos de la EPA, el grupo excluido es minoritario. La muestra total de este grupo para el periodo estudiado es de 183.985 jóvenes, de los que 17.191 tienen padres nacidos en el extranjero.

En cuanto a la variable dependiente de la investigación, se trata de no cursar estudios reglados. Entre las variables independientes principales se incluirá el origen inmigrante del joven, especificado como la situación en la que los dos padres hayan nacido fuera de España (o uno de ellos en el caso de que solo convivan con uno). Asimismo, los jóvenes inmigrantes se clasificarán en función de su nacimiento en España y, en caso contrario, de si han llegado antes o después de haber cumplido los 10 años. De esta forma se tendrá en cuenta el tiempo de residencia, que se espera que sea una variable clave en la integración social de los jóvenes. Para facilitar la simplicidad del análisis, se excluyen a los hijos de parejas mixtas, cuyos resultados resultan muy similares a los de los hijos de autóctonos³.

Además, se incluirá en las estimaciones información sobre los recursos educativos paternos (se tomará el nivel educativo más elevado entre el de los dos progenitores). El nivel educativo de los padres está clasificado en Secundaria Inferior o menos, Formación Profesional I, Secundaria Superior, Formación Profesional II y Estudios Universitarios. Para parte del análisis descriptivo, así como para los análisis en los que se incluye una interacción entre la evolución del mercado de trabajo y el nivel educativo paterno, se agregará esta última variable en una variable dicotómica en la que los hijos de inmigrantes con es-

² Hasta 2007 la EPA solo incluía la información de años de residencia en el país para las personas sin nacionalidad española. Desde 2007 también figura esta variable para las personas con nacionalidad española que han nacido fuera.

³ Estimaciones disponibles bajo demanda.

tudios de Formación Profesional Superior o Estudios Universitarios toman valor uno. Asimismo, se incluirá en el análisis una variable relativa a los recursos materiales del hogar, especificada en función de la situación laboral de los progenitores: si ninguno de los dos está empleado, solo uno de ellos, o los dos.

Para especificar en las estimaciones el efecto de la evolución del mercado de trabajo, se incluye una variable independiente que consiste en el cambio porcentual en el porcentaje de ocupados respecto del total del grupo de edad (de 16 a 19 años) de cada sexo y origen migratorio. Se trata de capturar así la variación en la probabilidad real que tendrían los jóvenes de cada grupo demográfico considerado de encontrar un empleo.

Para las estimaciones restringidas a la población de origen inmigrante, se incluyen también algunas variables específicas del colectivo que se espera que tengan influencia sobre su dedicación a los estudios: región de origen de los padres (UE-15, resto de Europa, Latinoamérica, África, Asia y otros países occidentales) y disfrutar o no de la nacionalidad española.

Dadas las distintas pautas de hombres y mujeres, tanto en cuanto a su comportamiento laboral como en cuanto a su dedicación a los estudios, los análisis se realizarán de forma separada para hombres y mujeres. Se controlará también el análisis por la variable edad.

La metodología a seguir para el análisis empírico constará de dos pasos. En primer lugar, se realizará un análisis descriptivo en el que se presente la pauta temporal de no dedicación a los estudios de los jóvenes en función de su estatus migratorio, el sexo y los recursos educativos paternos. En segundo lugar se estimarán una serie de modelos de regresión logística. En el primer bloque de modelos se estimará la probabilidad de no cursar estudios reglados para todos los jóvenes, incluyendo la interacción entre la variación en la tasa de ocupación y el origen mi-

gratorio de los jóvenes. En el segundo bloque de modelos se realizarán estimaciones por separado para los jóvenes de origen autóctono y los jóvenes de origen inmigrante, incluyendo una interacción entre la variación en la tasa de ocupación y el nivel educativo de los padres. Las estimaciones correspondientes a los jóvenes de origen inmigrante se completarán, asimismo, con las variables específicas al colectivo que pueden influir en su proceso de integración social.

En los cuadros se presentarán los efectos marginales medios, que permiten la comparación de coeficientes entre modelos estimados para distintas muestras y con distintas variables (Mood, 2010), los errores estándar y los niveles de significatividad.

RESULTADOS

Análisis descriptivo

A la luz de la información recogida en el gráfico 1, durante todo el periodo analizado el porcentaje de jóvenes que no realizan estudios reglados es superior entre los hijos de los inmigrantes que entre los hijos de autóctonos, así como menor entre las mujeres de los dos grupos. En 2007, casi un tercio de los hombres de origen autóctono y un quinto de las mujeres no estaban estudiando, frente a un 48% de los varones jóvenes de origen inmigrante y un 38% de las mujeres.

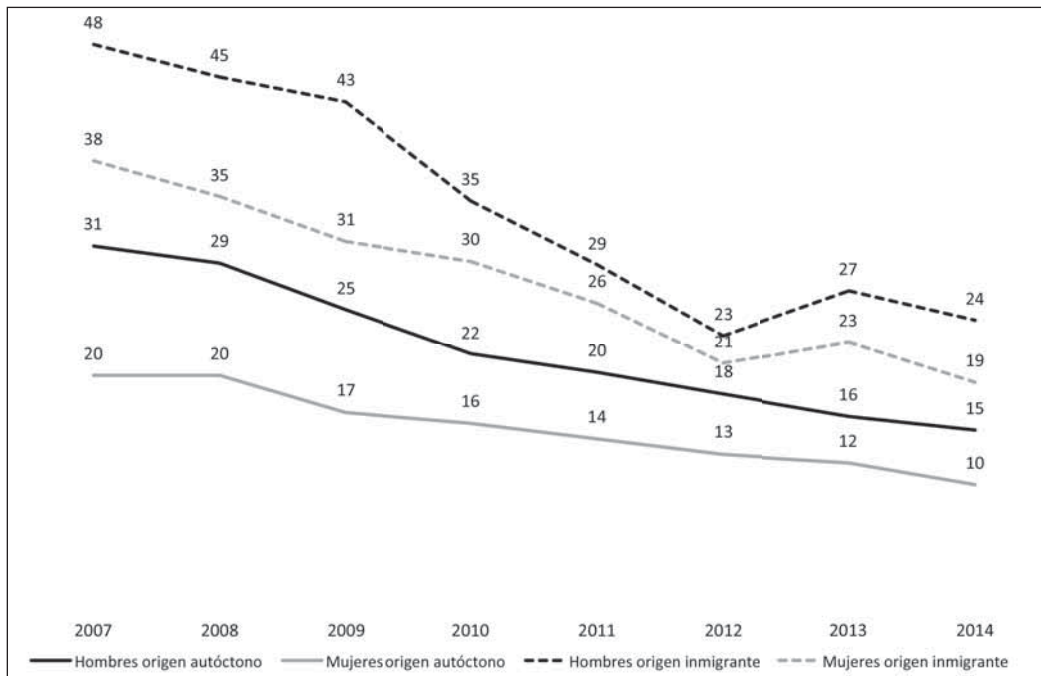
Sin embargo, la distinta evolución de la presencia en el sistema educativo de los cuatro colectivos hace que la distancia no sea constante a lo largo del periodo. Por una parte, tanto entre los hombres como entre las mujeres jóvenes de origen español se aprecia una disminución suave de los porcentajes de no estudiantes desde 2007 y que se acelera a partir de 2008. Por otra parte, entre los hombres jóvenes de origen inmigrante la reducción del porcentaje de jóvenes que no estudian no se acelera hasta 2009, aunque entre las mujeres del mismo colectivo la reducción sí se observa ya desde 2007.

Asimismo, a partir de 2009 la contracción en el porcentaje de jóvenes fuera del sistema educativo es más rápida entre los hijos de inmigrantes que entre los hijos de autóctonos, de modo que la distancia entre los dos grupos disminuye hasta alcanzar un mínimo en 2012. A partir de ese año, mientras que los jóvenes de origen nativo continúan la pauta precedente de disminución del porcentaje de jóvenes que no se dedican a los estudios, los de origen inmigrante la frenan e incluso la aumentan ligeramente. En 2014 el 15% de los hombres jóvenes de origen autóctono no realizaba estudios reglados, frente al 24% de los de origen inmigrante. Entre las mujeres, las cifras correspondientes eran del 10 y del 19% respectivamente.

En los gráficos 2 y 3 se presenta la evolución del porcentaje de jóvenes no estudiantes de los cuatro colectivos de forma

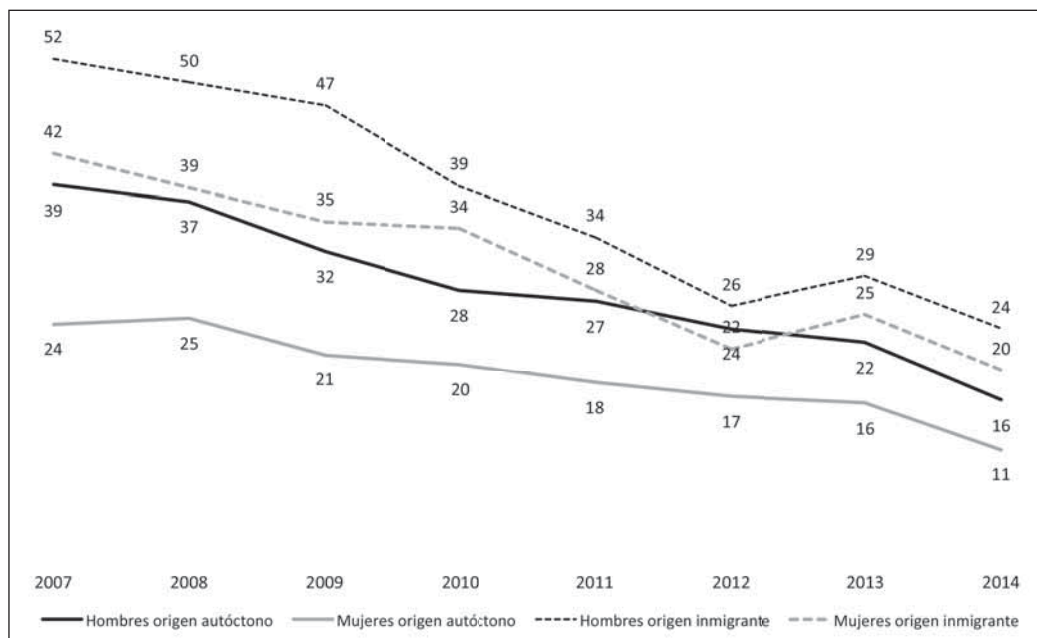
separada para los hijos de padres con nivel educativo sin y con educación superior (educación universitaria o Formación Profesional superior). De la información recogida en los gráficos se deducen tres dinámicas. En primer lugar, el porcentaje de jóvenes que no cursan estudios reglados es menor entre los hijos de padres con mayor nivel educativo para todos los colectivos considerados en función del origen inmigrante y el sexo. La media del periodo para los hombres y mujeres jóvenes de origen autóctono y padres sin estudios superiores es del 28 y del 19% respectivamente, mientras que para los hijos e hijas de padres con mayor nivel educativo es del 9 y del 6% respectivamente. Entre los jóvenes de origen inmigrante, los porcentajes se corresponden con el 38 y el 31% para los hijos e hijas de padres sin estudios superiores frente al 23 y al 17% para los jóvenes con padres con estudios superiores.

GRÁFICO 1. *Porcentaje de jóvenes que no cursan estudios reglados, por sexo y origen autóctono o inmigrante, 16-19 años*



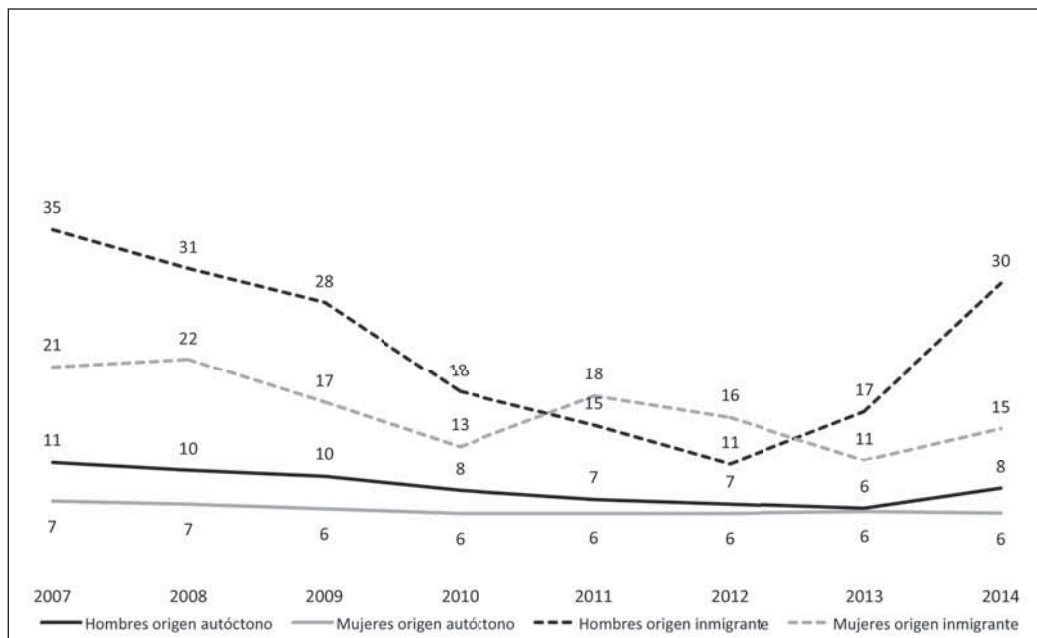
Fuente: Elaboración propia a partir de EPA 2007-2014.

GRÁFICO 2. *Porcentaje de jóvenes que no cursan estudios reglados, por sexo y origen autóctono o inmigrante, 16-19 años, padres sin estudios superiores*



Fuente: Elaboración propia a partir de EPA 2007-2014.

GRÁFICO 3. *Porcentaje de jóvenes que no cursan estudios reglados, por sexo y origen autóctono o inmigrante, 16-19 años, padres con estudios superiores*



Fuente: Elaboración propia a partir de EPA 2007-2014.

En segundo lugar, cabe señalar que la distancia en función del estatus migratorio es mayor entre los jóvenes con padres con más recursos educativos que entre los hijos de padres con menos estudios. Mientras que entre los jóvenes con padres sin estudios superiores la diferencia que supone ser de origen inmigrante en el porcentaje de jóvenes que no estudian es de un 33 y un 60%, entre los jóvenes de padres con mayor educativo esta distancia es del 160%, tanto en el caso de los hombres como de las mujeres.

Por último, a pesar de que los dos grupos por nivel educativo evolucionan en el tiempo de forma similar en cuanto a la distancia entre jóvenes de origen inmigrante y nativo, las magnitudes difieren. Así, mientras que en 2014 la relación entre los porcentajes de jóvenes de origen inmigrante y autóctono que no estudian se mantenía en niveles similares a los previos a la crisis para los hijos con padres de bajo nivel educativo, la distancia había crecido entre los hijos con padres de mayor nivel educativo, fundamentalmente debido a las pautas diferenciales a partir de 2012.

Modelos multivariantes

Los resultados de la estimación multivariante confirman que el origen inmigrante condiciona la probabilidad de estar en el sistema educativo en este tramo de edad (cuadro 1). Sin embargo, entre los varones, solo aquellos que llegaron a España después de los diez años tienen una probabilidad mayor que los descendientes de autóctonos de no cursar estudios reglados (un 10% superior). De hecho, los jóvenes varones nacidos en España con padres inmigrantes tienen una probabilidad un 4% menor que los de origen autóctono de no estudiar, y los que llegaron antes de los 10 años no muestran ninguna diferencia significativa. Entre las mujeres, aunque las nacidas en España de padres inmigrantes no presentan ninguna diferencia significativa con las hijas de padres autóctonos, las que llegaron a

España antes de los 10 años tienen una probabilidad un 3% mayor de estar fuera del sistema educativo, y las que llegaron con diez años o más, de un 12%.

Por otra parte, a la luz de los resultados de las estimaciones se deduce que los cambios en la tasa de ocupación tienen un mayor efecto sobre la dedicación a los estudios de los hombres que de las mujeres. Por cada punto porcentual de variación en la tasa de ocupación, la probabilidad de no estudiar aumenta en un 0,6% para los hombres y un 0,3% para las mujeres. En 2012, la variación porcentual en la tasa de ocupación de los jóvenes de origen autóctono fue del -9,1%, lo que implicaría, según las estimaciones, una reducción de la probabilidad de estar fuera del sistema educativo del 5,5%. Sin embargo, los jóvenes de origen inmigrante ven reducido este efecto en un 0,5% por punto porcentual, lo que implica que su sensibilidad a cambios en las condiciones del mercado de trabajo es notablemente menor: ante una disminución en la tasa de ocupación, aumentan menos su presencia en el sistema educativo que los jóvenes de origen autóctono. En el caso de las mujeres la interacción de la evolución de la ocupación con el componente inmigrante se reduce a un 0,1%, de modo que se podría afirmar que la diferencia en su nivel de reacción respecto a sus pares de origen autóctono es menor que en el caso de los hombres.

La estimación también confirma otras predicciones recurrentes en la literatura sociológica sobre dedicación a los estudios, como la influencia negativa del mayor nivel educativo de los padres en la probabilidad de estar fuera del sistema educativo. Los hijos e hijas de universitarios tienen una probabilidad un 31 y un 21% menor, respectivamente, de estar fuera del sistema educativo que los hijos de los que tienen estudios de secundaria inferior o menos. El efecto de los recursos educativos de los progenitores es por lo tanto un 50% mayor para los hombres que para las mujeres jóvenes. Además, la

relación de la dedicación a los estudios con el nivel educativo paterno es más intensa que con la situación laboral de los padres. Un joven con dos padres ocupados tiene una probabilidad un 8% menor de no cursar estudios reglados que un joven sin ningún padre ocupado en el hogar.

En el segundo grupo de modelos (cuadro 2) se profundiza en diferentes mecanismos que afectan a la probabilidad de estar fuera del sistema educativo. En esta parte del análisis se han realizado estimaciones por separado en función del origen inmigrante y el sexo en las que se ha incluido una variable de interacción entre el nivel educativo de los padres y la variación en la tasa de ocupación. De esta forma se capturan las posibles

diferencias en intensidad y dirección del efecto del origen social ante cambios en las condiciones de empleo.

De los resultados de las estimaciones se desprende, en primer lugar, que los recursos educativos juegan un papel menos relevante en la determinación de la probabilidad de no realizar estudios reglados para los jóvenes de origen inmigrante, especialmente para los hombres. En segundo lugar, a la luz de las estimaciones se deduce que los cambios en el mercado de trabajo no han traído consigo un *efecto renta* sobre la probabilidad de estar fuera del sistema educativo, puesto que en ninguno de los cuatro casos considerados los jóvenes en hogares con menos recursos educativos reaccionan disminuyendo

CUADRO 1. *Logit de la probabilidad de no cursar estudios reglados, efectos marginales medios, por sexo*

	Hombres		Mujeres	
	EMM	E.E.	EMM	E.E.
Origen (ref.: hijo de nativos)				
Hijo de inmigrantes nacido en España	-0,04 ***	0,010	0,01	0,009
Llegada a España antes de los 11 años	-0,01	0,007	0,03***	0,006
Llegada a España después de los 10 años	0,10 ***	0,006	0,12 ***	0,005
Crecimiento del empleo	0,006 ***	0,000	0,003 ***	0,000
Crecimiento del empleo * origen inmigrante	-0,005 ***	0,000	-0,001 ***	0,000
Nivel educativo de los padres (ref.: primaria o menos)				
Formación Profesional I	-0,122 ***	0,004	-0,076 ***	0,004
Secundaria Superior	-0,168 ***	0,004	-0,125 ***	0,004
Formación Profesional II	-0,193 ***	0,005	-0,143 ***	0,005
Estudios Universitarios	-0,313 ***	0,005	-0,213 ***	0,005
Situación laboral de los padres en el hogar (ref.: ningún progenitor empleado)				
Un padre empleado	-0,051 ***	0,003	-0,045 ***	0,003
Los dos padres empleados	-0,083 ***	0,004	-0,081 ***	0,003
Edad	0,087 ***	0,001	0,064 ***	0,001
Pseudo R	0,163		0,141	
Muestra	95.382		88.603	

* Significatividad al 10%; ** Significatividad al 5%; *** Significatividad al 1%.

Nota: E.M.M.: Efectos marginales medios; E.E.: Error estándar.

Fuente: Elaboración propia a partir de EPA I/2007-IV/2014.

CUADRO 2. Logit de la probabilidad de no cursar estudios reglados, efectos marginales medios, por sexo y origen nativo o inmigrante

	Origen autóctono				Origen inmigrante			
	Hombres		Mujeres		Hombres		Mujeres	
	EMM	E.E.	EMM	E.E.	EMM	E.E.	EMM	E.E.
Crecimiento porcentual del empleo	0,007 ***	0,000	0,003 ***	0,000	0,002 ***	0,000	0,003 ***	0,001
Crecimiento porcentual del empleo * Nivel educativo alto de los padres	-0,003 ***	0,001	-0,002 ***	0,001	0,001	0,001	-0,004 ***	0,002
Nivel educativo de los padres (ref.: primaria o menos)								
Formación Profesional I	-0,122 ***	0,004	-0,076 ***	0,004	-0,110 ***	0,021	-0,059 ***	0,022
Secundaria Superior	-0,180 ***	0,004	-0,133 ***	0,004	-0,104 ***	0,011	-0,114 ***	0,011
Formación Profesional II	-0,219 ***	0,008	-0,160 ***	0,008	-0,129 ***	0,020	-0,194 ***	0,027
Estudios Universitarios	-0,345 ***	0,008	-0,233 ***	0,007	-0,205 ***	0,016	-0,217 ***	0,020
Situación laboral de los padres en el hogar (ref.: ningún progenitor empleado)								
Un padre empleado	-0,055 ***	0,003	-0,048 ***	0,003	-0,022 **	0,011	-0,024 **	0,011
Los dos padres empleados	-0,086 ***	0,004	-0,083 ***	0,003	-0,043 ***	0,014	-0,057 ***	0,014
Edad	0,084 ***	0,001	0,060 ***	0,001	0,120 ***	0,004	0,102 ***	0,004
Estatus migratorio (ref.: nacido en España)								
Llegada a España antes de los 11 años					0,022	0,017	0,014	0,017
Llegada a España después de los 10 años					0,130 ***	0,017	0,110 ***	0,018
Nacionalidad española					-0,094 ***	0,012	-0,045 ***	0,013
Origen de los padres (ref.: UE-15)								
Resto de Europa					-0,007	0,021	0,071 ***	0,023
Latinoamérica					-0,095 ***	0,019	0,005	0,022
África					-0,040 **	0,020	0,041 *	0,022
Asia					-0,016	0,026	0,079 ***	0,029
Otros países occidentales					0,005	0,069	0,141 **	0,057
Pseudo R	0,165		0,136		0,146		0,132	
Muestra	86.202		80.592		9.180		8.011	

* Significatividad al 10%; ** Significatividad al 5%; *** Significatividad al 1%.

Nota: E.M.M.: Efectos marginales medios; E.E.: Error estándar.

Fuente: Elaboración propia a partir de EPA I/2005-IV/2014.

su dedicación a los estudios ante el empeoramiento de las oportunidades de empleo. En tercer lugar, el *efecto sustitución* no está presente de forma hegemónica. El nivel educativo de los padres no ejerce ningún poder de mediación ante variaciones en la tasa de ocupación para los hombres jóvenes de origen inmigrante. Sin embargo, lo reduce casi a la mitad para los jóvenes de origen autóctono y lo anula para las mujeres de cualquier origen: ante cambios en la tasa de ocupación, las hijas de familias con recursos educativos no modifican su probabilidad de cursar estudios reglados, aunque sí lo hacen las hijas de familias sin estudios superiores.

Por último, en los modelos estimados solo para inmigrantes se han incluido variables específicas del colectivo, como la región de origen de sus padres, el nacimiento en España y, en caso contrario, la edad de llegada (en dos grupos) así como la tenencia de la nacionalidad española. En el caso de los hombres, solo los de origen latinoamericano y africano tienen una probabilidad menor que los de la UE-15 de estar fuera del sistema educativo. Para las mujeres de origen inmigrante, sin embargo, no existe diferencia significativa entre las latinoamericanas y las procedentes de la UE-15, al mismo tiempo que el resto de orígenes considerados presenta una probabilidad significativamente mayor. Además, tener nacionalidad española se relaciona negativamente con la probabilidad de no estudiar. También es importante señalar que no existen diferencias significativas entre los nacidos en España y los que llegaron con diez años o menos, pero sí con los que llegaron con 10 años o más.

DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS Y CONCLUSIONES

Los jóvenes que durante la recesión se incorporan al mercado de trabajo deben de afrontar condiciones especialmente difíciles. La literatura sugiere que el paso por

largos periodos de desempleo durante la fase inicial en el mercado de trabajo puede tener consecuencias sobre toda su trayectoria laboral (Felgueroso, *et al.*, 2014). Los jóvenes residentes en España se han enfrentado a esa coyuntura económica tras un periodo que desincentivó su continuidad en el sistema educativo. Durante el periodo de expansión económica que terminó en 2007, España se ha diferenciado, junto con otros países del sur de Europa, del patrón de disminución del abandono escolar de la media europea. Este elevado abandono escolar tuvo especial protagonismo entre los hombres debido fundamentalmente a la abundante oferta de puestos de trabajo bien remunerados en el expansivo sector de la construcción. Durante los años de auge económico, además, habían llegado importantes flujos migratorios a España, que habían ocupado en su mayoría los puestos de trabajo de baja cualificación que la economía estaba creando. El aumento de la población activa de origen extranjero trajo consigo también la incorporación a la sociedad española, bien a través de la reagrupación o a través de la reproducción en destino, de la generación de inmigrantes 1.5 y segunda generación. Este grupo de jóvenes presentaba tasas de abandono escolar superiores a las de sus compañeros de origen nativo. La irrupción de la recesión en 2008, que afectó especialmente al sector de la construcción, coincidió con un descenso generalizado del abandono escolar, especialmente el masculino, y también en gran medida el de los jóvenes de origen inmigrante.

Por estas razones supone este un relevante caso de estudio sobre las dinámicas de dedicación a los estudios de los jóvenes de origen inmigrante y los de origen nativo. La literatura sobre inmigración ha puesto de relieve la posible ventaja de los inmigrantes en el sistema educativo en base a la *hipótesis del optimismo inmigrante*, pero también las posibles dificultades a las que se enfrentan a través de la *hipótesis de la aculturación*.

Por su parte, desde las teorías de la estratificación social se ha puesto el foco del análisis en el efecto del origen social sobre distintos aspectos del logro educativo, entre ellos la dedicación a los estudios, y los efectos a largo plazo sobre el bienestar y la desigualdad social. Desde esta óptica se ha estudiado el efecto de una recesión económica sobre la desigualdad en el abandono escolar. Así, se pueden esperar dos mecanismos opuestos según refuercen o suavicen la desigualdad social en la probabilidad de estar fuera del sistema educativo. Mientras que la disminución de las oportunidades laborales de los menos cualificados puede contribuir a la reducción del abandono escolar entre las clases menos acomodadas, a través de un efecto *sustitución*, el incremento de costes y la necesidad de conseguir ingresos pueden incrementar el abandono escolar de estas clases, a través de un *efecto renta*. Las diferencias en la dinámica de dedicación a los estudios de los jóvenes de origen inmigrante tendrán su origen, por lo tanto, en dos componentes: el atribuido a su origen inmigrante y el componente de su distinta composición de origen social, por lo general con menos recursos.

Este trabajo se proponía contribuir a la literatura sobre dedicación a los estudios poniendo de relieve, en primer lugar, el sentido en que opera el componente inmigrante ante cambios en el contexto económico. El segundo objetivo de este trabajo consistía en analizar los mecanismos a través de los que operan los recursos educativos paternos en la probabilidad de estar fuera del sistema educativo para los dos grupos de población.

El trabajo empírico realizado pone en evidencia que en la sociedad española los jóvenes de origen inmigrante, una vez controladas otras características sociodemográficas, tienen una mayor probabilidad de estar fuera del sistema educativo que los hijos de autóctonos, de modo que no se encuentra, en este caso, sustento empírico

para la *hipótesis del optimismo de los inmigrantes*. No obstante, esto solo aplica para los descendientes de los inmigrantes que han llegado a España una vez cumplidos los 10 años. La ausencia de diferencias significativas (o el reducido tamaño de estas) en la dedicación a los estudios entre los jóvenes de origen inmigrante nacidos en España o llegados a temprana edad y los hijos de autóctonos supone una buena noticia sobre su integración social.

En segundo lugar, a la luz de los datos se puede afirmar que los jóvenes descendientes de inmigrantes han reaccionado menos ante cambios en su probabilidad de estar empleados que sus pares de origen autóctono. En efecto, a pesar de que la reducción de su distancia con los autóctonos en el porcentaje de jóvenes fuera del sistema educativo disminuyó hasta 2012, esta contracción se hizo en un contexto en el que las condiciones del mercado de trabajo habían empeorado sustancialmente para los jóvenes inmigrantes. En definitiva, las evidencias sugieren que los jóvenes de familias de origen inmigrante se resisten más a aumentar su presencia en las escuelas ante un empeoramiento de las probabilidades de empleo que les afecta especialmente.

Tercero, no se han encontrado evidencias de que en un contexto de deterioro de las condiciones del mercado de trabajo se produzca un *efecto renta*, de forma tal que las familias con menos recursos educativos sean las que más disminuyan su dedicación a los estudios. Al contrario, sí se encuentra un *efecto sustitución*, pero que en ningún caso es hegemónico o uniforme entre los cuatro grupos considerados. Entre los hombres jóvenes de origen autóctono, son los de familias con menos recursos educativos los que más reaccionan al cambio de contexto laboral, disminuyendo por lo tanto la desigualdad social dentro del grupo respecto a la dedicación a los estudios cuando empeoran las oportunidades laborales. Asimismo, tanto las mujeres de origen autóctono como las de origen inmigrante de familias

con más recursos educativos no reaccionan en absoluto a los cambios en la probabilidad de estar empleadas, aunque sí lo hacen las hijas de padres sin estudios superiores, de modo que entre las mujeres el *efecto sustitución* es máximo. Este efecto, sin embargo, no se da entre los varones de origen inmigrante, entre los que no se observa ningún efecto diferencial del contexto laboral en función de los recursos educativos familiares.

La recesión económica ha tenido efectos adversos muy intensos sobre el bienestar y la cohesión social. Sin embargo, aunque el abandono escolar sigue siendo muy superior a la media europea, la recesión también ha conseguido frenar una dinámica social que podría tener consecuencias negativas sobre el bienestar social a largo plazo. A pesar de ello, los jóvenes de origen inmigrante no han reaccionado tan positivamente como los de origen autóctono al cambio en el contexto económico, perdiendo la oportunidad de convertir sus peores condiciones laborales en un recorte de distancia con los autóctonos en términos de inversión educativa. La recuperación de los porcentajes de jóvenes de origen inmigrante que no cursan estudios reglados en la fase final del periodo analizado sugiere que una recuperación económica podría alargar la brecha entre los jóvenes en cuanto a su dotación de recursos educativos. La investigación futura tendrá que poner de relieve los mecanismos que han frenado un mayor vuelco hacia el sistema educativo por parte de los jóvenes de origen inmigrante.

BIBLIOGRAFÍA

- Bernardi, Fabrizio; Garrido, Luis y Miyar-Busto, María (2011). «The Recent Fast Upsurge of Immigrants in Spain and Their Employment Patterns and Occupational Attainment». *International Migration*, 49(1): 148-187.
- Boudon, Raymond (1974). «Education, Opportunity, and Social Inequality: Changing Prospects in Western Society». Disponible en: <http://eric.ed.gov/?id=ED091493>, acceso 14 de marzo de 2015.

- Castro Martín, Teresa y Rosero-Bixby, Luis (2011). «Maternidades y fronteras. La fecundidad de las mujeres inmigrantes en España». *Revista Internacional de Sociología*, 69(M1): 105-138.
- Causa, Orsetta y Jean, Sébastien (2007). «Integration of Immigrants in OECD Countries». Disponible en: http://www.oecd-ilibrary.org/economics/integration-of-immigrants-in-oecd-countries_162367775052
- Cebolla-Boado, Héctor (2011). «Primary and Secondary Effects in the Explanation of Disadvantage in Education: The Children of Immigrant Families in France». *British Journal of Sociology of Education*, 32(3): 407-430.
- Cebolla-Boado, Héctor y Martínez de Lizarrondo, Antidio (2015). «¿Las expectativas educativas de la población inmigrante en Navarra? ¿Optimismo inmigrante o efectos de escuela?». *Revista Internacional de Sociología*, 73(1): e007.
- Cebolla-Boado, Héctor; Miyar-Busto, María y Muñoz-Comet, Jacobo (2015). «Is the Spanish Recession Increasing Inequality? Male Migrant-Native Differences in Educational Returns Against Unemployment». *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 41(5): 710-728.
- Cebolla-Boado, Héctor; Radl, Jonas y Salazar, Leire (2015). «Colección Estudios Sociales, 39. Aprendizaje y ciclo vital». Disponible en: http://obrasocial.lacaixa.es/deployedfiles/obrasocial/Estaticos/pdf/Estudios_sociales/vol39_es.pdf, acceso 14 de marzo de 2015.
- Dolado, Juan J.; Jansen, Marcel; Felgueroso, Florentino; Fuentes, Andrés y Wöfl, Anita (2013). «Youth Labour Market Performance in Spain and its Determinants». Disponible en: <http://www.oecd-ilibrary.org/content/workingpaper/5k487n5bfz5c-en>, acceso 14 de marzo de 2015.
- Driscoll, Anne K. (1999). «Risk of High School Dropout among Immigrant and Native Hispanic Youth». *International Migration Review*, 857-875.
- Farkas, George (1996). *Human Capital or Cultural Capital?: Ethnicity and Poverty Groups in an Urban School District*. Disponible en: https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=_CmvGsWXwYcC&oi=fnd&pg=PR13&dq=Human+Capital+or+Cultural+Capital%3F+Ethnicity+and+Poverty+Groups+in+an+Urban+School+District.&ots=B1D74buONo&sig=l7n_LYtEs_uc_8WKZDZITCszeyV, acceso 14 de marzo de 2015.

- Farley, Reynolds y Alba, Richard (2002). «The New Second Generation in the United States». *International Migration Review*, 36(3): 669-701.
- Felgueroso, Florentino; Gutiérrez-Domènech, María y Jiménez-Martín, Sergi (2014). «Dropout Trends and Educational Reforms: The Role of the LOGSE in Spain». *IZA Journal of Labor Policy*, 3(1): 1-24.
- Garrido Medina, Luis J.; Miyar-Busto, María y Muñoz-Comet, Jacobo (2010). «La dinámica laboral de los inmigrantes en el cambio de fase del ciclo económico». *Presupuesto y Gasto Público*, 61: 201-221.
- Greenman, Emily (2013). «Educational Attitudes, School Peer Context, and the "Immigrant Paradox" in Education». *Social Science Research*, 42(3): 698-714.
- Haller, William; Portes, Alejandro y Lynch, Scott M. (2011). «Dreams Fulfilled, Dreams Shattered: Determinants of Segmented Assimilation in the Second Generation». *Social Forces*, 89(3): 733-762.
- Harris, Angel L.; Jamison, Kenneth M. y Trujillo, Mónica H. (2008). «Disparities in the Educational Success of Immigrants: An Assessment of the Immigrant Effect for Asians and Latinos». *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 620(1): 90-114.
- Heckman, James J. y LaFontaine, Paul A. (2010). «The American High School Graduation Rate: Trends and Levels». *The Review of Economics and Statistics*, 92(2): 244-262.
- Hirschman, Charles (2001). «The Educational Enrollment of Immigrant Youth: A Test of the Segmented-Assimilation Hypothesis». *Demography*, 38(3): 317-336.
- Jonsson, Jan O. y Rudolphi, Frida (2011). «Weak Performance-strong Determination: School Achievement and Educational Choice among Children of Immigrants in Sweden». *European Sociological Review*, 27(4): 487-508.
- Kao, Grace y Tienda, Marta (1995). «Optimism and Achievement: The Educational Performance of Immigrant Youth». *Social Science Quarterly*, 76(1): 1-19.
- Kogan, Irena (2006). «Labor Markets and Economic Incorporation among Recent Immigrants in Europe». *Social Forces*, 85(2): 697-721.
- Landale, Nancy S.; Oropesa, R. Salvador y Llanes, Daniel (1998). «Schooling, Work, and Idleness among Mexican and Non-Latino White Adolescents». *Social Science Research*, 27(4): 457-480.
- 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.
- Muñoz-Comet, Jacobo (2013). «La salida del desempleo de extranjeros y españoles. Efectos del contexto económico». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 142(1): 45-67.
- Perreira, Krista M.; Mullan Harris, Kathleen y Lee, Dohoon (2006). «Making It in America: High School Completion by Immigrant and Native Youth». *Demography*, 43(3): 511-536.
- Pong, Suet-ling; Hao, Lingxin y Gardner, Erica (2005). «The Roles of Parenting Styles and Social Capital in the School Performance of Immigrant Asian and Hispanic Adolescents». *Social Science Quarterly*, 86(4): 928-950.
- Portes, Alejandro y Zhou, Min (1993). «The New Second Generation: Segmented Assimilation and its Variants». *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 530(1): 74-96.
- Requena, Miguel y Sánchez-Domínguez, María (2011). «Las familias inmigrantes en España». *Revista Internacional de Sociología*, 69(M1): 79-104.
- Rumbaut, Ruben G. (1997). «Assimilation and its Discontents: Between Rhetoric and Reality». *International Migration Review*, 923-960.
- Scarpetta, Stefano; Sonnet, Anne y Manfredi, Thomas (2010). «Rising Youth Unemployment during the Crisis». Disponible en: http://www.oecd-ilibrary.org/social-issues-migration-health/rising-youth-unemployment-during-the-crisis_5kmh79zb2m-mv-en, acceso 14 de marzo de 2015.
- Waldinger, Roger y Feliciano, Cynthia (2004). «Will the New Second Generation Experience "downward Assimilation"? Segmented Assimilation Re-Assessed». *Ethnic and Racial Studies*, 27(3): 376-402.
- White, Michael J. y Glick, Jennifer E. (2009). *Achieving Anew: How New Immigrants Do in American Schools, Jobs, and Neighborhoods*. Disponible en: <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=xSX8OYlpw0EC&oi=fnd&pg=PR5&dq=White,+M.J.,+Glick,+J.E.,+2009.+Achieving+Anew:+How+New+Immigrants+Do+in+American+Schools,+Jobs,+and+Neighborhoods.+Russell+Sage+Foundation+Publications,+New+York.&ots=Hf1PmPPJdL&sig=wxP1P6RmRJMPCkLZkg-btEAGl0g>, acceso 14 de marzo de 2015.

Xie, Yu y Greenman, Emily (2011). «The Social Context of Assimilation: Testing Implications of Segmented Assimilation Theory». *Social Science Research*, 40(3): 965-984.

Zhou, Min (1997). «Growing up American: The Challenge Confronting Immigrant Children and Children of Immigrants». *Annual Review of Sociology*, 63-95.

RECEPCIÓN: 05/10/2015

REVISIÓN: 14/01/2016

APROBACIÓN: 07/04/2016

Permanencia en la pobreza laboral: la influencia de la pobreza pasada en la presente

In-Work Poverty Persistence: The Influence of Past Poverty on the Present

Aroa Tejero

Palabras clave

- Análisis longitudinal
- Ingresos
- Mercado de trabajo
- Pobreza
- Políticas públicas

Key words

- Longitudinal Analysis
- Income
- Labor Market
- Poverty
- Public Policies

Resumen

El estudio dinámico de la pobreza ofrece resultados que no se consiguen con una perspectiva transversal. En este artículo se estudian las causas que llevan a la permanencia en la situación de pobreza laboral. El principal objetivo es el análisis de la probabilidad de permanecer en la pobreza de un año a otro, intentando determinar si son las características de los individuos o si son las experiencias pasadas en la pobreza lo que determina la probabilidad de sufrir pobreza laboral. Los resultados muestran que las personas que caen en la pobreza laboral en un momento determinado tienen más probabilidades de experimentarla en el futuro, por lo que se detecta un mecanismo de dependencia de estado. Aun así, también hay algunas características específicas relacionadas con la pobreza laboral: las asociadas al hogar o la recepción de bajos salarios.

Abstract

This dynamic study of poverty offers results that could not have been attained with a cross-cutting approach. In this article, we examine the causes leading individuals to remain in situations of working poverty. The main objective is to analyze the probability of remaining in poverty from one year to another, attempting to determine if it is individual characteristics or the previous poverty experiences that determine the probability of suffering from working poverty. The results reveal that individuals experiencing working poverty at a certain time have greater probabilities of experiencing it in the future, thereby detecting a dependency of status mechanism. However, there are also certain specific characteristics related to working poverty: those associated with the home or with the receipt of low salaries.

Cómo citar

Tejero, Aroa (2017). «Permanencia en la pobreza laboral: la influencia de la pobreza pasada en la presente». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 157: 141-162. (<http://dx.doi.org/10.5477/cis/reis.157.141>)

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

Aroa Tejero: Universidad de Oviedo | tejeroaroa@uniovi.es

INTRODUCCIÓN¹

La pobreza y la pobreza laboral españolas se caracterizan por estar entre las más altas de la Unión Europea (UE) y por su alta estabilidad durante la primera década del presente siglo, un periodo en el que también se produce una expansión de la economía y el empleo. A todo lo anterior, se suma el bajo impacto del sistema de protección social español y la influencia de un mercado laboral muy dualizado. La inclusión de la perspectiva longitudinal en el estudio de la pobreza ha permitido realizar análisis teniendo en cuenta la duración del fenómeno. La persistencia en la pobreza es un fenómeno importante que requiere perspectivas nuevas que analicen en profundidad los determinantes de estas situaciones. En este contexto cobra importancia conocer qué trabajadores caen en la pobreza y quiénes de ellos lo hacen de forma permanente; aún más relevante es saber los mecanismos que se pueden esconder detrás de esa permanencia en la situación de bajos ingresos.

Algunas de las últimas investigaciones que han abordado el estudio de la duración de la pobreza lo han hecho desde la perspectiva de la permanencia-dependencia. El objetivo principal ha sido analizar qué características son determinantes de la situación de pobreza, teniendo en cuenta la influencia del tiempo; cómo las experiencias de pobreza pasadas afectan las probabilidades futuras de caer en dicha situación. Los resultados han mostrado una significativa dependencia de estado en la pobreza y otras situaciones relacionadas con el mercado de trabajo (desempleo, bajos salarios) y de algunas características individuales y de los hogares (sexo, situación laboral, composición del hogar).

El objetivo de este artículo es determinar si la pobreza laboral en España sufre depen-

dencia del estado de pobreza anterior (*state dependence*) o si son otras características relacionadas con el individuo y su hogar las que explican la probabilidad de continuar en la pobreza. Por tanto, la pregunta principal sería: ¿los trabajadores que caen en la situación de pobreza lo hacen debido a sus experiencias pasadas en la misma o debido a que algunas de sus características aumentan su probabilidad de sufrir pobreza? Para responder a esta pregunta, en la literatura sobre pobreza y bajos salarios se han utilizado habitualmente modelos dinámicos, logísticos o probabilísticos, de variable dependiente dinámica, que son capaces de diferenciar la *state dependence* controlando, a su vez, tanto la heterogeneidad observada e inobservada como los problemas de endogeneidad.

La distinción entre la pobreza permanente que se debe a las características individuales y de los hogares y aquella que se debe al efecto causal de la pobreza actual sobre la futura tiene implicaciones importantes para el diseño de políticas públicas. Por un lado, si la pobreza causa pobreza independientemente de otros determinantes, las políticas de lucha contra la pobreza tendrán un impacto mucho mayor, ya que no solo están influyendo en la pobreza actual sino también en la futura. A su vez, si hay evidencia de que la pobreza tiene una tendencia a reproducirse por ella misma, las políticas existentes tienen que ser revisadas con el objetivo de ver hasta qué punto son parte de este mecanismo generador de permanencia (Biewen, 2004). Por otro lado, es posible que la pobreza esté determinada por características concretas de los individuos y no por los estados anteriores de pobreza. En este caso, las políticas deberían ir dirigidas a esos grupos específicos y no a la población pobre en general.

En la primera sección de este artículo se contextualiza el caso español y se exponen y discuten en profundidad los posibles determinantes de la permanencia en la pobreza que se han encontrado en las investigaciones disponibles. A continuación, se expone la es-

¹ Este artículo es producto de mi tesis doctoral, financiada por el Programa de Formación de Profesorado Universitario (2009-2013) del Ministerio de Educación.

trategia de análisis y se describe el modelo implementado para poder tener en cuenta las características de los datos que se utilizan (longitudinales). En las secciones tercera y cuarta se presentan los resultados descriptivos y analíticos, que muestran la influencia de variables referidas a los individuos, sus trabajos y sus hogares, así como al posible efecto de la dependencia del estado.

POBREZA LABORAL EN ESPAÑA Y POSIBLES DETERMINANTES DE LA PERMANENCIA

España se caracteriza por ser un país con un riesgo de pobreza entre los más altos de la UE, como también son altas sus tasas de pobreza laboral. A su vez, destaca la estabilidad en dichas tasas durante la primera década del siglo, que oscilan en torno al 12%. Por su parte, las investigaciones que incluyen la perspectiva longitudinal (que analizan la pobreza en periodos de más de un año de duración) sitúan a España como un país con pobreza estática alta (en torno al 20%), permanencia baja (tan solo un 2,7% en un periodo de siete años) y transitoriedad elevada (el 44% pasa al menos un año en la pobreza). En perspectiva internacional, España se sitúa en una posición intermedia; a pesar de tener una tasa de pobreza considerada alta, también tiene una tasa de transitoriedad elevada, lo que se refleja en unas tasas de persistencia intermedias o, incluso, bajas (Cantó *et al.*, 2010).

El periodo seleccionado, entre 2003 y 2008, se corresponde en España con un ciclo de expansión de la economía y el empleo que, sin embargo, no se ha traducido en una disminución del riesgo de pobreza para los trabajadores durante la primera década del presente siglo. Ambos hechos motivan que se haga indispensable conocer por qué en un país donde el empleo y la economía están creciendo, también lo hace el riesgo de pobreza para las personas em-

pleadas (o, al menos, se está manteniendo estable).

Algunos autores han explicado que esta ausencia de mejoras en las tasas de riesgo de pobreza se debe a una menor capacidad redistributiva del sistema de protección social, que en los últimos años ha tenido una menor capacidad para corregir las desigualdades a través de las prestaciones monetarias (Ayala *et al.*, 2013). Las instituciones del bienestar en España, asociadas a la tipología mediterránea del bienestar, se caracterizan por una baja cobertura de las situaciones de riesgo de pobreza laboral y una baja intensidad de sus sistemas de protección social (Esping-Andersen, 2000). El nivel y la composición de la pobreza laboral española tendrían que ver con la escasez de transferencias sociales para hogares con niños, familias y miembros empleados y con el limitado impacto de las mismas sobre la reducción de la pobreza, con programas de garantía de mínimos que tienen muy poco impacto en su riesgo de pobreza (Laparra y Ayala, 2009; Rodríguez-Cabrero, 2010 y 2011). Se puede concluir que esto origina que muchos hogares dependan exclusivamente de las rentas salariales para enfrentarse al riesgo de pobreza.

Los países del sur de Europa también comparten características en cuanto a la estructura dualista de sus mercados laborales (Halleröd *et al.*, 2015; Visser, 2009). En España se destaca la estricta regulación del mercado laboral. La rigidez del mercado de trabajo se debe, principalmente, a la doble protección con diferencias entre quienes tienen un contrato indefinido (con alta protección social, razones para el despido limitadas y altos costes de despido) y los que tienen uno temporal (menor protección social, más facilidades para el despido y menos cuantía a pagar) (García-Espejo y Gutiérrez, 2011). De este modo, la provisión del bienestar está generalmente organizada y fragmentada por líneas de ocupación de manera dual: muchos derechos para los que están en el centro del mercado de trabajo y pocos

para los de la periferia (Rodríguez-Cabrero, 2011). La dualización del mercado laboral español se traduce así en una alta tasa de temporalidad y en una alta rotación laboral. Como consecuencia, el aumento del empleo precario o de baja calidad ha incrementado el riesgo de pobreza que sufren los trabajadores.

En los últimos años, ha aumentado el número de estudios que utilizan la perspectiva dinámica en el análisis de la pobreza, dado que los datos de panel permiten solventar algunos de los problemas que tienen los datos estáticos a la hora de analizar cualquier variable que sea cambiante en el tiempo. A su vez, también permiten la inclusión de variables que tengan en cuenta ese tiempo y su influencia. Se han realizado diversos estudios que analizan la dependencia de estado en la pobreza y en otras situaciones (bajos salarios, desempleo). La investigación realizada por Biewen (2004) estudia la influencia de la dependencia de estado dentro de la pobreza en Alemania. Los resultados sugieren que, incluso después de controlar por la heterogeneidad observada e inobservada, las experiencias de pobreza en el pasado incrementan las probabilidades de experimentar pobreza en el futuro. Poggi (2003) analiza para España la persistencia de la exclusión social en un estudio que presenta resultados sobre diferentes dimensiones de la pobreza. Identifica mecanismos de dependencia de estado en la exclusión social en España, aunque también señala la influencia de algunas características como el nivel educativo o la composición del hogar (heterogeneidad observada).

Las aproximaciones más cercanas a la pobreza laboral analizan la persistencia de los bajos salarios como indicador de la pobreza laboral (Capellari, 2002) o los mecanismos de dependencia que se generan en la situación de desempleo (Arulampalam *et al.*, 2000). Cappellari (2002) se acerca a la persistencia-dependencia de la pobreza laboral en Italia a través de la estimación de la permanencia por debajo del umbral de bajos

salarios (en este caso, los salarios se utilizan como indicador del bienestar de los trabajadores). Concluye que el grado de dependencia de estado es muy alto, aunque también hay otros atributos que influyen en la situación de pobreza laboral/bajos salarios: género, educación, ocupación, sector de ocupación y región de residencia.

En este contexto, se plantea el análisis de la permanencia-dependencia como un acercamiento a las posibles primeras causas del fenómeno de la persistencia de la pobreza laboral, a los mecanismos que generan un riesgo continuado de estar por debajo de la línea de pobreza. La persistencia está asociada a una mayor privación material y está relacionada con otras dimensiones de la pobreza que no se miden directamente en este trabajo (Berthoud y Bryan, 2010). Por lo que esta aproximación a la permanencia-dependencia de la pobreza laboral es, en cierta medida, una aproximación a otras dimensiones de la pobreza.

Hay dos mecanismos asociados a la presencia de la dependencia de estado en la pobreza (Biewen, 2004). En primer lugar, puede que la experiencia de pobreza en un periodo determinado tenga un efecto causal en la pobreza futura, lo que se denominaría *state dependence* o dependencia de estado. El bajo ingreso estaría asociado, por un lado, a incentivos adversos que imposibiliten que el individuo consiga un empleo si está desempleado o que encuentre un empleo mejor, si se tiene un empleo de bajo salario; por otro lado, se puede asociar a procesos de desmoralización, pérdida de motivación o depreciación del capital humano, lo que también disminuye las probabilidades de encontrar empleo si se está en desempleo y de mejorar una situación de empleo inestable y/o insegura. En segundo lugar, es posible que la pobreza de un determinado momento se ocasione porque los individuos tienen características que les hacen particularmente proclives a la pobreza (heterogeneidad observada). En la medida en que estas carac-

terísticas persistan en el tiempo incrementarían la posibilidad de experimentar pobreza en periodos futuros (Poggi, 2003).

La distinción de estos dos componentes es fundamental por las implicaciones que supone para el diseño de políticas de lucha contra la pobreza (Giraldo *et al.*, 2002; Poggi, 2003; Andriopolou y Tsakloglou, 2011). Si la pobreza está determinada por la dependencia de estado, las políticas que eviten la pobreza hoy también estarían combatiendo la pobreza de próximos años. Por ello, resultaría fundamental romper el círculo vicioso de la pobreza aplicando, por ejemplo, políticas de apoyo al ingreso. De este modo, las políticas deberían ir dirigidas al conjunto de los trabajadores pobres y no a grupos específicos dentro de ella (Capellari, 2002). Si, por el contrario, la pobreza alberga una mayor influencia de las características de las personas y los hogares donde viven, las políticas tendrían que ir orientadas hacia esas categorías de riesgo: a través, por ejemplo, de políticas educativas, de formación, del mercado de trabajo o de conciliación de la vida laboral y doméstica.

Además, en el marco de las políticas de lucha contra la pobreza laboral hay tres propuestas que han formado parte del debate en los últimos años y que también hay que tener en cuenta (Cretazz, 2011): aumento del salario mínimo (eficaz en la medida en que la pobreza laboral sea un problema de bajos salarios), transferencias sociales dirigidas a combatir los riesgos específicos de los trabajadores pobres (desempleo o transferencias complementarias a los salarios) y políticas orientadas a maximizar la participación laboral de los hogares (aumento de la participación laboral femenina y de los trabajadores de baja cualificación). En mayor o en menor medida el objetivo de estas políticas es combatir dos de las posibles causas de la pobreza laboral (Halerröd *et al.*, 2015): el desempleo o los bajos salarios. Por tanto, en la medida en que ambas variables condicionen la pobreza laboral, será mejor hacer propuestas relacionadas con el salario mínimo

(bajos salarios), con la maximización de la participación laboral (desempleo) o con un aumento de las transferencias sociales (bajos salarios y desempleo).

DATOS Y CONCEPTOS

La Encuesta de Condiciones de Vida (ECV) constituye una herramienta para el estudio de la distribución de los ingresos y la exclusión social en Europa. Una encuesta que, desde 2004, han ido realizando todos los países miembros de la UE con la misma estructura y con el objetivo fundamental de poder recabar información sobre los hogares y las personas de los distintos países de la UE obteniendo resultados que pudieran ser comparables y que ayudaran a conocer la actual situación de la actividad económica y las condiciones de vida de las personas.

La ECV presenta algunos problemas que se deben tener en cuenta. En primer lugar, esta encuesta se compone de una muestra considerada semi-panel, es decir, que no son las mismas personas seguidas durante el tiempo, sino que un cuarto de la muestra se renueva anualmente. Es lo que se denomina un panel rotatorio con cuatro turnos de rotación: un hogar, un individuo, podrá estar en la muestra tan solo cuatro años. Se ha seleccionado la muestra de individuos que, estando presentes en el primer año de cada periodo de observación, se mantienen en la muestra de forma continua. Es decir, se analiza a los individuos durante un periodo de observación de uno, dos, tres o cuatro años, pero es imprescindible que no haya observaciones perdidas durante el periodo. Se estudiará a los individuos de esta muestra en periodos de dos años.

Por otro lado, la ECV alberga una inconsistencia entre los periodos de referencia de algunas de las variables. Unas variables hacen referencia al año anterior al momento de la entrevista (variables referidas a los ingresos), necesarias para construir la dimensión de po-

TABLA 1. Principales conceptos de pobreza laboral

Criterio de selección	Participación en el mercado laboral	Empleo
Activos USA (USBLS)	Más de la mitad del periodo de referencia (al menos 27 semanas)	No
Empleados FR (INSEE)	Al menos la mitad del periodo	Al menos un mes
Trabajadores UE (Eurostat)	No	Más de la mitad del periodo (al menos 7 meses)
Empleados	No	Más de la mitad del periodo (al menos 7 meses) trabajando por cuenta ajena
Autónomos	No	Más de la mitad del periodo (al menos 7 meses) trabajando por cuenta propia

Fuente: Ponthieux (2010). Box 14.1 y elaboración propia.

breza, mientras que otras se refieren al momento de la entrevista². Por tanto, cuando se esté midiendo la pobreza en el archivo del 2004, en realidad se mide y analiza la situación económica de esos hogares en el 2003. Por lo que se utilizan los datos de los archivos entre 2004-2009, pero realmente se analiza el periodo de ingresos entre 2003-2008.

La medición de la pobreza laboral requiere construir un concepto que implica a dos dimensiones: la individual y la del hogar. Un trabajador pobre será aquel considerado trabajador que, a su vez, viva en un hogar pobre. Siguiendo la definición que ofrece Eurostat, y que es susceptible de ser utilizada en todos los países de la Unión Europea («trabajadores UE» de aquí en adelante): se define como trabajador a aquella persona que, durante el año de referencia, haya trabajado al menos 7 meses, durante al menos 15 horas a la semana. Por otro lado, el hogar pobre está definido en base a la renta del hogar y a la composición

del mismo, es decir, que se tienen en cuenta los ingresos medianos del hogar según la escala de equivalencia de la OCDE. Así, se consideran hogares pobres a todos aquellos que se sitúan por debajo del 60% del ingreso mediano equivalente.

Además, también se emplean otros conceptos relativos a la dimensión de trabajo complementarios con el ánimo de, por un lado, conocer mejor la situación diferenciada de los trabajadores por cuenta ajena y propia (estudios anteriores muestran que el riesgo de pobreza de los trabajadores por cuenta propia es mucho mayor que el de los trabajadores por cuenta ajena); y, por otro lado, poder determinar si la elección del concepto de trabajo condiciona los resultados obtenidos. Investigaciones anteriores han mostrado que las diferencias que hay entre los indicadores de empleo más utilizados afectan a la incidencia del problema, así como a las causas que identifican (Ponthieux, 2010).

Como se puede observar en la tabla 1, se denomina población activa («activos USA»), siguiendo la definición de la USBLS (Estados Unidos), a aquellas personas que hayan participado en el mercado de trabajo más de la mitad del periodo de referencia (un año) en el empleo o el desempleo. La muestra de «empleados FR» se construye siguiendo el con-

² Para que todas las variables hagan referencia al mismo año, se requiere «contemporarizarlas»: por ejemplo, cuando se analice el año 2004 se utilizarán las variables de ese año que se refieren al momento de la entrevista, mientras que se utilizarán las variables del 2005 que se refieren al periodo de referencia de la renta (que es el 2004).

cepto del INSEE (Francia): se incluye a los desempleados durante seis meses que hayan pasado algún mes en el empleo y a las personas que hayan trabajado al menos seis meses. Por último, se divide a la población denominada «trabajadora UE» en «empleados» y «autónomos» y se considera «empleadas» a aquellas personas que hayan pasado al menos siete meses trabajando por cuenta ajena durante el periodo de referencia y «autónomos» a quienes pasen al menos siete meses en el mercado laboral trabajando por cuenta propia.

Estrategia de análisis: modelo *probit* de variable dependiente dinámica

En la literatura sobre pobreza y, especialmente, bajos salarios, hay diversas investigaciones que tratan de medir la influencia de estados pasados en las situaciones presentes (Arulampalam *et al.*, 2000; Capellari, 2002; Clark y Kanellopoulos, 2009). Habitualmente se han realizado estos análisis a través de modelos logísticos o probabilísticos (*probit*) de variable dependiente dinámica que son capaces de diferenciar la *state dependence*, o dependencia de estado, controlando, a su vez, tanto la heterogeneidad observada e inobservada como los problemas de endogeneidad (*initial conditions problem*).

En el análisis que aquí se presenta se sigue la metodología propuesta por Wooldridge (2005). En estos modelos la variable dependiente es binaria, por lo que toma los valores de 1 cuando la persona se sitúa en la pobreza laboral y 0 cuando no lo está. Esta variable se observa como mucho durante un periodo de 4 años. Los modelos que se presentan están diferenciados por dichos periodos, comenzando en 2003, 2004 y 2005 respectivamente. La especificación del modelo para el individuo en el momento del tiempo es:

$$T_{iit} = x'_{it}\beta + \gamma y_{it-1} + v_{it} \quad i = 1, 2, \dots, n \text{ y } t = 2, \dots, T_i$$

Donde y^* denota la propensión individual inobservable a estar en la pobreza laboral, es

un vector de características observables afectando a y^* ; β es un vector de coeficientes asociados con x e y , mientras que v es el término del error inobservable. La muestra es un panel no balanceado (no se tienen el mismo número de observaciones por cada caso, sino que se tienen entre una y cuatro observaciones consecutivas por individuo), el número total de observaciones por individuo es T_{i-1} . Se mide la dependencia de estado a través de la inclusión de la variable dependiente retardada en la parte derecha de la ecuación (γy_{it-1}).

Asumiendo que la heterogeneidad inobservable específicamente individual es invariante en el tiempo, se puede descomponer el término del error en

$$v_{it} = \varepsilon_i + u_{it}$$

donde ε_i es el efecto individual inobservable y u_{it} es un error aleatorio. Se trata ε_i como aleatorio, y se usa un modelo *probit* de efectos aleatorios para estimar la probabilidad de ser pobre bajo las asunciones comunes de $u_{it} \sim \text{IN}(0, \sigma_{it}^2)$, es decir, siendo independiente de las x_{it} para todos los individuos (i) y momentos (t).

Por tanto, se implementa un modelo *probit* de efectos aleatorios (de variable dependiente dinámica). Los modelos *probit* se utilizan para estimar modelos que midan la influencia de diversas variables independientes sobre una variable dependiente binaria y se basan en una función de distribución normal para el cálculo de las probabilidades. La diferencia entre los efectos aleatorios y fijos reside en la asunción de cómo se distribuye la heterogeneidad inobservable: mientras que los modelos de efectos fijos se basan en que la heterogeneidad inobservable es constante para cada individuo, los modelos de efectos aleatorios consideran que la heterogeneidad está distribuida aleatoriamente alrededor de un valor determinado (donde los efectos individuales son aleatorios) (Gutiérrez *et al.*, 2011).

Conviene mencionar que hay una complicación en la implementación de este tipo de modelos, su posible endogeneidad o el problema de las condiciones iniciales (*initial conditions problem*) (Arulampalam *et al.*, 2000; Capellari, 2002; Clark y Kanellopoulos, 2009). Este problema se produce porque el periodo de observación no siempre coincide con el proceso que genera la pobreza. En el caso de esta investigación, un trabajador que esté hoy en la pobreza puede que lo esté porque ya haya estado en la pobreza anteriormente (pero no se tienen observaciones para comprobarlo). Este problema se da cuando y_{it} está correlacionado con x_i y en

este artículo está controlado por el tipo de análisis estadístico implementado.

EVIDENCIA DE LA PERMANENCIA-DEPENDENCIA EN LA POBREZA LABORAL. APROXIMACIÓN DESCRIPTIVA

Antes de comentar los resultados del modelo analítico conviene realizar una introducción descriptiva sobre los niveles de persistencia y movilidad de la pobreza laboral en el periodo estudiado y con las definiciones de «trabajo» seleccionadas. En la tabla 2 se pueden observar diferentes indicadores: la

TABLA 2. Probabilidades de pobreza laboral

		A	B	C	D
Trabajadores pobres	2003	11,6	50,1	49,9	5,8
	2004	12,0	49,0	51,0	6,2
	2005	12,4	52,0	48,0	6,7
Empleados pobres	2003	12,4	49,8	50,2	6,2
	2004	12,8	49,6	50,4	6,5
	2005	13,2	52,2	47,8	7,0
Activos pobres	2003	14,7	52,4	47,6	6,9
	2004	15,4	53,4	46,6	7,5
	2005	15,9	55,6	44,4	7,9
Asalariados pobres	2003	7,5	44,5	55,5	3,5
	2004	7,5	47,7	52,3	3,8
	2005	8,2	51,2	48,8	3,8
Autónomos pobres	2003	31,6	57,3	42,7	18,5
	2004	32,3	52,1	47,9	20,4
	2005	31,9	55,3	44,7	22,8

* PL: Pobreza laboral.

A: $P(PL = 1)$

B: $P(PL = 1 \mid PL_{t-1} = 1)$

C: $P(PL_t = 1 \mid PL_{t-1} = 0)$

D: $P(PL_t = 0 \mid PL_{t-1} = 1)$

Fuente: Elaboración propia a partir de la ECV longitudinal 2004-2009.

columna 1 muestra las tasas de pobreza laboral. Aunque los datos que se derivan de los archivos longitudinales de la ECV no se pueden interpretar en términos estáticos (porque las muestras están construidas para ser representativas en un periodo de cuatro años), la tasa de pobreza laboral basada en el indicador de la UE presenta niveles muy parecidos a los datos oficiales (en torno al 12%). La comparación entre la incidencia de la pobreza de «trabajadores UE» y «empleados FR» no muestra grandes diferencias (también alrededor del 12%), mientras que los «activos USA» se sitúan en torno al 15%. Los asalariados y autoempleados son las situaciones extremas con niveles cercanos al 8 y 31% respectivamente.

En la columna 2 se presenta la probabilidad de permanencia en la pobreza de un año a otro. Los datos muestran que en torno al 50% de los trabajadores pobres en un año determinado, independientemente del concepto de «trabajo» que se utilice, permanece en la pobreza. Este resultado es un indicador de la alta permanencia en el corto plazo que tiene la pobreza española y de la baja influencia que tiene la situación respecto a la actividad. Sin embargo, sí se dan diferencias en la tendencia temporal de esta permanencia: los «trabajadores UE» y los asalariados pobres sufren un aumento de la permanencia en el último periodo tenido en cuenta (2005-2008); los «activos USA» y los «empleados FR» pobres también aumentan su permanencia en la pobreza pero durante los tres periodos analizados; los trabajadores por cuenta propia tienen una tendencia inestable disminuyendo la permanencia entre el primer y el segundo periodo y aumentando en el último.

En contraposición a la permanencia, en las columnas 3 y 4 se presentan las tasas de entrada y salida de la pobreza laboral como indicador de la movilidad de la pobreza de estos conceptos de «trabajo». La primera tendencia que se observa es la alta movilidad de la pobreza laboral. Las salidas no muestran diferencias significativas entre los conceptos

analizados aunque los asalariados salen más de la pobreza que los autoempleados, estando los activos, empleados y trabajadores en una posición intermedia. Las entradas, sin embargo, sí tienen un patrón muy diferenciado: los trabajadores, empleados y activos tienen tasas de entrada en la pobreza laboral de en torno al 6, 7 y 8%, respectivamente, por lo que no son muy amplias sus diferencias. Los autoempleados y asalariados vuelven a situarse en posiciones extremas y muy diferentes: los primeros presentan niveles de en torno al 20% y los segundos alrededor del 4%. Esto podría estar indicando que las diferencias en las tasas de entrada en la pobreza son las que explican los distintos niveles de pobreza en función de los conceptos de «trabajo» tenidos en cuenta.

Dentro del análisis descriptivo también conviene hacer referencia a la composición de la pobreza laboral de la muestra elegida para el análisis. Esta descripción ayuda, por un lado, a explicar algunos de los resultados de los modelos que se presentan y, por otro lado, permite determinar si los diferentes conceptos de trabajo están seleccionando a una población empleada muy diferente, es decir, si el concepto de trabajo más o menos restrictivo está seleccionando a sectores del mercado de trabajo más o menos estables. Teniendo en cuenta los determinantes que han resultado fundamentales en anteriores investigaciones, se presenta la composición de la pobreza laboral en función de variables individuales, laborales y del hogar (los resultados se encuentran en las tablas 3, 4 y 5).

Los resultados muestran que los conceptos de «trabajo» tienden a seleccionar a personas con características similares. En este caso, incluso los trabajadores por cuenta propia presentan un perfil similar al resto de conceptos. Los trabajadores seleccionados son mayoritariamente hombres, de edades comprendidas entre los 25 y 59 años, con estudios secundarios, con contrato indefinido a jornada completa y con alta incidencia de los bajos salarios. Son en una proporción

TABLA 3. Características demográficas de los trabajadores pobres (según concepto de «trabajo»)*

		Trabajadores UE	Empleados FR	Activos USA	Cuenta ajena	Cuenta propia
Sexo	<i>Hombre</i>	76,33	73,94	69,64	74,55	78,39
	<i>Mujer</i>	23,67	26,06	30,36	25,45	21,61
Edad	<i>16-24</i>	5,34	6,58	7,71	8,54	1,53
	<i>25-49</i>	70,71	70,58	67,61	77,24	65,10
	<i>50-64</i>	22,70	21,70	23,11	15,48	31,52
	<i>65 y más</i>	1,25	1,14	1,58	0,75	1,85
Nivel educativo	<i>Primarios</i>	33,14	33,12	34,83	32,89	33,79
	<i>Secundarios</i>	54,59	54,55	52,92	55,48	53,17
	<i>Terciarios</i>	12,27	12,33	12,26	11,63	13,05

* Se presenta la media de la tasa de pobreza laboral para el periodo estudiado (entre el 2003 y el 2008) para cada categoría de cada variable.

Fuente: Elaboración propia a partir de la ECV longitudinal 2004-2009.

TABLA 4. Características laborales de los trabajadores pobres (según concepto de «trabajo»)

		Trabajadores UE	Empleado FR	Activos USA	Cuenta ajena	Cuenta propia
Tipo de contrato	<i>Indefinido</i>	63,58	54,93	52,12	58,14	—
	<i>Temporal</i>	36,42	45,07	47,88	41,86	—
Situación laboral*	<i>Con empleados</i>	—	—	—	—	28,89
	<i>Sin empleados</i>	—	—	—	—	71,11
Percibe salario bajo	<i>Sí</i>	40,07	41,60	61,94	40,49	—
	<i>No</i>	33,68	32,74	38,06	33,89	—
Ocupación	<i>Ejecutivos y empresarios</i>	10,81	10,39	9,99	0,45	—
	<i>Técnicos y profesionales</i>	3,54	3,51	3,59	2,53	—
	<i>Técnicos de apoyo</i>	4,92	4,94	4,87	5,55	—
	<i>Empleos administrativos</i>	3,96	3,94	4,25	5,52	—
	<i>Trabajadores de los servicios</i>	14,30	14,67	14,90	15,09	—
	<i>Trabajadores cualificados de la agricultura</i>	9,74	9,50	9,27	3,11	—
	<i>Trabajadores cualificados de la industria</i>	24,10	23,86	23,43	25,88	—
	<i>Operadores y montadores</i>	8,95	8,73	8,67	11,46	—
<i>Trabajadores no cualificados</i>	19,68	20,46	21,04	30,41	—	

* Solo para los trabajadores por cuenta propia.

Fuente: Elaboración propia a partir de la ECV longitudinal 2004-2009.

TABLA 5. Características e ingresos de los hogares de trabajadores pobres (según concepto de «trabajo»)

		Trabajadores UE	Empleados FR	Activos USA	Cuenta ajena	Cuenta propia
	<i>I.L.=0</i>	—	—	10,71	—	—
Intensidad laboral	<i>0 < I.L. < 0,5</i>	11,34	17,32	19,77	15,75	6,09
	<i>0,5 ≤ I.L. < 1</i>	58,08	55,11	47,79	63,89	50,76
	<i>I.L.=1</i>	30,58	27,57	21,72	20,36	43,15
El hogar recibe prestaciones:	por desempleo	10,50	12,88	13,92	15,01	4,98
	por inactividad	11,51	12,36	15,81	10,87	12,43
	de otro tipo	13,74	13,58	13,32	16,45	10,05

Fuente: Elaboración propia a partir de la ECV longitudinal 2004-2009.

comparativamente alta trabajadores de los servicios, trabajadores cualificados de la industria y trabajadores no cualificados. Viven en hogares donde no todos los miembros del hogar potencialmente activos participan en el mercado laboral (ya que son mayoritariamente hogares con intensidad laboral mayor que 0,5, pero menor que 1) y con pocas probabilidades de completar el ingreso del hogar con transferencias sociales.

La mayor o menor restrictividad del concepto de «trabajo» no muestra diferencias significativas. No obstante, los conceptos más restrictivos tienden a seleccionar a un mayor número de trabajadores con contrato indefinido y con menor presencia de los bajos salarios, aunque sin llegar a ser una diferencia muy acusada. Por tanto, no se espera que el uso de los diferentes conceptos de «trabajo» arroje resultados muy diferenciados. Por el contrario, se espera que el uso de dichos conceptos refleje la robustez de los resultados.

EVIDENCIA DE LA PERMANENCIA-DEPENDENCIA EN LA POBREZA LABORAL. APROXIMACIÓN ANALÍTICA

A continuación se muestran los resultados obtenidos para determinar la probabilidad de sufrir pobreza laboral teniendo en cuenta la

influencia de situaciones pasadas de pobreza laboral y de las principales características que ya han mostrado un efecto sobre la pobreza laboral. Se presentan los análisis de diferentes periodos (2003/2006, 2004/2007 y 2005/2008) y conceptos de trabajo, así como los coeficientes y su significatividad. Su interpretación es la siguiente: los coeficientes que obtengan un signo negativo representan una menor probabilidad de pobreza laboral respecto a la categoría de referencia de la variable independiente analizada; los coeficientes con signo positivo indican que la categoría estudiada tiene más posibilidades de sufrir pobreza laboral que la categoría de referencia.

Los resultados en las tablas 6-10 muestran nuevamente que las diferencias entre los conceptos de trabajo no son significativas, ya que los condicionantes de todas las situaciones tenidas en cuenta son los mismos (exceptuando a los trabajadores por cuenta ajena, «trabajadores UE», «empleados FR» y «activos USA» conjuntamente. Esta similitud en los resultados destaca su robustez.

El primer resultado significativo es la confirmación de una de las hipótesis de partida, la existencia de dependencia de estado. En base a resultados anteriores de otras inves-

TABLA 6. *Condicionantes de la pobreza de «trabajadores UE»*

	2003/2006	2004/2007	2005/2008
	Coeficiente	Coeficiente	Coeficiente
«Trabajador UE» pobre el año anterior (Ref. No)			
Sí	0,671***	0,646***	0,948***
Edad (Ref. 16-24)			
25-49	0,504	0,630**	0,940**
50-64	0,194	0,418	1,225***
65 y más	0,868	1,851**	2,386***
Sexo (Ref. Hombre)			
Mujer	-0,543***	-0,388***	-0,260***
Estado civil (Ref. Soltero/a)			
Casado/a	-0,288	-0,149	-0,262
Separado/a, divorciado/a o viudo/a	0,255	0,172	-0,260
Nivel educativo (Ref. Primario)			
Secundarios	0,395**	0,217	-0,027
Terciarios	0,730*	0,612*	-0,099
Tipo de contrato (Ref. Indefinido)			
Temporal	0,205	0,377**	0,230
Tipo de jornada (Ref. Hasta 30h/semana)			
Más de 30h/semana	-0,078	-0,422*	-0,572***
Trabajador de bajos salarios (Ref. No)			
Sí	1,174***	1,671***	1,302***
Número de adultos en el hogar			
	-0,065	-0,081	-0,146
Número de niños en el hogar			
	-0,058	-0,215	-0,171
Intensidad laboral del hogar (Ref. 0 < I.L. < 0,5)			
0,5 ≤ I.L. < 1	-0,605***	-0,923***	-0,847***
I.L.=1	-1,436***	-2,012***	-1,771***
	por desempleo	-0,614***	-0,597***
El hogar recibe prestaciones:	por inactividad	-0,894***	-1,360***
	de otro tipo	0,041	-0,401***
Rho	0,358	0,450	0,377
Log-likelihood	-62,229	-1230,612	-1581,498
Número de observaciones	4.673	8.617	10.759
Número de individuos	2.023	4.087	6.066

Nota: *** significación $p < 0,001$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,10$.

Fuente: Elaboración propia a partir de la ECV longitudinal 2004-2009.

TABLA 7. *Condicionantes de la pobreza de «empleados FR»*

	2003/2006	2004/2007	2005/2008
	Coficiente	Coficiente	Coficiente
«Empleado FR» pobre el año anterior (Ref. No)			
Sí	0,575***	0,721***	0,946***
Edad (Ref. 16-24)			
25-49	0,381	0,409	0,738***
50-64	-0,031	0,135	0,932**
65 y más	0,673	1,528*	2,043**
Sexo (Ref. Hombre)			
Mujer	-0,491***	-0,375***	-0,240***
Estado civil (Ref. Soltero/a)			
Casado/a	-0,408	-0,023	-0,266
Separado/a, divorciado/a o viudo/a	0,158	0,388	-0,217
Nivel educativo (Ref. Primario)			
Secundarios	0,349*	0,038	-0,017
Terciarios	0,618	0,263	-0,082
Tipo de contrato (Ref. Indefinido)			
Temporal	0,168	0,377**	0,141
Tipo de jornada (Ref. Hasta 30h/semana)			
Más de 30h/semana	-0,116	-0,357	-0,399**
Trabajador de bajos salarios (Ref. No)			
Sí	1,251***	1,565***	1,220***
Número de adultos en el hogar	-0,095	-0,011	-0,149
Número de niños en el hogar	-0,021	-0,127	-0,189
Intensidad laboral del hogar (Ref. 0< I.L. <0,5)			
0,5≤ I.L. <1	-0,793***	-0,911***	-0,907***
I.L.=1	-1,691***	-1,962***	-1,778***
El hogar recibe prestaciones:			
por desempleo	-0,713***	-0,546***	-0,692***
por inactividad	-0,858***	-1,275***	-0,971***
de otro tipo	-0,009	-0,377***	-0,464***
Rho	0,396	0,413	0,346
Log-likelihood	-701,689	-1344,381	-1703,836
Número de observaciones	4.837	8.958	11.127
Número de individuos	2.109	4.280	6.303

Nota: *** significación $p < 0,001$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,10$.

Fuente: Elaboración propia a partir de la ECV longitudinal 2004-2009.

TABLA 8. *Condicionantes de la pobreza de «activos USA»*

	2003/2006	2004/2007	2005/2008
	Coficiente	Coficiente	Coficiente
«Activo USA» pobre el año anterior (Ref. No)			
Sí	0,628***	0,712***	0,947***
Edad (Ref. 16-24)			
25-49	0,145	0,407	0,509**
50-64	-0,173	0,199	0,670
65 y más	0,477	1,612	1,923***
Sexo (Ref. Hombre)			
Mujer	-0,455***	-0,353***	-0,249***
Estado civil (Ref. Soltero/a)			
Casado/a	-0,299	0,033	-0,249
Separado/a, divorciado/a o viudo/a	0,259	0,482	-0,313
Nivel educativo (Ref. Primario)			
Secundarios	0,303*	0,036	-0,033
Terciarios	0,566	0,184	-0,117
Tipo de contrato (Ref. Indefinido)			
Temporal	0,149	0,354**	0,207
Tipo de jornada (Ref. Hasta 30h/semana)			
Más de 30h/semana	-0,308	-0,390*	-0,416**
Trabajador de bajos salarios (Ref. No)			
Sí	1,096***	1,506***	1,208***
Número de adultos en el hogar	-0,075	-0,021	-0,150*
Número de niños en el hogar	-0,116	-0,144	-0,172
Intensidad laboral del hogar (Ref. 0 < I.L. < 0,5)			
0,5 ≤ I.L. < 1	-0,689***	-1,007***	-0,986***
I.L.=1	-1,614***	-2,050***	-1,881***
El hogar recibe prestaciones:			
por desempleo	-0,629***	-0,522***	-0,724***
por inactividad	-0,700**	-1,284***	-0,805***
de otro tipo	0,070	-0,377***	-0,476***
Rho	0,357	0,397	0,332
Log-likelihood	-755,681	-1445,271	-1831,244
Número de observaciones	5.007	9.280	11.488
Número de individuos	2.204	4.489	6.551

Nota: *** significación $p < 0,001$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,10$.

Fuente: Elaboración propia a partir de la ECV longitudinal 2004-2009.

TABLA 9. *Condicionantes de la pobreza de trabajadores por cuenta ajena*

	2003/2006	2004/2007	2005/2008
	Coeficiente	Coeficiente	Coeficiente
Asalariado pobre el año anterior (Ref. No)			
Sí	0,696***	0,645***	0,954***
Edad (Ref. 16-24)			
25-49	0,521	0,619*	0,931***
50-64	0,233	0,365	1,222***
65 y más	1,135	2,018**	2,361***
Sexo (Ref. Hombre)			
Mujer	-0,658***	-0,433***	-0,298***
Estado civil (Ref. Soltero/a)			
Casado/a	-0,216	0,213	-0,162
Separado/a, divorciado/a o viudo/a	0,339	0,821*	-0,054
Nivel educativo (Ref. Primario)			
Secundarios	0,385*	0,218	-0,009
Terciarios	0,705*	0,545	-0,102
Tipo de contrato (Ref. Indefinido)			
Temporal	0,157	0,345**	0,216
Tipo de jornada (Ref. Hasta 30h/semana)			
Más de 30h/semana	-0,244	-0,531**	-0,603***
Trabajador de bajos salarios (Ref. No)			
Sí	1,307***	1,634***	1,330***
Número de adultos en el hogar			
	-0,035	-0,014	-0,152
Número de niños en el hogar			
	-0,155	-0,179	-0,103
Intensidad laboral del hogar (Ref. 0< I.L. <0,5)			
0,5≤ I.L. <1	-0,551**	-0,907***	-0,822***
I.L.=1	-1,367***	-2,036***	-1,715***
El hogar recibe prestaciones:	por desempleo	-0,560**	-0,556***
	por inactividad	-0,779**	-1,328***
	de otro tipo	0,072	-0,419***
Rho	0,354	0,456	0,377
Log-likelihood	-603,898	-1156,623	-1493,946
Número de observaciones	4.550	8.354	10.459
Número de individuos	1.952	3.929	5.877

Nota: *** significación $p < 0,001$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,10$.

Fuente: Elaboración propia a partir de la ECV longitudinal 2004-2009.

TABLA 10. *Condicionantes de la pobreza de trabajadores por cuenta propia*

	2003/2006	2004/2007	2005/2008
	Coeficiente	Coeficiente	Coeficiente
Trabajador por cuenta propia pobre el año anterior (Ref. No)			
Sí	-0,151	-0,118	0,300**
Edad (Ref. 16-24)			
25-49	-0,003	0,974	0,577
50-64	-0,971	0,587	0,846
65 y más	-1,729	0,946	1,159
Sexo (Ref. Hombre)			
Mujer	0,007	0,023	-0,35
Estado civil (Ref. Soltero/a)			
Casado/a	1,385	-0,259	-0,325
Separado/a, divorciado/a o viudo/a	2,545	-0,675	-0,234
Nivel educativo (Ref. Primario)			
Secundarios	0,247	0,050	0,161
Terciarios	0,077	-0,261	-0,016
Situación laboral (Ref. Indefinido)			
Con empleados	-0,071	-0,124	-0,188
Sin empleados	0,149	-0,454	-0,060
Tipo de jornada (Ref. Hasta 30h/semana)			
Más de 30h/semana	0,097	-0,064	-0,331
Número de adultos en el hogar			
	-0,126	0,056	-0,118
Número de niños en el hogar			
	-0,375	-0,169	-0,357
Intensidad laboral del hogar (Ref. 0 < I.L. < 0,5)			
0,5 ≤ I.L. < 1	-0,604	-0,622**	-0,346
I.L.=1	-1,195***	-1,191***	-0,847***
El hogar recibe prestaciones:	por desempleo	-1,192***	-0,932***
	por inactividad	-1,621***	-1,617***
	de otro tipo	-0,617**	-0,516***
Rho	0,579	0,459	0,280
Log-likelihood	-405,917	-864,427	1060,858
Número de observaciones	870	1.701	1.991
Número de individuos	392	848	1.199

Nota: *** significación $p < 0,001$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,10$.

Fuente: Elaboración propia a partir de la ECV longitudinal 2004-2009.

tigaciones y a la persistencia de la pobreza laboral española se esperaba que la dependencia de estado estuviera presente en la misma. En los cuatro casos la variable dependiente retardada es altamente significativa y positiva, lo que indica una influencia directa de la experiencia pasada de pobreza laboral en la situación presente. Por tanto, hay un mecanismo de atrapamiento inherente a la experiencia de pobreza laboral que debería tenerse en cuenta a la hora de diseñar políticas públicas que alivien su situación.

La implementación de este modelo ha permitido, a su vez, observar la influencia de otras características que también han sido estudiadas desde la perspectiva estática. Los resultados han mostrado que hay algunas variables que están más asociadas al riesgo de pobreza laboral ya que, aun controlando por el tiempo que se pasa en la pobreza, siguen resultando significativas. Algunos de estos determinantes confirman resultados de investigaciones anteriores. Por un lado, la edad y el sexo condicionan la probabilidad de experimentar pobreza laboral. La edad tiene una influencia significativa y directa y el grupo de jóvenes entre 16 y 24 años tiene una menor probabilidad de pobreza que el resto de categorías. Este resultado se explica por la tardía emancipación de los jóvenes españoles que se mantienen en el hogar familiar hasta edades muy superiores a la media europea (García-Espejo y Gutiérrez, 2011). Respecto al sexo, el modelo muestra que el riesgo de pobreza laboral es mayor para los hombres que para las mujeres. Esta diferencia, en el caso español, se explica porque los hombres tienen una tasa de participación laboral mucho mayor y porque la participación laboral de las mujeres, en muchos casos, resulta en el ingreso necesario para poder evitar de forma eficaz el riesgo de pobreza (Peñas-Casas y Latta, 2004).

Por otro lado, la importancia de la participación laboral conjunta de los miembros del hogar también ha resultado muy significativa

y muestra la tendencia esperada: aquellos hogares que explotan en mayor medida su potencialidad de empleo evitan en mayor grado la pobreza laboral. Es decir, el estándar del doble ingreso resulta fundamental para evitar este riesgo de pobreza (Esping-Andersen y Myles, 2008; Allègre y Jaerhling, 2011). Asimismo, las variables referidas a las transferencias recibidas por otros miembros del hogar también resultan determinantes de la probabilidad de sufrir pobreza laboral. De esta manera, la recepción de prestaciones por desempleo, inactividad u otros medios disminuyen la probabilidad de sufrir pobreza laboral.

El análisis de las variables laborales ha mostrado una menor significatividad y, a su vez, menor consistencia con los resultados esperados. Las conclusiones de investigaciones anteriores mostraron que eran los trabajos atípicos (que no cubrían toda la jornada laboral, que eran temporales y/o con bajos salarios) los que mayores probabilidades tienen de asociarse a una situación de riesgo de pobreza (Goerne, 2011). En este caso también son estas características asociadas a los empleos inseguros las que influyen en la pobreza laboral, siendo la recepción de bajos salarios la más importante de las analizadas y consistente con todos los modelos implementados. Sin embargo, el tipo de contrato y de jornada no muestra resultados tan robustos (porque no son significativos en todos los modelos), aunque sí presenta cierta influencia en la dirección esperada: los empleos temporales y a media jornada presentan un mayor riesgo de pobreza laboral.

Aunque las variables referidas al tamaño del hogar (número de dependientes y número de adultos) no han resultado determinantes del riesgo de pobreza laboral, es la configuración de los hogares y su acceso a las diferentes fuentes de recursos (mercado de trabajo y Estado de bienestar) la que explica la menor influencia de los trabajos atípicos en la pobreza laboral española. Por un lado,

la baja tasa de participación femenina se traduce en una menor probabilidad de acceso al estándar del doble ingreso, una de las mejores estrategias para evitar la pobreza. Por otro lado, el tamaño de los hogares en España tiende a ser superior a la media por la tardía emancipación juvenil. Esto, conjuntamente, provoca que haya una alta proporción de trabajadores pobres con empleos más estables y seguros que viven en hogares con ingresos que no consiguen superar la línea de pobreza (Cretazz, 2011; Halleröd y Ekbrand, 2014).

El modelo que explica la permanencia en la pobreza de los trabajadores por cuenta propia tiene un menor impacto explicativo. En primer lugar, hay una menor dependencia de estado. El estado de pobreza en el año anterior solo resulta significativo en el último periodo tenido en cuenta, por lo que este resultado es menos robusto. En segundo lugar, del resto de variables observadas, solo las referidas al ingreso (y a la intensidad laboral en uno de los modelos) muestran una relación con la pobreza laboral. La recepción de transferencias sociales por desempleo, inactividad u otro tipo de prestaciones reduce la probabilidad de pobreza de los autoempleados en todos los periodos observados. Este resultado indica la importancia de encontrar nuevas formas de estudiar la situación tan particular que viven los autoempleados en España que tienen un riesgo muy alto de pobreza laboral. Se requiere encontrar los condicionantes de su situación en otras esferas y, según los resultados aquí expuestos, es especialmente importante conocer el resto de ingresos que se reciben en el hogar. Además, el problema de la menor fiabilidad de los datos para este grupo social, debido a que tienden a una infradeclaración de sus ingresos (Martínez-López, 2012), precisa ser resuelto para poder conocer el riesgo real de este tipo de trabajadores y poder diseñar políticas que ayuden a mejorar su situación de mayor inestabilidad y persistencia en la pobreza laboral.

En suma, hay dos situaciones de empleo totalmente diferenciadas: el empleo por cuenta propia y el empleo por cuenta ajena. Los conceptos de «trabajadores» muestran una influencia clara de la dependencia de estado y de algunas características que se esperaba fueran determinantes en la pobreza laboral: las referidas a los recursos y necesidades. Este análisis, por tanto, destaca que es en el balance entre unos y otros donde se juegan las probabilidades de experimentar pobreza. Hay que destacar, sin embargo, que los recursos parecen tener una importancia mayor, es decir, que es más relevante el grado de participación de los miembros de los hogares y si esa participación procura recursos necesarios, así como la presencia de recursos provenientes del Estado (transferencias sociales), que el nivel de necesidades de los hogares. En el caso de los trabajadores por cuenta propia este resultado es aún más acentuado: únicamente son dichas variables referidas a recursos provenientes del mercado laboral y del Estado de bienestar las que parecen ayudar a evitar el riesgo de pobreza para los trabajadores por cuenta propia.

CONCLUSIONES

En este artículo se ha ahondado en el conocimiento de los mecanismos que causan la permanencia-dependencia en la situación de pobreza laboral. Se han tenido en cuenta dos posibles explicaciones: por un lado, la dependencia de estado, es decir, que la situación de pobreza se articule como un círculo vicioso en el que la misma experiencia de pobreza durante un periodo concreto condicione la probabilidad de que se experimente pobreza en el futuro; por otro lado, los determinantes de la pobreza laboral podrían estar asociados a las características y atributos de los individuos y hogares afectados por la pobreza.

Este análisis es de particular relevancia para España, dadas sus altas tasas de po-

breza, de pobreza laboral y de persistencia en la pobreza. El bajo impacto redistributivo del sistema español de protección social requiere un mayor y mejor conocimiento de la pobreza y la pobreza laboral, indispensable para un mejor diseño de las políticas de lucha contra esos riesgos. La existencia de la dependencia de estado en la pobreza laboral estaría indicando, por un lado, que la participación en el mercado laboral no es suficiente para evitar el círculo vicioso que puede acompañar a la pobreza; por otro lado, que los mecanismos de protección social actuales no son efectivos a la hora de situar a los trabajadores fuera del riesgo de pobreza.

Para determinar qué mecanismos están asociados a la pobreza laboral en España se ha realizado la estimación de un modelo *probit* de variable dependiente dinámica que permite incluir como variable independiente el valor de la variable dependiente en el año anterior. Este modelo ha permitido distinguir la influencia de la dependencia de estado y de la heterogeneidad observada en la probabilidad de experimentar pobreza laboral y ha determinado que ambas fuentes de influencia están presentes en la pobreza de ocupados. Hay que destacar que la dependencia de estado es muy significativa y robusta en todos los modelos tenidos en cuenta (a excepción de los trabajadores por cuenta propia), por lo que la pobreza laboral se configura como una situación con tendencia a continuar debido a la existencia de mecanismos que pueden estar definiendo la pobreza laboral como un «círculo vicioso».

En el caso de los trabajadores por cuenta ajena también hay influencia de la heterogeneidad y algunas de las variables independientes tenidas en cuenta afectan directamente a la probabilidad de experimentar pobreza laboral. Por un lado, hay variables que muestran la influencia esperada según investigaciones anteriores: tanto la edad y el sexo como la intensidad laboral de los hogares han resultado muy significativas. De este modo, los hombres y las personas emplea-

das que estén en edades centrales de su ciclo vital y laboral tienen más probabilidades de pobreza, así como los hogares con una baja participación laboral de sus miembros. A su vez, destaca la importancia de otras fuentes de ingreso dado que aquellos hogares que reciben algún tipo de ayuda del Estado tienen menos probabilidades de pobreza laboral.

Por otro lado, algunas características no han mostrado la relación esperada con la pobreza laboral: el tipo de contrato y jornada, aunque influye en la pobreza laboral en la dirección esperada (mayor riesgo para los contratos temporales y/o a tiempo parcial), lo hace mucho menos que el resto de variables y con menor consistencia entre periodos y conceptos de trabajo. Esto se produce como consecuencia de la baja participación femenina y tardía emancipación de los jóvenes que configuran hogares con menos recursos (menor acceso al mercado de trabajo por parte de los jóvenes y las mujeres) y más necesidades (hijos adultos conviviendo en el hogar familiar), lo que se traduce en hogares donde normalmente hay solo una persona empleada que, aun teniendo una posición estable en el mercado de trabajo, puede no obtener ingresos suficientes para superar la línea de pobreza (Cretazz, 2011; Halleröd y Ekbrand, 2014).

En este contexto, dado que la dependencia de estado es muy fuerte, y aunque las características que se refieren a los recursos del hogar también son fundamentales a la hora de determinar el riesgo de pobreza laboral, sería adecuado implementar políticas orientadas a la población «trabajadora» en general, incidiendo en un aumento de los recursos de los hogares. Además, los resultados han mostrado que la pobreza laboral en España, desde una perspectiva dinámica, tiene un componente asociado a los bajos salarios (resultado significativo en todos los modelos) y al desempleo (importancia de la intensidad laboral de los hogares), por lo que estas políticas generales podrían basarse

tanto en transferencias de apoyo y sustitución de ingreso (desempleo y transferencias complementarias) como en la maximización de la participación laboral de todos los miembros activos del hogar.

En el caso de los trabajadores por cuenta propia muestran una dependencia de estado baja y una mayor, y única, importancia de las variables referidas a los recursos (especialmente la recepción de otros ingresos en el hogar), por lo que cobraría importancia implementar políticas dirigidas a aumentar la intensidad laboral de estos hogares y sus ingresos disponibles a través de un incremento de transferencias o reducciones de impuestos.

BIBLIOGRAFÍA

- Allègre, Guillaume y Jaerhling, Karen (2011). «Taxes and Benefits at the Bottom of the Wage Scale: the “Worlds of Welfare” Turned Upside-down?». En: Fraser, N., Gutiérrez, R. y Peñas-Casas, R. (eds.). *Working Poverty in Europe*. Hampshire: Palgrave-McMillan.
- Andriopoulou, Erini y Tsakoglou, Panos (2011). «The Determinants of Poverty Transitions in Europe and the Role of Duration Dependence». *IZA Discussion Paper Series*, 5692.
- Arulampalam, Wiji; Booth, Alison L. y Taylor, Mark P. (2000). «Unemployment Persistence». *Oxford Economic Papers*, 52: 24-50.
- Ayala, Luis; Martínez, Rosa y Ruiz-Huerta, Jesús (2013). «Desigualdad y redistribución en los países de la OCDE». En: Fundación Alternativas. *Primer informe sobre la desigualdad en España*. Madrid: Fundación Alternativas.
- Berthoud, Richard y Bryan, Mark (2010). «Income, Deprivation and Poverty: A Longitudinal Analysis». *Journal of Social Policy*, 40(1): 135-156.
- Biewen, Martin (2004). «Measuring State Dependence in Individual Poverty Status: Are there Feedback Effects to Employment Decisions and Household Composition?». *DIW-Diskussionspapier*, 429.
- Cantó, Olga; Gradín, Carlos y Río, Coral del (2010). «La pobreza crónica, transitoria y recurrente en España». *Documento de trabajo*, Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Vigo, dt1003.
- Capellari, Lorenzo (2002). «Do the “Working Poor” Stay Poor? An Analysis of Low Pay Transitions in Italy». *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 64(2): 87-110.
- Clark, Ken y Kanellopoulos, Nikolaos C. (2009). «Low Pay Persistence in European Countries». *IZA Discussion papers*, 4183.
- Cretazz, Eric (2011). *Fighting Working Poverty in Post-Industrial Economies. Causes. Trade-offs and Policy Solutions*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
- Esping-Andersen, Gosta (2000). *Fundamentos sociales de las economías postindustriales*. Barcelona: Ariel.
- Esping-Andersen, Gosta y Myles, John (2008). «The Welfare State and Redistribution». En: Salverda, W.; Nolan, B. y Smeeding, T. M. (eds.). *Handbook on Economic Inequality*. Oxford: Oxford University Press.
- García-Espejo, Isabel y Gutiérrez, Rodolfo (2011). «Growing Employment and Persisting Inequalities». En: Fraser, N.; Gutiérrez, R. y Peñas-Casas, R. (eds.). *Working Poverty in Europe*. Hampshire: Palgrave-McMillan.
- Giraldo, Anna; Rettore, Enrico y Trivellato, Ugo (2002). «The Persistence of Poverty: True State Dependence or Unobserved Heterogeneity? Some Evidence from the Italian Survey on Household Income and Wealth». En: *27th General Conference of the International Association for Research in Income and Wealth*, 18-24 de agosto, Estocolmo (Suecia).
- Goerne, Alexander (2011). «A Comparative Analysis of In-Work Poverty in the European Union». En: Fraser, N., Gutiérrez, R. y Peñas-Casas, R. (eds.). *Working Poverty in Europe*. Hampshire: Palgrave-McMillan.
- Gutiérrez, Rodolfo; Ibáñez, Marta y Tejero, Aroa (2011). «Mobility and Persistence of In-Work Poverty». En: Fraser, N.; Gutiérrez, R. y Peñas-Casas, R. (eds.). *Working Poverty in Europe*. Hampshire: Palgrave-McMillan.
- Halleröd, Björn; Ekbrand, Hans y Begtsson, Mattias (2015). «In-Work Poverty and Labour Market Trajectories: Poverty Risks among the Working Population in 22 European Countries». *Journal of European Social Policy*, 25(5): 473-488.

- Halleröd, Björn y Ekbrand, Hans (2014). «Labour Market Trajectories and Young Europeans. Capabilities to Avoid Poverty, Social Exclusion and Dependency: A Comparative Analysis of 23 European Countries». En: Otto, H.-U. et al. (eds.). *Facing Trajectories from School to Work*. Cham: Springer International Publishing Switzerland.
- Laparra, Miguel y Ayala, Luis (2009). *El sistema de Garantía de Ingresos Mínimos en España y la respuesta urgente que requiere la crisis social*. Madrid: FOESSA.
- Martínez-López, Diego (2012). «The Underreporting of Income by Self-Employed Workers in Spain». *SERIEs Journal of the Spanish Economic Association*: 1-19.
- Peñas-Casas, Ramón y Latta, Mia (2004). *Working Poor in the European Union*. Luxemburgo: European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions.
- Poggi, Ambra (2003). «Does Persistence of Social Exclusion Exist in Spain?». *Document de Treball*. Facultat de Ciències Econòmiques i Empresariales, Universitat Autònoma de Barcelona, 03.08.
- Ponthieux, Sophie (2010). «Assessing and Analysing In-Work Poverty Risk». En: Atkinson, A. B. y Marlier, E. (eds.). *Income and Living Conditions in Europe*. Luxemburgo: Eurostat Statistical Books.
- Rodríguez-Cabrero, Gregorio (2010). «Spain. In-work Poverty and Labour Market Segmentation. A Study of National Policies». Disponible en: <http://ec.europa.eu/social/blobservelet?Docid=9016&langid=e>, acceso 10 de mayo de 2015.
- Rodríguez-Cabrero, Gregorio (2011). «The Consolidation of the Spanish Welfare State (1975-2010)». En: Guillén, A. M. y León, M. (eds.). *The Spanish Welfare State in European Context*. Farnham: Ashgate.
- Visser, Jelle; Beentjes, Marieke; Van Gerven, Minna y Di Stasio, Valentina (2009). «The Quality of Industrial Relations and the Lisbon Strategy». En: European Commission (ed.). *Industrial Relations in Europe 2008*. Bruselas: European Commission.
- Wooldridge, Jeffrey M. (2005). «Simple Solutions to the Initial Conditions Problem in Dynamic, Non-linear Panel Data Models with Unobserved Heterogeneity». *Journal of Applied Econometrics*, 20: 39-54.

RECEPCIÓN: 31/08/2015

REVISIÓN: 11/12/2015

APROBACIÓN: 23/03/2016

Crítica de libros

La fábrica del emprendedor, trabajo y política en la empresa-mundo

Jorge Moruno Danzi

(Madrid, Akal, 2015)

Jorge Moruno, con su libro *La fábrica del emprendedor, trabajo y política en la empresa-mundo*, presenta una profunda reflexión respecto a lo que el trabajo y el empleo suponen en una época de múltiples crisis. Se trata de un libro incómodo, en el sentido literal del término, ya que obliga a leer con lápiz, subrayando y tomando constantemente notas de las diferentes ideas y referencias, y además en un sentido emocional, en cuanto nos pone en frente de una muy dura realidad. Es un libro que genera una constante tensión en el lector, un libro que es difícil de dejar de leer y que, pese a incluir numerosos datos de diversa índole, es de lectura ágil y dinámica. El autor muestra múltiples registros en una narrativa que se puede considerar tanto profunda para el experto como, a la vez, muy cercana para el profano a través del uso de un lenguaje enormemente creativo que incluye términos como «esquizeconomía», «emprendedores» o «emperdedores».

Aunque se refieren recurrentemente autores clásicos como Foucault, Gramsci, Marx, Maquiavelo, Sennett o Arendt, el autor incluye especialmente un gran número de referencias actuales de películas, series, libros e incluso dibujos animados. Por ello, los elementos y símbolos a los que hace referencia están en el imaginario de la mayoría de la sociedad española contemporánea. De la misma forma que se refiere y demuestra dominar datos de estadísticas oficiales españolas y europeas, que asemejan en ocasiones este trabajo a una investigación empírica. Además, es capaz de citar a personajes muy influyentes del ámbito laboral actual de nuestro país, como a Juan Roig, presidente de Mercadona, o Gerardo Díaz Ferrán, expresidente de la CEOE; cuyas palabras e ideas interpreta de forma tal, que en diversos pasajes se puede considerar incluso un libro divertido. Sin duda, el humor es aquí utilizado como un magnífico recurso retórico. De forma especial, y por ejemplo, es capaz de jugar con la ironía en las citas con las que abre cada capítulo: «en España sobran científicos», de Carmen Vela, secretaria de Estado de Investigación o «no podemos mantener a gente que no trabaja», de Mario Dragui.

El libro, que está estructurado en 11 capítulos, comienza con el planteamiento que sobre la sociología tenía Pierre Bourdieu: «la Sociología, al igual que todas las ciencias, tiene como misión descubrir cosas ocultas». Una idea que parece iluminar todo el trabajo, ya que se observa un claro esfuerzo en destacar perspectivas e interpretaciones distintas sobre una realidad que se intenta vender en términos en ocasiones demasiado positivos. Sin duda el ejemplo más evidente es el hecho de emprender un negocio, que parece ser la mejor solución al desempleo según las distintas administraciones públicas. Lo que se hace sin considerar lo que emprender implica en cuanto a pérdida de derechos adquiridos, y que en muchas ocasiones oculta la realidad de muchos falsos autónomos y la precarización de las circunstancias laborales de diversos colectivos profesionales.

En el primer capítulo, la empresa actual es conceptualizada según la nueva forma de totalitarismo que representa, en la medida en que quien no puede producir, no genera riqueza.

za, se convierte en un paria y tener un empleo se torna un lujo. Además, especialmente a través de los móviles y las nuevas tecnologías, en todo momento y lugar nos inunda la que llama «empresa-mundo», que precariza aún más muchos empleos y genera la paradoja de que, en la actualidad, cuando menos empleo hay, más se trabaja. Una idea fundamental a la que vuelve en sucesivos capítulos y que no se puede entender sin considerar las nuevas formas de extracción de la plusvalía y de acumulación de riqueza de un menor número de manos. A continuación, en el segundo capítulo presenta numerosas evidencias de la situación actual de empleo en España y Europa, las cuales vincula con las políticas económicas neoliberales predominantes en los últimos años y especialmente unas reformas que buscan imponer una nueva normalidad, en la que impera la ley de los mercados y que trata de perfilar un nuevo modelo de ciudadano-consumidor.

En los capítulos tercero, cuarto y quinto, a través de una perspectiva histórica que parte de los *proletarii* romanos hasta las últimas «innovaciones», como el contrato a cero horas, son descritas las distintas prácticas de trabajo y la relación entre empleador y empleado como «la historia de una perpetua expropiación del acceso a los medios de vida». Así, analiza especialmente las nuevas formas de relación laboral que llevan a la aparente ausencia de jefe, a tener la oficina siempre a cuestas y a que la empresa se haya convertido en la principal comunidad de sentido de nuestras vidas, generando personas sin cadenas pero sin libertad, en su opinión, carne de *coaching*. Termina esta aproximación con tres «biografías precarias» como tres ejemplos de servidumbre posmoderna, que a la postre se convierte en uno de los elementos más memorables del libro. Ejemplos que ilustran los vertiginosos cambios sociales vividos debidos a la crisis. Como el hecho de que, antes de 2007, ser *mileurista* era algo escandaloso, mientras que hoy se ha convertido en una situación no solo aceptable sino en ocasiones incluso envidiable.

En el capítulo sexto, el autor reflexiona en relación a cómo en la era de las redes sociales, en las que el éxito se mide según el número de personas que se apropian de una obra o una idea, del número de veces que se comparte o de «likes», con la economía colaborativa como vehículo, las relaciones de producción y consumo se diluyen. Un modelo en el que el empleo actúa como embudo y como zanahoria, ya que el empleo no se garantiza, el salario no garantiza nada, y la figura que se sitúa como modelo es la del emprendedor. En el séptimo profundiza en el análisis de todo un proyecto político basado en la creciente financiarización de nuestras vidas, y en cómo tanto la deuda privada como la pública se convierten en cadenas y medios de control político. Políticas al servicio del mercado que convierten la vida del ciudadano en auténtico capital. Un ciudadano que ha de asumir el mismo destino que un activo financiero más, la responsabilidad de su propio éxito y, sobre todo, de sus propios fracasos.

En el octavo capítulo retoma la idea de «emprendedor», y profundiza en cómo esta «nueva» forma de empleo responde a un modelo ideológico cuya propaganda aparece incluso en programas de la televisión pública, que vende el emprendimiento como éxito, al más puro estilo americano, cuando en la mayoría de las ocasiones refleja una de las formas más precarias de empleo, ajena a cualquier conquista social adquirida. Lo cual explica con la idea de que «si lo pierdes todo, cualquier cosa se eleva a la categoría de oportunidad»; por lo que cuanto peor sea la situación, mayor será el número de «oportunidades». Sin duda, una ideología directamente vinculada al neoliberalismo que, en mi opinión, tiene su mejor baluarte en el mensaje del sueño americano, el cual inunda las series y películas que conforman el menú televisivo de la mayoría de españoles.

Si algo negativo podemos destacar de este libro es que, en ocasiones, da muestras de un pesimismo respecto a la situación actual y las posibilidades de cambio que puede llegar a resultar muy preocupante. De esta forma, se transmite la sensación de que vivimos una época de involución en la que a pasos de gigante se están destrozando derechos adquiridos durante siglos ante la mirada atónita de los expertos, la mirada cómplice de «los mercados» e impotente de la mayoría.

Es por ello que conduce los tres últimos capítulos en un viaje hacia la izquierda política, como respuesta al modelo de empleo y relación laboral que se trata de imponer desde determinados intereses políticos y, sobre todo, económicos, por imperativo de «los mercados». No obstante, se trata de una izquierda que ha de reconocer sus errores y debe cambiar mucho, tanto en sus prioridades, lenguaje y códigos, es decir, debe cambiar la posibilidad de ser de izquierdas que, con sus propias palabras, «al igual que la fabada puede resultar también muy pesada». Es por esto por lo que incide en la importancia de que la izquierda busque nuevas posibilidades de provocar un auténtico cambio. Un cambio que ya no se entiende sin las comunidades virtuales, los «me gusta» o los «*trending topics*». Por estos motivos, destaca la importancia que la nueva política mercantilizada ha de conceder a la publicidad, por su constante necesidad de llamar la atención, de ser escuchada.

Termina el libro con la idea de que «si el empleo estaba pensado como medio para vivir, y si no cumple esa función, no sirve», por ello hace un exhaustivo análisis de las principales ventajas de la renta básica, cuya mejor cualidad es la de «permitir decir no a unas condiciones de empleo indigno, a un empleo precario que no provoca una identidad y a un sueldo de miseria». La única herramienta que puede combatir el miedo derivado de vidas hipotecadas, disminución de oportunidades, precarización de empleos y especialmente de sueldos.

Este libro, *La fábrica del emprendedor, trabajo y política en la empresa-mundo*, se acerca al trabajo desde una perspectiva múltiple, desde su dimensión organizacional, ideológica y política. Dimensiones a las que se añade la perspectiva histórica y comparada con otros países de nuestro entorno. Por ello, se convierte en un valioso recurso para quienes pretendan entender los cambios en el mercado laboral español de los últimos años desde una perspectiva política, económica, psicológica y, especialmente, sociológica.

por Samuel ARIAS SÁNCHEZ
samuel@us.es

Web Survey Methodology

Mario Callegaro, Katja Lozar Manfreda y Vasja Vehovar

(Londres, Sage, 2015)

El libro objeto de estas páginas constituye, sin duda, una de las publicaciones más completas y exhaustivas sobre encuestas web, afirmación realizada tras recensionar cuatro textos sobre el tema publicados en el último quinquenio (Díaz de Rada, 2016a, 2016b, 2013 y 2012). Se trata de una consecuencia que no sorprende cuando se considera la trayectoria de los autores.

Mario Callegaro es autor de numerosos trabajos sobre el tema y editor —junto a expertos de la talla de J. Bethlehem, J. A. Krosnick y P. Lavrakas— del mayor compendio publicado sobre encuestas *online* (Callegaro *et al.*, 2014). El tándem Lozar Manfreda-Vehovar, además de sus múltiples aportaciones sobre el tema, es autor de capítulos incluidos en los «textos conjuntos» publicados en los últimos años del pasado decenio (Lozar Manfreda, Vehovar y Koren, 2008; Lozar Manfreda y Vehovar, 2008). De hecho, su meta-análisis sobre la tasa de respuesta en encuestas sin encuestador es uno de los textos más citados en el ámbito de las encuestas autoadministradas (Lozar Manfreda *et al.*, 2008). Esta presentación sobre los autores concluye señalando que Lozar Manfreda se doctoró con un trabajo sobre errores en encuestas web (Lozar Manfreda, 2001), y que Callegaro y Vehovar han dado cuenta de su complementariedad en trabajos conjuntos sobre cobertura de teléfonos móviles (Kuusela *et al.*, 2008).

El texto cuenta con siete capítulos a los que se añaden las conclusiones y un extenso compendio bibliográfico, estructura que podría dividirse en dos partes: una primera que está organizada considerando las etapas del proceso de investigación, y la segunda, donde se exponen diversos temas específicos de las encuestas web.

Los autores dedican una gran cantidad de espacio en presentar las ventajas y limitaciones de la investigación web comparadas con los «tradicionales» modos de recogida de información (encuesta presencial, telefónica y por correo). Son destacadas las diferencias de *coste* (0,6 dólares por encuesta, 2,7 veces más económica que una encuesta presencial), *tiempo necesario para el trabajo de campo* (un campo telefónico de 20 días que se reducen a 4 en una encuesta web, precisando un cuarto del tiempo de una encuesta presencial), *facilidad* de implementación (todo el mundo puede hacerlo), ventajas obtenidas por el uso de *cuestionarios electrónicos*, empleo de material *multimedia* (que mejora la calidad de la información recogida), *flexibilidad* temporal y geográfica (invariabilidad independientemente del ámbito geográfico de actuación), a las que se añaden las mejoras propias del modo *autoadministrado*: facilidad para el estudio de preguntas sensibles, ritmo de respuesta fijado por el entrevistado, etc. Todo ello genera que las encuestas tengan una gran cantidad de aplicaciones en temáticas variadas como la satisfacción de clientes, encuestas económicas, estudios de comunidades, etc.

La primera parte se estructura, como ha sido señalado dos párrafos antes, atendiendo a las etapas del proceso de investigación: preparación (*pre-fielding*, desarrollada entre el capítulo 2 y el 4), trabajo de campo (*fielding*, capítulo 5) y análisis de datos (*post-fielding*), desarrollado en los capítulos 4, 5 y 6. La etapa denominada *pre-fielding* es la parte más extensa del libro, con 128 páginas, de las que casi la mitad están dedicadas al cuestionario. Es una etapa que trata de *demostrar* al investigador las ventajas de utilización de la investigación web, considerando las mejores situaciones para su empleo, así como las grandes potencialidades que ofrece en las investigaciones con modos mixtos. Esta parte describe pormenorizadamente los cambios de la «investigación (por encuesta) tradicional» a la «investigación web». Así, por ejemplo, cuando se aborda el tema del muestreo —aspecto de gran relevancia en las encuestas web (Couper, 2000; Tourangeau *et al.*, 2013: capítulo 2)— se destacan las dificultades/problemas de definir el universo objeto de estudio y la ausencia (o dificultad de acceso) de marcos muestrales; proponiendo cómo resolver adecuadamente tales situaciones.

Otro de los aspectos que experimentan una gran transformación en la investigación web es el cuestionario, que es tratado con una gran exhaustividad, centrado en la elaboración de buenos cuestionarios (algo que, desgraciadamente, no es muy usual en la investigación que se realiza a través de la web). Sin olvidar los «aspectos generales» de todo cuestionario, se describen los rasgos específicos de cada tipo de preguntas en el modo web: botones de opción-*radio buttons*,

menús desplazables-*drop boxes*, casillas de verificación-*check boxes*, etc. Las preguntas —como *entes* individuales— dan paso a un cuestionario que es percibido visualmente por el entrevistado, de importancia capital en las encuestas web debido a su potencialidad gráfica y visual. Ahora bien, el cuestionario no termina hasta que se lleva a cabo su prueba en el campo; dando cuenta de una gran cantidad de estrategias. Dentro de esta etapa es preciso destacar, por un lado, la exhaustividad del contenido y, por otro, la forma de exposición por medio de pequeños párrafos que exponen las ideas principales y proporcionan referencias al lector que desee profundizar en la materia. Debe tenerse en cuenta, como bien señalan los autores, que es en la cumplimentación del cuestionario donde la encuesta web impone su superioridad.

Tras los cambios en el muestreo y el cuestionario, la mayor diferencia de la encuesta web es la recogida de información, considerando tres aspectos: cómo proceder con la recogida, la captura de información del campo no proporcionada conscientemente por el entrevistado (paradata), y cómo mantener la seguridad y privacidad de lo recogido. Este momento es aprovechado por los autores para llevar a cabo una breve descripción de los requisitos que debe cumplir el software a utilizar y la gestión de la no respuesta. Dentro de esta última se exponen las teorías actuales sobre la no respuesta en encuestas y los factores que afectan a la respuesta, al tiempo que se presentan situaciones específicas de las encuestas web (interrupciones-*breakoffs*, baja calidad de la respuesta, etc.). La no respuesta no siempre genera sesgos, como se da cuenta en el apartado 2.5.3 (pp. 143-146).

La complejidad de la primera etapa da paso al trabajo de campo (*fielding*), donde se aborda el reclutamiento (de los entrevistados), problemas específicos de la medición web (facilidad de la multitarea), intervenciones en el campo y cómo proporcionar ayuda a los entrevistados. El lector agradece, tras la gran cantidad de contenidos abordados en la primera etapa, la brevedad de esta.

Con la obtención de los datos comienza la tercera etapa (*post-fielding*), dividida en tres partes: preparación, resultados preliminares y exportación. Debido a la similitud con otros modos de encuesta, en esta recensión se abordará únicamente los aspectos específicos de las encuestas web. Dentro de la *preparación* de los datos (1ª subetapa) es sumamente importante asegurar el «estatus del respondiente», comprobando hasta qué punto los entrevistados forman parte del universo objeto de estudio, verificar que no han respondido más de un cuestionario y que las respuestas tienen la calidad requerida. La exportación de los datos es una de las partes esenciales del proceso de recogida, por la atención que hay que conceder a los nombres y características de las variables (nivel de medición), así como su unión con los otros datos recogidos en el campo (paradata).

Con los datos en poder del investigador comienza la segunda parte del libro, dedicada a tres temas específicos y notablemente más breve que la anterior. El primero versa sobre el desafío que suponen las nuevas tecnologías, concretamente los *smartphones*, tablets y otros aparatos electrónicos. A continuación una exposición sobre los paneles de internautas, aspecto sobradamente conocido por los autores y de suma actualidad. De hecho, prueba de su importancia es la reciente publicación de un texto sobre el tema (Callegaro *et al.*, 2014) en la acreditada editorial Wiley y, además, que uno de los últimos números de la revista *Social Science Computer Review* (eISSN 1552-8286, ISSN 0894-4393), una de las más prestigiosas¹

¹ Factor de impacto 0,364; con una posición de 21 (de 95) considerando Ciencias Sociales, 23 (de 85) en Ciencia y Ciencia de las Bibliotecas (Information Science & Library Science) y en 55 (de 102) en Ciencia de la computación y Aplicaciones Interdisciplinarias (Information Science & Library Science).

sobre el tema, haya dedicado un número monográfico a este tema (*Social Science Computer Review*, 2016, vol. 1). La última parte del capítulo se dedica al software para encuestas web, enumerando los aspectos imprescindibles que deben cumplir las aplicaciones ya disponibles en el mercado; describiendo las características de su «software ideal» (p. 216).

La contextualización de las encuestas web dentro de la teoría del error total es el segundo de los temas *específicos* tratados en la segunda parte del libro. Seguidamente se aborda el tema de la profesionalización de las encuestas web y se da cuenta de la gran aportación que supone el repositorio WebSM (www.WebSM.org), que a principios de 2014 recogía información de 8.323 autores y 6.890 referencias bibliográficas².

Por último, se da cuenta del gran futuro de la investigación, y de la investigación a través de la web, en línea con lo ya señalado por otros expertos (Couper, 2011). Seguidamente unas breves conclusiones que preceden a una extensa bibliografía: 31 páginas que recogen 712 referencias.

Comentada la estructura de la obra y sus contenidos se procederá con la valoración del texto, razón de ser de una reflexión como la presente. Cuando un autor decide escribir un libro sobre un tipo de encuesta —como son las encuestas web— tiene dos opciones: centrarse en este tipo de encuestas, considerando que los lectores conocen la técnica (tal y como han procedido Tourangeau *et al.*, 2013), o llevar a cabo una explicación completa de la técnica de la encuesta. Cuando se opta por este segundo camino, existe la opción de efectuar una explicación «rápida» (no exhaustiva) de la técnica o exponer de forma pormenorizada los diferentes aspectos teóricos necesarios para aplicar correctamente la técnica: *satisficing*, aquiescencia, ausencia de diferenciación, etc. Los autores de la presente obra han optado por el «camino más largo», por el «más difícil todavía» al exponer todos los aspectos relacionados con la herramienta de la encuesta, consiguiendo que el lector sin apenas experiencia pueda desarrollar una investigación completa. Siguen, por así decirlo, una de las filosofías de la encuesta web que es señalada en las páginas 21 y 259: democratización de la investigación, posibilitar que todo el mundo pueda llevar a cabo un proceso de investigación con encuestas, tareas que facilitan sobradamente. Esta gran cantidad de contenidos, que podría abrumar al lector, se lleva a cabo de una forma extremadamente sencilla y organizada. Los autores utilizan pequeños párrafos —dentro de numerosos epígrafes— que exponen las principales ideas y «redireccionan» al lector que desee profundizar.

Estas ideas podrían llevar a pensar que se trata de un libro «para principiantes» y que apenas aporta conocimiento a los investigadores experimentados. Nada más lejos de la intención del firmante de esta reseña: es un texto accesible para el principiante y extremadamente exhaustivo para el experimentado al proporcionar otros puntos de vista y numerosa bibliografía en la que profundizar. De hecho, el que suscribe ha vuelto a su lectura, esta vez sin la intención de sintetizar todo el conocimiento en un breve texto de menos de 2.500 palabras.

Un último aspecto, relacionado con el idioma del texto. Me gustaría animar a la lectura a los investigadores que no tienen el inglés como lengua materna. El hecho de que los autores compartan esta situación genera un texto con un lenguaje conocido, fácilmente entendible por los lectores de otros países.

² Este repositorio recibió en el premio Warren J. Mitofsky a la innovación concedido por la Asociación Americana para la Investigación de la Opinión Pública (AAPOR) en 2009.

REFERENCIAS

- Callegaro, Mario; Baker, R. P.; Bethlehem, Jelke; Göritz, Anja S.; Krosnick, Jon A. y Lavrakas, Paul (2014). *Online Panel Research: A Data Quality Perspective*. Chichester, N. Y.: Wiley.
- Couper, Mick P. (2000). «Web Surveys: A Review of Issues and Approaches». *Public Opinion Quarterly*, 64: 464-494.
- Díaz de Rada, Vidal (2012). «*Designing effective web surveys*, de Mick P. Couper (Cambridge, Cambridge University Press, 2009)». *Metodología de Encuestas*, 14: 105-108.
- Díaz de Rada, Vidal (2013). «*Handbook of web surveys*, Jelke Bethlehem y Silvia Biffignandi (Hoboken, New Jersey, John Wiley and Sons, 2012)». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 141: 187-190.
- Díaz de Rada, Vidal (2016a). «*The Science of Web Surveys*, de Roger Tourangeau, Frederic G. Conrad y Mick P. Couper (Oxford, Oxford University Press, 2013)». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 153: 147-151.
- Díaz de Rada, Vidal (2016b). «*Internet, Phone, Mail and Mixed-Mode Surveys: The Tailored Design Method*, de D. A. Dillman, J. D. Smyth y L. M. Christian, 4ª edición (John Wiley and Sons, 2014)». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 154: 161-165.
- Kuusela, Vesa; Callegaro, Mario y Vehovar, Vasja (2008). «The Influence of Mobile Telephones on Telephone Surveys». En: Lepkowski, James M.; Tucker, Clyde; Brick, J. Michael; Leeuw, Edith D. de; Japac, Lilli; Lavrakas, Paul J.; Link, Michael W. y Sangster, Roberta L. (eds.). *Advances in Telephone Survey Methodology*. New York: Wiley.
- Lozar Manfreda, Katja (2001). «Web Survey Errors». Ljubljana: Faculty of Social Sciences, University of Ljubljana. [Tesis doctoral].
- Lozar Manfreda, Katja; Vehovar, Vasja y Koren, Gasper (2008). «Internet Surveys». En: Donsbach, Wolfgang y Traugott, Michael W. (eds). *Handbook of Public Opinion Research*. Thousand Oaks, California: Sage.
- Lozar Manfreda, Katja y Vehovar, Vasja (2008). «Internet Surveys». En: Leeuw, Edith D. de; Hox, Joop J. y Dillman, Don A. (eds.). *International Handbook of Survey Methodology*. New York: Lawrence Erlbaum Associates & European Association of Methodology.
- Lozar Manfreda, Katja; Bosnjak, Michael; Berzelak, Jerney; Haas, Iris y Vehovar, Vasja (2008). «Web Surveys versus other Survey Modes: A Meta-analysis Comparing Response Rates». *International Journal of Market Research*, 50(1): 79-104.
- Social Science Computer Review (2016). *Issue on Methods for Probability-Based Online and Mixed-Mode Panels* (Guest editors: Michael Bosnjak, Marcel Das and Peter Lynn), 34(1).
- Tourangeau, Roger; Conrad, Frederic G. y Couper, Mick P. (2013). *The Science of Web Surveys*. New York: Oxford University Press.

por Vidal DÍAZ DE RADA
 vidal@unavarra.es

Capital social: enfoques alternativos

Clara Inés Charry y Carlos C. Contreras-Ibáñez (coords.)

(Barcelona, Anthropos, 2015)

El libro que reseñamos nos presenta una interesante reflexión académica sobre el concepto de capital social desde diferentes perspectivas y corrientes teóricas. Los coordinadores enfatizan la utilidad del concepto —tanto para individuos como para comunidades y gobier-

nos— para la tarea de plantear alternativas a los numerosos problemas sociales de las sociedades contemporáneas. La obra *Capital social: enfoques alternativos* aúna reflexiones en torno al análisis teórico y los estudios de caso con la intención de presentar una configuración material y mental del concepto de capital social.

Esta monografía combina la crítica e implicación social con el rigor científico, a través de la exploración conceptual y la aplicación práctica sobre universos sociales afectados por el capital social. A partir de las aportaciones de los principales autores, Bourdieu, Coleman y Putnam, los autores, investigadores de la Universidad Autónoma Metropolitana de México-Unidad Iztapalapa, analizan las experiencias y narraciones de los actores sociales investigados en distintos campos relacionados con el capital social, investigando cómo dicho capital se inserta en universos de relaciones, redes y estrategias de poder.

Un primer elemento a destacar de esta obra es que reflexiona sobre el capital social en sociedades con altos índices de pobreza y exclusión. Se divide en dos partes claramente diferenciadas: teoría y metodología, con lo que consigue atraer a una audiencia más amplia sin perder la rigurosidad científica. La primera parte, dedicada a fundamentos teóricos, está compuesta por cinco capítulos, si bien es cierto que en algunos de los capítulos podemos encontrar recomendaciones e incluso aplicaciones metodológicas concretas para alcanzar un mayor y mejor conocimiento sustantivo. Se utilizan las reflexiones teóricas de los autores más representativos en la materia —Bourdieu, Coleman y Putnam— ofreciendo una exposición muy completa de la evolución y las diferentes vertientes de este concepto: redes sociales, elementos políticos, política social y evaluación comunitaria.

La segunda parte del libro está compuesta por cuatro artículos que son resultado de investigaciones sociales concretas. A pesar de centrarse en el estudio de casos, cada capítulo contiene una densa parte teórica y conceptual. Los capítulos aterrizan sobre realidades sociales específicas en las que los investigadores aplican el concepto de capital social para el estudio de campo.

El primer capítulo, «Capital social: concepto y método», de Rodolfo Saltalamacchia, es el más extenso de los capítulos de la primera parte. La longitud del capítulo se debe a que abunda en las diferencias entre la corriente norteamericana y la corriente bourdieuana sobre el capital social. Intenta, por tanto, entender el capital social desde las diferentes corrientes teóricas: la corriente norteamericana —cuyos autores más representativos son Putnam y Coleman— y la corriente liderada por el fundador del concepto, Bourdieu. El autor nos muestra en primer lugar el concepto bajo la influencia que este ha de tener sobre las interacciones sociales, enfocado a la consecución efectiva de la integración social, y por otro lado el abordaje de los planteamientos de Bourdieu, recuperando conceptos tales como *habitus*, juego, campo o red dentro de una visión macro de la realidad social. Una primera advertencia del autor se refiere a las ideas sobre el concepto de capital social que aplican tanto Coleman como Putnam. Indica que la corriente norteamericana se basa en conceptos ambiguos y basados en corrientes interaccionistas de tal modo que la podemos enmarcar dentro de las estructuras sociales tal y como hace Bourdieu. Saltalamacchia intenta mostrarnos el capital social como un concepto compuesto por una amalgama de normas, leyes, redes y reglas sociales que superan todo interaccionismo individualista, siendo necesario el encuadre de este dentro de estructuras sociales más amplias.

El capítulo segundo, titulado «Aportaciones del análisis de redes sociales para evaluar el capital social a nivel individual y colectivo» y escrito por Ramos-Vidal, es el más rico desde un punto de vista teórico, ya que nos muestra el concepto de capital social en relación a las redes

sociales. Ofrece todo un conjunto de indicadores teóricos tanto a nivel individual como colectivo para definir el concepto. Engloba diferentes cuestiones: el marco teórico estructuralista por un lado, a través del cual hace referencia a la existencia de compromiso entre actores y grupos sociales bajo el manto de normas y redes de colaboración que articulan la participación cívica (Putnam); los diferentes niveles de capital social —individual y el colectivo o grupal, bajo las visiones de Burt, Fukuyama y Putnam—; y la relevancia del contexto social del problema de investigación. El autor defiende que el capital social contiene redes sociales estructuradas, destinadas a la correcta reciprocidad de los diferentes actores, llevando a cabo un análisis que sobrepasa el enfoque individual y se centra en la interacción entre sujeto y las diferentes instituciones sociales, culturales, políticas y económicas con las que los actores sociales interactúan. El capítulo continúa desgranando el papel de la sociedad en la construcción del capital social, analizando la clasificación de los diferentes niveles de capital social bajo las premisas de autores como Burt y Granovetter. Pretende estimar si las relaciones sociales entre los diferentes individuos se producen de manera fortuita o si, por el contrario, los contactos se establecen con premeditación y con la intención de recibir recompensas (pp. 60-61). Lleva a cabo un intento de explicación acerca del funcionamiento de las redes del capital social mostrando cómo el establecimiento de relaciones sociales es un mecanismo que permite a los individuos y a los grupos acceder a diversas fuentes de información y recursos (p. 64). El capítulo termina ofreciendo un mapeo teórico y un análisis de medidas para evaluar el capital social en redes tanto a nivel individual como colectivo.

El tercer capítulo, «Los supuestos del capital social y los problemas del incrustamiento», está escrito por Negrete Rovira. El capítulo presenta un enfoque teórico acertado, ya que invita a reflexionar y repensar el concepto en toda su extensión. Lo analiza desde una perspectiva teórica y holística, rescatando conceptos que son necesarios introducir como el de solidaridad social. El autor navega en profundidad en los orígenes de los sistemas económicos y políticos de nuestro tiempo basándose en la figura de Polanyi y su crítica del liberalismo económico. Muestra los problemas del liberalismo económico, especialmente en su forma neoliberal actual, que tiene importantes efectos destructivos tanto para el individuo como para la colectividad. Se formula una pregunta ya apuntada por Bourdieu: ¿se está produciendo progresivamente una pérdida de capital social? El autor indica la incapacidad del mercado para dar respuesta a muchas de las necesidades de la población. Según él, el modelo económico actual está privatizando los elementos más fundamentales de nuestros Estados de bienestar modernos, provocando con ello que grupos sociales enteros de población queden excluidos de los más elementales servicios. La progresiva retirada del Estado, eludiendo su responsabilidad por garantizar unos mínimos de bienestar social, ha venido acompañada del énfasis en determinados elementos relacionados con el capital social (tales como la filantropía, ayuda mutua o humanidad). Por ello ha irrumpido con cierto vigor el concepto de solidaridad social unido al de capital social como alternativa o respuestas. En esta línea, el autor coincide con Sergio Zermeño (2001) en que «nuestra globalización se ha caracterizado ante todo por una destrucción sistemática de los más destacados actores de la sociedad civil [...], significando con ello la destrucción de las instituciones y de los espacios de intermediación de los actores sociales y el Estado: sindicatos, partidos, universidades etc.». El capítulo termina con una reflexión sobre el papel de la sociología en la sociedad contemporánea: «ahora más que nunca tenemos la obligación de estudiar las diferentes formas de solidaridad humana. Es más, debemos ir más allá de lo empírico; la sociología es actualmente una ciencia que debe abordar lo normativo, con propuestas que regresen la humanidad perdida a la sociedad» (Negrete Rovira, 2015: 104).

En el cuarto capítulo, «El concepto de capital social y sus estrategias de medición. Un análisis crítico», Zamalvide Tortt continúa con la línea del capítulo anterior. Recupera las teorías de diferentes autores clásicos, como Durkheim, Weber o Marx, para vincularlas con el concepto de capital social. Asimismo, reflexiona sobre teorizaciones más modernas. Revisa y compara la diversidad de definiciones de capital social existentes, para mostrar las principales virtudes y carencias comunes desarrolladas en la formulación del concepto en ciencias sociales. Da a entender que esta heterogeneidad de conceptos debilita al concepto de capital social, sobre todo a la hora de aplicarlo sobre realidades concretas.

El capítulo cinco, «Confianza, normas de reciprocidad y redes de compromiso cívico: una propuesta de evaluación comunitaria del capital social», escrito por Cruz Torres y Contreras-Ibáñez, aborda el concepto de capital social a nivel microsociedad. Los autores presentan una medición exploratoria desarrollada sobre una vecindad determinada, a partir de indicadores de fiabilidad y validez para la operacionalización del capital social. Muestran cómo el capital social se puede convertir en un activo primordial para la promoción del desarrollo social, cultural y económico, tanto a nivel individual como comunitario.

Este último capítulo conjunta adecuadamente las perspectivas teóricas de los diferentes autores analizados a lo largo del libro y el enfoque metodológico. Si bien los autores han alcanzado conclusiones que no son extrapolables a todos los grupos humanos, sí aportan ideas explicativas respecto a la comunidad vecinal que analizan. Dejan, por tanto, abierta la ventana exploratoria para continuar con futuras investigaciones que permitan aplicar el concepto de capital social así como su operacionalización al estudio de nuevas realidades.

La segunda parte del libro está integrada por cuatro textos que no se podrían catalogar totalmente de prácticos, porque tienen también un fuerte componente teórico. Los autores se proponen «comprender la construcción del capital social a través de indicadores dirigidos a la cohesión social». Para ello siguen una metodología cualitativa, analizando a los actores sociales en relación a diversos indicadores: comunidad o territorio en el que se desarrollan; cuidado de la salud; influencia o poder desde un punto de vista político; y cobertura migratoria. Utilizan técnicas de investigación como estudio de caso, entrevista semiestructurada, observación participante o análisis de fuentes documentales. Pese a lo acertado de las estrategias investigadoras, los tres primeros capítulos de esta parte resultan excesivamente teóricos. Se aprecia la necesidad de incluir una mayor justificación científica de los entornos analizados, una descripción más detallada de los escenarios investigados, una caracterización más extensa de las personas entrevistadas y, principalmente, mayor análisis de los datos obtenidos.

El cuarto capítulo, «Un sueño entre redes: estudio de caso», de las autoras Charry y Lorenzo, es, sin embargo, el más interesante de esta segunda parte. A través de los testimonios orales de los actores, pertenecientes a una pequeña población de México, las investigadoras analizan los deseos de estos de emigrar a Estados Unidos. Muestran, a través del análisis de diferentes experiencias personales, la compleja amalgama de redes sociales que son establecidas de manera directa e indirecta entre amigos, vecinos, familiares de los emigrados, construyendo el «efecto llamada» a emigrar. Estas redes también intervienen en la aclimatación del emigrado en el nuevo entorno al que emigra. Según las autoras, a mayor acumulación de capital social, las posibilidades de emigrar crecen enormemente y la adaptación e integración del emigrado al nuevo entorno se facilitan ostensiblemente.

El libro *Capital social: enfoques alternativos* presenta, a mi modo de ver, algunos déficits. En primer lugar, existe una importante descompensación entre las partes teóricas y prácticas del libro. En segundo lugar, la parte práctica habría quedado mucho más rica y fundamentada.

da si se hubiese utilizado más la técnica de entrevista semiestructurada y los estudios de caso. La utilización de más extractos de entrevistas habría permitido no solo empatizar con y comprender mejor a los sujetos investigados, sino también justificar científicamente muchas de las afirmaciones y análisis. A pesar de estos inconvenientes, *Capital social: enfoques alternativos* contiene numerosos aspectos positivos que lo convierten en una obra relevante. En primer lugar, el sólido marco teórico expuesto refleja un excelente manejo de las teorías sociológicas y la bibliografía más destacada. En segundo lugar, la riqueza de los datos permite revisar un concepto ya iniciado por Bourdieu y que está más en auge que nunca. En tercer lugar, es justo reconocer la claridad expositiva y la excelente capacidad de redacción de los diferentes autores implicados en el libro. Por todo ello, *Capital social: enfoques alternativos* es un libro de referencia para el estudio del capital social y su aplicación tanto a la investigación empírica como a proyectos y políticas sociales destinadas a mejorar las condiciones de vida de la población.

por Francisco ESTEPA MAESTRE
Francisco.estepa@uca.es

Deconstructing Flexicurity and Developing Alternative Approaches: Towards New Concepts and Approaches for Employment and Social Policy

Maarten Keune y Amparo Serrano Pascual (eds.)

(Londres, Routledge, 2014)

Desde principios de este siglo, la flexiguridad (*flexicurity*) ha sido uno de los pilares de las políticas de empleo diseñadas en la Unión Europea, inspirando cambios profundos en los sistemas de relaciones industriales del viejo continente. Este concepto, que integra dos términos aparentemente contradictorios en el terreno laboral como son los de flexibilidad y seguridad, ha servido para designar una nueva estrategia política en el espacio del empleo, las relaciones laborales y la seguridad social. Dicha estrategia estaría basada en una combinación adecuada (al menos en teoría) de las mencionadas seguridad y flexibilidad que, supuestamente, va a favorecer la cohesión social, a la vez que estimulará una mayor competitividad y crecimiento económico. La flexiguridad sería, de acuerdo a las autoridades de la UE, la fórmula perfecta para conciliar la necesaria flexibilidad de los procesos de trabajo postfordistas con la posibilidad de ofrecer unas mínimas garantías sociales, convirtiéndose de este modo en un referente de modernización económica y social. Emerge así una nueva concepción de la seguridad en la que esta no sería antitética, sino complementaria, a la flexibilidad, y que se caracterizaría por realizar una apelación continua a la responsabilidad personal de los individuos como garantía para mantener su empleabilidad y capacidad de adaptarse a los retos de la nueva economía del conocimiento.

Las continuas alusiones al «éxito danés» en Europa y, en los últimos tiempos, en España son un ejemplo del poder de atracción que tiene este concepto en la actualidad. Sin embar-

go, esta visión de la flexiguridad ha sido muy criticada por distintos especialistas en política social, generando un notable corpus de literatura académica que ha puesto en entredicho las bondades de este modelo de política de empleo. Entre los análisis más recientes, destaca especialmente un libro colectivo publicado por la prestigiosa editorial Routledge, titulado *Deconstructing Flexicurity and Developing Alternative Approaches: Towards New Concepts and Approaches for Employment and Social Policy*. Editado por dos contrastados especialistas en la materia (el profesor holandés Maarten Keune y la profesora española Amparo Serrano Pascual, ambos con larga experiencia investigadora en estos temas), este trabajo compila un conjunto de contribuciones redactadas por una especie de «Dream Team» de especialistas en flexiguridad de distintos países europeos, con dos objetivos: por una parte, deconstruir este poderoso concepto, tomando en consideración las implicaciones a nivel discursivo del mismo, incluyendo sus ambigüedades y paradojas; por otro lado, presentar posibles alternativas a este modelo que pudieran inspirar unas políticas de empleo diferentes a las vigentes. Este interesante proyecto bien merece una reseña, a la que se dedicará este espacio.

El libro está dividido en nueve capítulos. El primero de ellos, firmado por los editores, está dedicado a proporcionar un marco teórico general en torno a la flexiguridad, y hacer una presentación de las diferentes contribuciones que conforman este trabajo colectivo. Los autores enfatizan, en este texto, la importancia del poder de nombrar, señalando la importancia que, en el mundo industrial, han tenido y tienen las epistemes. En la actualidad, la Comisión Europea ha provocado un desplazamiento metonímico del significado de seguridad, que ha pasado de entenderse como protección social a hacerse equivalente a una noción de aseguramiento individual. Esta metamorfosis en el significado tiene importantes implicaciones, por cuanto sitúa la lucha por la seguridad en la esfera del sujeto individual, desligado del resto de la fuerza de trabajo, en un espacio social cuyas relaciones se construyen a través de los contratos y la asunción de responsabilidades por parte del individuo. Esto genera algunas contradicciones y paradojas al suponer una ruptura con un modelo social no atomizado y donde primaba lo colectivo. El resultado es una enorme ambigüedad en torno a cómo definir la seguridad, lo que ha tenido como consecuencia la emergencia de un conflicto sobre los significados de flexibilidad y seguridad entre las autoridades de la UE y las instituciones sindicales y otros colectivos. Keune y Serrano se posicionan críticamente ante el discurso oficial de la flexiguridad, indicando que se trata de un concepto polisémico al que la Comisión Europea ha inyectado una carga semántica neoliberal: así, la construcción de la flexiguridad en Europa se basa en asumir axiomas sin fundamento empírico, con escasa base estadística, de los que se infieren que las mejoras respuestas ante la inseguridad son las que se construyen desde el individualismo y el mercado (y sin definir la responsabilidad específica de las empresas). Los autores enfatizan la importancia de los conceptos y sus significados, presentando las contribuciones de este volumen no solamente como una reflexión en torno a las diferentes lecturas e interpretaciones que pueden hacerse de la flexiguridad, sino como un esfuerzo por presentar visiones alternativas de un nuevo modelo social, en el que la seguridad en el empleo y la calidad de vida se impusieran como prioridades políticas, económicas y sociales.

Colin Crouch se ocupa del segundo capítulo y hace referencia a la nueva óptica de la UE en relación a la flexibilidad, que presenta a esta como incompatible con la seguridad en un argumento puramente neoliberal. El principal argumento de Crouch es cuestionar la premisa de que, a mayor flexiguridad, se van a constituir mercados de trabajo más dinámicos, ya que la realidad es que en Europa existe una enorme disparidad de situaciones que poco tienen

que ver con el impulso de este modelo de políticas de empleo. Así, expone que hay países con mucha flexibilidad y escasos recursos de poder en manos del trabajador, pero en algunos casos los mercados de trabajo presentan enormes problemas y en otros son altamente dinámicos. Asimismo, se puede dar el caso de países con mercados de trabajo más «rígidos» e importantes recursos de poder en manos del trabajador, y de nuevo los mercados de trabajo pueden ser dinámicos o lo contrario. La tercera contribución la firma todo un clásico de la sociología del trabajo española como Carlos Prieto, y en ella se argumenta que, a la hora de analizar los efectos de las políticas de empleo, esto no puede hacerse sin considerar la cuestión del régimen de empleo dominante en una sociedad, y, más concretamente, el conjunto de procesos interdependientes que generan trabajos altamente cualificados o precarios. De este modo, a la hora de valorar el impacto de unas políticas como las de la flexiguridad, esto solo puede hacerse cuando se pone el énfasis en los regímenes de empleo y, consecuentemente, cuando se analizan las relaciones de fuerza que existen dentro en un determinado país. En el caso español, las peculiaridades del régimen de empleo existente (en el que se incluyen, entre otras dimensiones, las políticas de flexiguridad) favorecen la precarización del trabajo. La autoría del cuarto capítulo es de María Jepsen, de ETUI, y se centra en la importancia que tiene la perspectiva de género a la hora de enfocar el análisis de las políticas sociales y del mercado de trabajo. En su contribución, Jepsen examina con detalle la documentación oficial de la Comisión Europea en relación al desarrollo de la flexiguridad en Europa, e infiere de ese análisis que los aspectos relacionados con el género no se toman en cuenta. Pese a que la Comisión enfatiza que esta nueva política de empleo servirá para conciliar trabajo y familia, la realidad es que la flexibilidad suele ser, mayoritariamente, externa (numérica), con lo que *a priori* parece difícil conseguir un equilibrio razonable entre el espacio laboral y el de los cuidados. Jepsen, tras repasar varios indicadores (EUGEI, EPL, etc.), concluye que la flexiguridad no ataca la raíz del problema de la conciliación, no solo porque la seguridad debería trascender la política de empleo (con un apoyo sostenido a otras políticas redistributivas en materias como la vivienda, la energía, etc.), sino porque no resuelve el problema de la independencia financiera al no intervenir sobre las diferencias de poder en el mercado de trabajo.

Los siguientes capítulos tratan de interpretar la flexiguridad dentro de marcos teóricos específicos, proponiendo alternativas concretas. Así, el quinto capítulo es una contribución de Günther Schmid en la que busca definir mejor la flexiguridad partiendo de un marco teórico que se inspira en la Teoría de los Mercados de Trabajo Transicionales (TLM en inglés), cuyos fundamentos normativos se hallan en la obra de autores como Rawls, Dworkin o Sen. Schmid argumenta que, en situaciones de transición, la gente acepta mejor los riesgos si estos se comparten de una forma percibida como justa. Sin embargo, al analizar el material empírico disponible en torno a los mercados de trabajo, descubre que lo que hay es cada vez más contratos y formas de empleo no estándar, disfuncionales por cuanto influyen negativamente tanto en la productividad como en la vulnerabilidad de ciertos colectivos como jóvenes y mujeres. Schmid plantea que, si se quiere flexibilizar el mercado de trabajo, es necesario superar la aversión al riesgo actual, lo que solo puede hacerse extendiendo los derechos sociales y la seguridad (en definitiva, lo que denomina *active social securities*) a través de una serie de medidas: flexibilidad interna (el *Kurzarbeit* alemán), carreras profesionales estables, construcción de capacidades, comunidades de aprendizaje y una política económica y fiscal inteligente. El enfoque de las capacidades de Sen va a ser el principal marco teórico de las dos contribuciones siguientes. Así, el sexto capítulo del libro, firmado por Robert Salais, describe la aportación teórica del economista hindú para presentar un

programa de políticas de empleo inspirado en este modelo, lo que supone no solamente una reinención del trabajo que trascienda la concepción instrumental de este (incorporando al debate su dimensión creativa, representativa y de relación con la ciudadanía), sino apostar por la democracia deliberativa y una idea de «Estado situado», alejado tanto del excesivo intervencionismo como de la ausencia, y que permitiera oír la voz de la ciudadanía para poder alcanzar el bien común. Salais considera que en Europa es posible construir una democracia situada, aunque para ello es imprescindible un impulso de la horizontalidad en política, y un cambio en la política institucional europea, hoy únicamente centrada en desregular la economía. El séptimo capítulo, cuya autora es Bénédicte Zimmermann, examina también los límites del concepto de flexiguridad desde el enfoque de las capacidades, concluyendo que la flexiguridad es un programa cortoplacista basado en una empleabilidad en la que la responsabilidad empresarial está desaparecida, frente a las exigentes condiciones que se imponen a individuos e instituciones. Como Salais, Zimmermann argumenta que es fundamental, en nuestras sociedades, reforzar las capacidades de los individuos (mediante formación, participación y empleos de calidad), apoyando la dimensión participativa y expresiva (libertad, en definitiva) en el mundo del trabajo. Sin esa libertad, aduce, es imposible construir mecanismos de seguridad adecuados. La octava contribución, firmada por Hartley Dean, propone una reconstrucción de la política social en torno a una ética del bienestar eudemónica que supondría el fundamento normativo de una nueva política en la que la vida se impondría a la hegemonía del trabajo como fuente de derechos sociales (esto es, pasar de un enfoque *Work-First* a otro *Life-First*). Dean considera que la propuesta de Sen es demasiado liberal y que se debe implicar más al Estado para que garantice no solo nuevos derechos inherentes al trabajo, sino para que presione a los empleadores del mismo modo que lo han hecho, exitosamente, los consumidores (con campañas de boicot, por ejemplo). De este modo, podrían imponerse nuevas políticas que protegieran mejor a la ciudadanía, regulando el trabajo informal, apoyando los cuidados o proporcionando una renta básica. Finalmente, el libro se cierra con un capítulo redactado por Dominique Méda, otra gran especialista en políticas de empleo, en el que se explican las razones del éxito del concepto de flexiguridad y se discute una alternativa para el mismo, basada en el trabajo decente y la calidad para el empleo. Méda considera que el éxito de la flexiguridad en Europa es el resultado de la emergencia de un mercado de trabajo segmentado y sometido a numerosas reformas de las que la danesa parece ser la más exitosa. Sin embargo, en su aplicación en Europa se ha optado, mayoritariamente, por un enfoque muy desequilibrado, en el que la prioridad ha sido la flexibilidad y en el que la formación ha quedado marginada, sustituida por políticas de activación muy vinculadas al managerialismo. La autora cree que, desde 2009, este paradigma ha entrado en crisis, y propone como alternativa un nuevo modelo en el que se estimule la creación de empleos con mayor calidad, y que sirva para promover tanto la justicia social como la preservación del entorno natural.

Deconstructing Flexicurity and Developing Alternative Approaches es un trabajo de enorme interés, que debe ser entendido no tanto como una introducción al estudio de la flexiguridad (para lo que existen ya otros magníficos trabajos, algunos firmados por autores que participan en este volumen) o un análisis de aplicaciones de la misma en políticas de empleo específicas, sino más bien como un paso más allá: repensar políticas de empleo que trasciendan y superen el rígido corsé ideológico que ha impuesto la flexiguridad a nivel europeo. En este sentido, las propuestas que presenta el libro son enormemente sugerentes, con su énfasis en la calidad en el empleo, la construcción de capacidades (es llamativa la influencia de Amartya Sen en buena parte de las propuestas presentadas) o el diseño de nuevas polí-

ticas sociales que modernicen el marco de actuación estatal. Todas las contribuciones son de enorme calidad y profundidad, tanto teórica como analítica. Se trata, en este sentido, de un trabajo excelente, al que solo podrían criticarse algunos pequeños descuidos en el formato. Así, en el capítulo firmado por Maria Jepsen hubiera sido conveniente añadir un listado de acrónimos al final del texto que hubiese servido para recordar mejor qué índices se están discutiendo; en el siguiente capítulo, el de Schmid, en las páginas 92-93 parece faltar un párrafo y una nota al pie. Finalmente, y como posible sugerencia, no hubiera sobrado un capítulo de cierre que aportara unas conclusiones finales, y que podrían haber firmado los editores de esta interesante compilación. Pese a estos detalles menores, este es un texto imprescindible para todos aquellos especialistas en sociología del trabajo, política social y relaciones industriales que quieran no solamente entender qué es la flexiguridad, sino familiarizarse con propuestas alternativas que ojalá pudieran ser la inspiración de una nueva política económica europea, alejada del neoliberalismo y la austeridad actuales.

por Carlos Jesús FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ

carlos.fernandez@uam.es