

OTRAS VISIONES DE ESPAÑA

Pilar Folguera (comp.)

Michelle Perrot
Manuel Pérez Ledesma
Guadalupe Gómez-Ferrer
Danièle Bussy Genevois
Alberto Reig Tapia
Pilar Folguera
M.ª Ángeles Durán

EDITORIAL
ALBINOIGISI

NECESIDADES SOCIALES Y NIVEL DE SATISFACCIÓN EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA

M.º ANGELES DURÁN

I. INTRODUCCIÓN: LOS LÍMITES POLÍTICOS AL ANÁLISIS DE NECESIDADES

El concepto de necesidad es muy contundente. Al situarlo junto a cualquier otro objetivo individual o socialmente configurado, impone tal jerarquización léxica que no es sorprendente —como señalaban Hill y Bramley (1991)—, que produzca cierta resistencia entre los investigadores sociales. Resistencia que no es compartida —sino todo lo contrario— por los actores sociales (partidos, sindicatos, asociaciones, gobiernos) que formulan sus propuestas de acción basándose en la determinación o priorización de sus necesidades.

Contrastando con la rica tradición del concepto de necesidad en la filosofía (necesidad ontológica, metafísica) y en la psicología (necesidades básicas, instinto, motivación), la investigación sobre necesidades es escasa tanto en la sociología como en la economía. A título de ilustración, ni siquiera figura esta entrada en la monumental *Enciclopedia internacional de las ciencias sociales* o en el *Diccionario de ciencias sociales*. Y es porque la necesidad, como condición imprescindible para alcanzar un fin, otorga a quien la proclama un argumento de inmediatas consecuencias morales y políticas, especialmente cuando se afirma como una necesidad colectiva.

En el plano de la investigación sociológica, la afirmación de que algo es necesario remite a la concepción global de la sociedad y a las relaciones entre la sociedad, los individuos y los grupos. Dos corrientes teóricas tan relevantes como el marxismo y el funcionalismo han puesto el énfasis de lo colectivo sobre lo individual y han tenido que enfrentarse —desde distintas perspectivas— con el problema de definir las condiciones necesarias para el mantenimiento y cambio de las sociedades; condiciones que no siempre se corresponden con las necesidades de los grupos y sujetos individuales.

Las interpretaciones teóricas que dan primacía a lo colectivo so-

bre lo individual han encontrado correspondencia en modelos de organización sociopolítica en los que la última delimitación de las «necesidades» se remitía al Estado, obligado moralmente a plantearse los problemas de «todos» dentro del «todo», con relativa independencia de la capacidad de las partes.

En el campo opuesto, las interpretaciones individualistas de la sociedad tienen su reflejo en organizaciones sociopolíticas en torno al mercado, inevitablemente expansivo y de aspiraciones planetarias; pero el mercado no resuelve plenamente el problema de la expresión y satisfacción de necesidades, ni siquiera asumiendo la doble concurrencia al mercado económico o del dinero y al mercado político o de los votos. Tanto en uno como en otro caso, lo que importan no son las necesidades sino lo que Lefebvre llamaba «la demanda solvente». En virtud de esta lógica, la investigación económica sobre necesidades ha seguido el mismo derrotero que las del valor, transformándose en el más reducido campo de la investigación sobre los precios y el consumo, incluso dentro de la economía política (Alonso, 1992).

La investigación sobre necesidades globales encaja difícilmente en la cada vez más expandida «*value free sociology*» o sociología descomprometida, puramente tecnocrática. Irremediablemente, la definición de «necesidad» implica un juicio lógico junto a una expresión de valor y esta afirmación valorativa puede dejarse al sujeto que la padece o a los actores externos. En una época y lugar tan poco propensos a las utopías sociales como la España-Europa de la década de los noventa, no es fácil que los investigadores sociales asuman —ni siquiera por encargo o delegación— la óptica de las necesidades globales que correspondería a un Estado social fuerte, o a sus más modestas expresiones a nivel regional o local.

Un importante estudio de la OCDE, sobre «El papel del sector público y los gastos sociales en el período 1960-1990» se refiere sin ambages a los «efectos perversos de los programas públicos» (enseñanza, sanidad, garantía de recursos y regulación), así como a la «trampa de la pobreza» creada por la política fiscal y de subvenciones.

En buena medida, las críticas al Estado social son convertibles en críticas a la investigación sobre necesidades colectivas. Un excelente análisis de Rubio Lara (1991) sobre lo que denomina «el asalto conservador de los años sesenta» (monetarismo, economía de la oferta y teorías de la elección pública) ilustra claramente la dificultad práctica de este tipo de investigaciones cuando predomina la idea de

que toda oferta provoca su propia demanda (la ley de Say) o de que, como sostiene Buchanan y el grupo del Center of Public Choice, «el poder de la mayoría es en realidad el poder de la minoría, porque produce la dominación de los grupos de presión mejor organizados y capaces de promover sus intereses en detrimento del interés general»; o, más rotundamente todavía, según Downs, porque los únicos beneficiarios del Estado social son los políticos y la burocracia, grandes estafadores que cuestan a la nación y a un gran número de desfavorecidos mucho más de lo que aportan.

Si gana reconocimiento social y político la idea de que el Estado es un mal intérprete de las necesidades ajenas, la investigación promovida desde la Administración pública se contagiará de este mismo descrédito. Pero, en este caso, ¿a quién corresponderá este tipo de tarea? ¿A los mismos cuyas carencias han de resolverse? ¿A los que pueden ofertar —vía mercado— sus soluciones?

En España, la crisis del Estado social se ha producido antes de que éste se implantara plenamente. La investigación sobre necesidades se ha producido sobre todo en el contexto de lo que Bulmer llama «*political ammunition*» y «*tactical research*», esto es, investigación elaborada por encargo para ayuda en la toma de decisiones políticas (Bulmer, 1983). Una revisión de las publicaciones (españolas y extranjeras) aparecidas recientemente en España sobre el tema de las necesidades revela una escasez considerable, y las que hay se sitúan mayoritariamente en la línea de las «publicaciones grises» de origen institucional y escasa circulación fuera de circuitos muy restringidos. Contrasta esta penuria con la expansión de publicaciones sobre dos campos con los que se encuentran lógicamente relacionadas: los servicios sociales y la evaluación de programas. Causalmente, debería ser la necesidad el motor o detonante de unos y otros y, sin embargo, la investigación se ha centrado en los segundos, que por su carácter institucional y —frecuentemente— contable resultan más fácilmente determinables y manejables que las primeras.

Es razonable la preocupación por la gestión y evaluación de los servicios sociales cuyos costes absorben proporciones crecientes del producto interior bruto, pero es dudoso que pueda aplicárseles la idea de «productividad» tal como la expresa, por ejemplo, J. Dutrenit (1989) al proponer que sólo se mantengan los servicios sociales que sean «productivos», o sea, que «devuelvan más de lo que cuestan», porque «de lo contrario, los abandonarán los receptores, se quiebra el sistema y se producirán revueltas sociales». La idea de

que hay que abandonar la actual situación de «desequilibrio protegido» por la de «reciprocidad positiva» no tendría tanto que objetar si se llegase a un acuerdo —a un pacto— sobre cuáles son los elementos a tener en cuenta en la ecuación de los costes y de los beneficios. Pero este pacto no es tanto intelectual cuanto político y es más que dudoso que puedan resolverse en términos de poder las demandas de los más desfavorecidos.

En *Needs Analysis*, Mckillip (1987) define la necesidad como «un problema padecido por un grupo que puede ser solucionado». La circunscripción de las necesidades a los «problemas solucionables» de grupos específicos puede resultar útil como punto de partida para la organización de servicios sociales, pero es poco dialéctica, olvida excesivamente el potencial dinamizador del reconocimiento de los problemas, con independencia de su inicial capacidad de solución. Tampoco puede aceptarse sin cierta reflexión la vinculación entre necesidades y «grupos» sociales. Aun asumiendo que no se tratase de necesidades del conjunto de la sociedad, o surgidas de las relaciones internacionales, la teoría sociológica distingue claramente, aunque no así el lenguaje cotidiano, entre el simple colectivo estadístico, y el grupo como entidad social. Esta distinción es tanto más pertinente cuanto más escasea la vida asociativa o sociedad civil como intermedia e intermediaria entre los sujetos individuales y el Estado. Y precisamente en España, por comparación con otros países europeos, la tendencia a organizar colectivamente la solución de problemas es tan débil que constituye en sí misma un problema y una necesidad social. El concepto de «grupo» es en sí mismo estático por comparación con el de «movimiento social», pero a uno y otro sólo le separa la organización para la acción que se requiere en el segundo, frente a la simple delimitación o reconocimiento desde el exterior que basta para utilizar el primero.

En cualquier caso, tampoco los movimientos sociales —una vez institucionalizados los partidos tras la transición política— tienen hoy en España pretensiones totalizantes, sino que, en su mayoría, se delimitan por temas o grupos de población (ecología, jóvenes, mujeres, tercera edad, etc.) relativamente restringidos.

Los tipos de problemas varían según que la discrepancia entre aspiraciones y resultados sea un hecho expresado por el grupo que padece el problema o se trate de la anticipación de su surgimiento (los grupos de riesgo) o de la dificultad del mantenimiento de la solución mediante ayudas externas.

El énfasis en los «grupos necesitados» y en las «soluciones» es característico de los estudios directamente encaminados a la acción, con voluntad de aplicación inmediata, pero esta orientación —perfectamente lícita— no cubre todas las posibilidades de la investigación sociológica ni de la reflexión política. Sobre todo, no facilita el enriquecimiento conceptual que revertiría a la investigación como resultado del intercambio entre las tareas del estudio y la aplicación a la realidad social.

II. ALGUNAS ALTERNATIVAS EN LA INVESTIGACIÓN

A partir de una preocupación por las necesidades globales de la sociedad española, iniciamos en 1988 la preparación de un proyecto de investigación sobre la relación entre economía y sociedad en España (*Las bases sociales de la economía española*, CSIC, 1989-1991) que se acompañaba con un subtítulo indicativo: «Nuevas necesidades y demandas en la década de los noventa».

El proyecto se llevó a cabo y los resultados más relevantes sobre las relaciones entre sociedad y economía han sido publicados recientemente (Durán, 1990, 1991, 1992). El objetivo de este trabajo es presentar aquí una parte todavía inédita referida a la satisfacción de necesidades.

A medida que la investigación se desarrollaba fue haciéndose más evidente la distancia —teórica y real— entre las necesidades y las demandas. El concepto de necesidad, por mucho que ésta pueda ser provocada exógenamente, remite básicamente a un solo sujeto, el que la padece; en tanto que la demanda es, forzosamente, un concepto referencial que implica al menos dos sujetos, el que se expresa y al que se dirige la expresión de la necesidad. Aunque en torno a las necesidades puedan desarrollarse muchos tipos de relación (con los «perceptores», los «inductores», los «concienciadores», los «organizadores», los «satisfactores», etc.), la centralidad del sujeto que sufre la carencia es una nota muy dominante, y queda, además, contenida en el ámbito de las opiniones. Por contraposición, la demanda implica que en este proceso de organización se ha producido ya un despegue considerable, y o bien el sujeto o bien el tema se están acercando a lo que Alberoni llama «estados nacientes», como fase previa a la constitución de movimientos sociales dirigidos a la ac-

ción. Desde el escenario de las necesidades al de las demandas se produce un desplazamiento de los actores, que en el primer caso son relativamente anónimos y áfonos y en el segundo pierden masa o volumen para ganar en expresión e intensidad, formalizándose.

Desde la perspectiva del estudio de unos y otros, los instrumentos varían considerablemente, puesto que es difícil oír la voz dispersa y anónima de los primeros, en tanto que los segundos generan sus propios «portavoces», y producen textos o programas y doctrinas escritas, objetualizadas.

Incluso cabría decir que en el *crescendo* de las voces que se hacen oír, los movimientos sociales organizados y sobre todo los partidos políticos (su frecuente y definitiva forma de organización) alcanzan un nivel de protagonismo que —por comparación— apaga las voces que se mantienen fuera de ellos. Además, en el caso de la demanda, tan importante es el sujeto que la emite y su contenido como el receptor al que se orienta: otros sujetos individuales y colectivos, comunidades y el Estado. O esa mezcla fragmentada de todos ellos que los economistas llaman mercado.

La encuesta u observación extensiva es el instrumento idóneo para los primeros, pero no tanto para los segundos.

La presencia de un tercer actor, el espectador, complica considerablemente la inicial distinción entre necesidades y demandas, tanto si se trata de un observador con escasa vocación intervencionista (el científico) como si la contemplación de la escena es sólo un paso previo a la propia irrupción en la misma (el político). De ahí la importancia de los conceptos intermedios, como «necesidades expresadas» o «demandas potenciales» que anticipan las transformaciones de lo individual en colectivo y de lo latente o disperso en manifiesto y organizado. También los indicadores de satisfacción se sitúan en esta zona intermedia entre las necesidades y las demandas, porque requieren del sujeto individual una explicitación y un posicionamiento ante sí mismo a propósito de cada tema, que —si no se hubiera producido ya antes— deja el camino allanado hacia la acción.

En esta investigación que mencionamos, y cuyo objetivo central era la reinterpretación de las relaciones entre economía y sociedad, especialmente en función del trabajo no monetario y el uso del tiempo, se diseñaron dos encuestas *ad hoc*, una con representatividad nacional (2 500 entrevistas) y otra en la Comunidad Autónoma de Aragón (1 200 entrevistas). Una parte relativamente importante del cuestionario se reservó para tres baterías de preguntas relativas al

grado de satisfacción en la cobertura de una serie de necesidades, y es esta parte, inédita, la que vamos a analizar seguidamente. Respecto al subtítulo inicial («necesidades» y «demandas») la indagación se situó finalmente en una zona intermedia entre ambos polos, la de los niveles de satisfacción. Puesto que en ningún caso se solicitó información sobre propuestas o peticiones explícitas, es obvio que no podrá hablarse —con los datos en la mano—, de demandas explícitas o directas, sino de las bases previas para organizarlas.

En la investigación sociopolítica española reciente, donde abundan los trabajos referidos al Estado de bienestar y a las políticas sociales, escasean en cambio los estudios extensivos sobre satisfacción de necesidades. A ello contribuye su dificultad y elevado coste, pero, sin duda, también el relativo despego con que los científicos sociales contemplan lo que Baudrillard llamó «mayorías silenciosas» o, más precisamente, la «sombra» de su opacidad.

Nuestra aportación consiste en traer algunas reflexiones y algunos datos nuevos sobre este tema. Para ello utilizaremos básicamente los datos inéditos de la Encuesta de nuevas demandas (1990), así como la Encuesta de necesidades del CIS (1989) y la serie de diez encuestas del CIRES publicada en 1992. Una revisión del concepto de necesidad, tal como ha sido tratado por la economía política, fue realizada expresamente para esta investigación por Luis Enrique Alonso, y será publicado en otro texto.

Como ya señalábamos, la observación directa extensiva (la encuesta) fue el instrumento básico elegido para realizar este estudio, sin que ello significase renunciar a la utilización complementaria de otros materiales y técnicas. No obstante, en el proceso de diseño se presentaron algunas alternativas interesantes, que vamos a exponer ahora. Estas alternativas se refieren a:

1. La generalidad *versus* concreción de las necesidades.
2. La distinción entre las necesidades y los instrumentos para su solución.
3. La distinción de las necesidades individuales *versus* las necesidades colectivas y/o sociales.
4. La contraposición de necesidades objetivas y subjetivas.
5. La percepción propia y ajena de la necesidad.
6. Las necesidades latentes y manifiestas.
7. Los utensilios de medición: tipos de escalas.

11.1. *Generalidad versus concreción de las necesidades*

El estudio se aplicaba a una muestra de toda la población y, en consecuencia, relativamente heterogénea. Esto hacía improbable la existencia de necesidades «concretas» que estuviesen ampliamente repartidas. La ventaja de la «concreción» frente a la generalidad radica en que las necesidades concretas son más fácilmente operativizables que las generales y, además, cabe menos riesgo de que los distintos entrevistados tengan en mente problemas diferentes aunque se refieran a ellos bajo una misma rúbrica. La contrapartida es elegir pocas necesidades frente a muchas. Para servir de base a decisiones políticas sectoriales, reducidas, no hay duda de que los estudios específicos tienen considerables ventajas y eso explica su proliferación en la llamada «literatura gris». No obstante, la perspectiva general tiene ventajas considerables para conocer en su conjunto la sociedad española, sus tendencias y clima social.

Tras debatir y sopesar las varias opciones posibles, nos pareció preferible una solución relativamente «generalista», con una excepción privilegiada en los temas de salud a los que se dedicó un tercio de estudio. Excepto esta última, las demás necesidades se encararon solamente con preguntas de alcance muy general, abierto. Las divisiones tradicionales de «necesidades públicas» establecidas por los distintos departamentos ministeriales (Presupuestos Generales del Estado, etc.) actuaron inevitablemente como punto de referencia para un posterior tratamiento de «demandas», pero junto a ellas se añadieron otro tipo de necesidades «privadas». No se estableció ninguna gradación sobre la relativa importancia de las necesidades.

Finalmente, optamos por una relación de diecisiete «temas» generales, seleccionados entre:

- a. Necesidades tradicionalmente asumidas por la Administración pública (seguridad ciudadana, pensiones, justicia, sistema fiscal).
- b. Nuevas necesidades en proceso de institucionalización (ecología o medio ambiente).
- c. Necesidades conferidas —por ahora— al ámbito casi exclusivamente privado (relaciones familiares, relaciones sociales, ocio y diversión).
- d. Necesidades cubiertas simultáneamente mediante instrumen-

tos o recursos públicos y privados (alimentación, vivienda, transporte, educación, salud, condiciones de trabajo, ingresos).

Esta clasificación no se reflejó en el cuestionario, donde las cuestiones se presentaron mezcladas para evitar contagios.

11.2. *Distinción entre las necesidades y los instrumentos utilizados para su solución*

La distinción —analítica y operativa— entre la necesidad y el instrumento o sistema utilizado para resolverla no siempre resulta fácil. A partir de un núcleo mínimo de necesidades básicas (vivir y sobrevivir, y ni tan siquiera para todo el mundo), las demás necesidades tienen un carácter secundario o derivado. Cuando las necesidades se resuelven individualmente, y no desde el Estado u otras entidades sociales, la proximidad entre la necesidad resuelta y el instrumento que sirve para resolverla es tan alta que *el carácter de «mediación» del instrumento pasa desapercibido* a buena parte de la población. En cambio, cuando las necesidades se resuelven desde el Estado, los instrumentos utilizados para resolverlas son percibidos generalmente en su simple carácter mediático, desconectados de su condición vehiculadora hacia los fines.

Aunque todas las necesidades aquí referidas pueden interpretarse en mayor o menor medida como instrumentos para otros fines, los casos extremos de polarización son el trabajo y los impuestos: ambos son «necesidades» o «instrumentos para satisfacer necesidades», pero la consideración social de unos y otros varía considerablemente. El trabajo se percibe como una necesidad propia y los instrumentos fiscales como fines ajenos.

En torno a la salud se plantean también muchos problemas analíticos, difíciles de resolver en cualquier aproximación por métodos extensivos a la heterogénea y lega población española. Si se cuestionase el «sistema sanitario público», el juicio se atendería claramente a uno de los muchos elementos que contribuyen —positiva y negativamente— al cuidado de la salud. Pero al preguntar por la necesidad misma —la necesidad de salud— la respuesta se refiere al conjunto de medios, a menudo complementarios pero también conflictivos y aun contradictorios, puestos al servicio de la solución de las necesidades del cuidado. De ahí que la expresión de satisfacción o

insatisfacción refleje una amalgama entre la necesidad y su remedio, en el que pesa la relativa densidad de la primera (por ejemplo, la gravedad relativa de esta necesidad entre los de edad avanzada o los enfermos) y los recursos propios y ajenos, privados y públicos, encaminados a resolverla. Podría, evidentemente, eludirse la cuestión de la necesidad para limitarse al instrumento (por ejemplo, la medicina o los seguros privados, la seguridad social en general o alguno de sus instrumentos concretos) pero con ello sólo se reduciría el rango del problema y no el problema mismo.

II.3. Necesidades individuales versus necesidades colectivas y/o sociales

Aunque lo individual y lo colectivo sean planos analíticos más que distinciones reales, y a pesar de que todas las necesidades colectivas revierten de algún modo en las necesidades individuales, algunos tipos de necesidades son más fáciles de «parcelar» y de «resolver individualmente» que otras. El procedimiento de observación y recogida de datos utilizado en la investigación por encuesta pone el énfasis en los observadores individuales y resalta inevitablemente la percepción de lo individual frente a lo colectivo, y de lo propio frente a lo ajeno. Al inquirirse por el nivel de satisfacción de sus necesidades a los sujetos individuales, éstos pueden —y de hecho, lo hacen— disociar entre la necesidad general y el modo en que personalmente —ellos, pero no los otros— resuelven esa necesidad.

CUADRO 1. Necesidades individuales versus colectivas

		Necesidad		
		Individual	Colectiva	Mixta
Recursos	Individuales	I	II	III
	Colectivos	IV	V	VI
	Mixtos	VII	VIII	IX

De modo muy esquemático, esta relación puede expresarse en el cuadro adjunto. En realidad, la mayoría de las necesidades son mix-

tas y se resuelven —o estropean— con recursos mixtos: pero es difícil recoger matizaciones de este tipo en los sondeos de opinión en que los sujetos se pronuncian rápidamente mediante juicios muy breves y sintéticos. En algunos casos extremos, una expresión de satisfacción puede encubrir una insatisfacción profunda con el modo en que «los otros» o «a quienes corresponde hacerlo» están contribuyendo a resolver la necesidad referida, contrarrestada con el modo «excelente» en que el sujeto cree estar contribuyendo por sí mismo a paliar esta insuficiencia.

Otra cuestión espinosa planteada por las necesidades individuales o «individualizables» es la de los sujetos excluidos. ¿Quién responderá, en la encuesta, sobre las necesidades de quienes no pueden expresarse por sí mismos?: ¿Por ejemplo, de colectivos de necesidades importantes como los niños, los enfermos, los marginales o los emigrados? ¿Cómo responderán «los otros» sobre las necesidades que no padecen y tampoco consideran «colectivas»?

II.4. Necesidades objetivas y subjetivas

Una declaración de necesidad remite a un árbitro capaz de atestiguarla. ¿Quién es este árbitro? ¿Por qué y cómo adquiere la capacidad de dictaminar la existencia de la necesidad?

A través del instrumento de la encuesta no se reciben opiniones de «expertos» ni informes o dictámenes institucionales: son los sujetos individuales quienes opinan sobre sí mismos y sobre su relación con el entorno. La necesidad, como percepción de una carencia, no se corresponde exactamente con la carencia: pero no por eso deja de surtir efectos individuales y sociales.

Cuando la carencia (medida por algún criterio «científico» u «ob-

CUADRO 2. Necesidades visibles e invisibles

	CARENCIA		
		SÍ	NO
AUTOPERCEPCIÓN	SÍ	I	II
	NO	III	IV

jetivo» que en la práctica resulta casi imposible de aplicar) coincide con una percepción subjetiva, la «necesidad» se consolida, se hace consistente: pero hay otras posibilidades lógicas de solución de este binomio carencia/percepción. Las carencias que el sujeto no padece pero cree padecer le inducen a un sufrimiento inútil y a un desperdicio o erróneo empleo de recursos de todo tipo. En tanto se trate de recursos propios, el problema se mantiene en un ámbito restringido: pero cuando para resolverlo se acude a recursos ajenos (familiares, empresariales, estatales, etc.) es inminente la creación de un conflicto.

Los sujetos que padecen carencias sin percibirlo son, individual y colectivamente, apacibles. No reclaman, no exigen, no generan hostilidad, no se sienten insatisfechos. Pero, en cierto modo, son más vulnerables que los otros porque no están alerta. ¿A quién corresponde tomar la decisión de hacer visibles sus carencias? ¿Vale la pena o es legítimo hacerlo cuando no están disponibles los recursos necesarios para atenderlos? ¿Es políticamente o económicamente «rentable» el intento de descubrir y hacer patente su necesidad?

Podría parecer que el grupo de los que ni carecen ni creen tener carencias forman un grupo sólido y estable. Evidentemente, igual que el grupo de los que carecen y son conscientes de ello tienen mayor consistencia lógica que los restantes. Pero la creación de nuevas necesidades es un corolario de las sociedades abiertas y es también una condición para la expansión del sistema capitalista: donde no hay necesidades no hay mercado y las necesidades han de crearse, agrandarse y diversificarse constantemente.

¿Quién se encargará de crear las necesidades y quién de satisfacerlas? ¿Qué experto y con qué criterio trazará la línea de la necesidad «objetiva» en materia de alimentación, de vivienda, de educación, de salud, de seguridad, de ocio, de relaciones afectivas, de medio ambiente? ... ¿En qué medida el juicio del «experto» es otra cosa que la síntesis de los juicios legos individuales, transferidos a un sujeto tan abstracto como pueda ser «la sociedad española» o «los jubilados»?

11.5. Percepción propia y ajena de la necesidad

Ya nos hemos referido a la contraposición entre carencias subjetivas y objetivas, ejemplificadas estas últimas por el juicio «técnico» o

«experto». Además de esta contraposición, la propia percepción puede contraponerse a otras percepciones ajenas, expertas o legas, tanto más importantes cuanto más implicadas se vean en la solución del problema. La implicación no deriva sólo de que el problema les afecte directamente, sino de que los recursos (de dinero, de tiempo, de posibilidades legales, etc.) adscritos a su solución entre en competencia con los recursos necesarios para resolver otras necesidades.

Y asimismo, puede no darse unanimidad en el juicio de los «expertos», tanto en el reconocimiento de la necesidad o —más frecuentemente— en la propuesta de los instrumentos idóneos para resolverla.

11.6. Necesidades latentes y manifiestas

La respuesta a un cuestionario es una manifestación, un reconocimiento. Sería ingenuo suponer que los sujetos entrevistados se pronuncian con perfecta equivalencia entre lo que dicen y lo que opinan: ni todo lo que se piensa se dice ni todo lo que se dice se piensa. ¿Hasta qué punto el reconocimiento de esta disparidad es un reconocimiento de la debilidad de los instrumentos de observación extensiva?

Si lo traemos aquí a colación es porque, aceptando la utilidad de la encuesta como instrumento de análisis, queremos mantenerla en sus límites, sin esperar más de lo que puede dar de sí.

CUADRO 3. Consciencia y manifestación de la necesidad

		MANIFESTACIÓN	
		SÍ	NO
CONSCIENCIA	SÍ	I	II
	NO	III	IV

Por otra parte, todos los instrumentos de investigación, y más en las ciencias humanas y sociales que en las naturales, están limitados por la relativa discoincidencia entre lo que el investigador querría medir y lo que, de hecho, mide: por eso, la reflexión sobre esta

distancia es una preocupación imprescindible para analizar correctamente los resultados.

En este caso, al tratarse de un estudio sobre niveles de satisfacción, el problema metodológico es menos grave que si se tratase exclusivamente de una investigación sobre necesidades. Como a lo largo de este trabajo iremos viendo, las complejidades y tensiones entre carencias/percepciones propias/percepciones ajenas se manifiestan con más claridad en unos temas que en otros. En algunos casos se debe, simplemente, a que la investigación ha profundizado más en esa zona y ha permitido poner de relieve estas tensiones, tanto mediante los resultados del propio estudio como mediante la comparación con otros estudios previos. Así ha sucedido con los temas de salud e igualdad social. En otros casos, la contradicción es estructural, y su visibilidad refleja la fuerte intensidad del conflicto o contraposición de intereses en torno a ese tema en la sociedad española: el mejor ejemplo es el relativo a los ingresos, donde los niveles de ocultación y de «sin respuesta» son muy elevados en comparación con el resto de las cuestiones.

11.7. *Utensilios de medición: tipos de escalas*

En la Encuesta de Nuevas Demandas hemos utilizado básicamente escalas impares de tres y cinco intervalos y al realizar la baremación para obtener índices hemos aplicado la puntuación correspondiente (5, 4, 3, 2, 1 en las de cinco y 3, 2, 1 en las de tres). Hemos construido índices sintéticos para muchos tipos de necesidades y de colectivos.

A propósito, hemos querido mantener la zona de indiferencia (el 3 en la escala de 5 y el 2 en la de 3) abierta para dar al ciudadano la posibilidad de refugiarse en ella cuando no quiera decantarse por lo positivo ni lo negativo.

Otras investigaciones españolas recientes, como las encuestas CIRES, han optado por soluciones diferentes. CIRES ha optado por escalas de satisfacción y optimismo de seis y cuatro intervalos, para decantar forzosamente la opinión en sentido positivo o negativo. Esto tiene algunas ventajas pero también desventajas, y creemos que aunque ambas posibilidades son admisibles, la opción que hemos elegido es la más adecuada a los objetivos perseguidos, porque ofrece resultados más variados para los distintos temas y no presiona tanto

al entrevistado hacia la opción positiva u optimista. Aparte de las diferencias más generales de planteamiento de las cuestiones entre la Encuesta de Nuevas Demandas y las de CIRES, la utilización de distintos tipos de escalas explica en parte los resultados más positivos y optimistas obtenidos sistemáticamente en las encuestas CIRES, en comparación con la de Nuevas Demandas. Asimismo, a efectos de ponderación, parece más fácil la visualización del índice máximo de 5 puntos para la escala de 5 intervalos (END) que para la de seis (CIRES), porque se ha dado valor 0 al máximo descontento. También se han elaborado para la Encuesta de Nuevas Demandas —siguiendo la pauta establecida en el estudio de CIRES—, algunos indicadores de satisfacción basados en la proporcionalidad entre los «satisfechos» y los «insatisfechos», prescindiendo de los que no contestan y de los indiferentes. Este tipo de índice se ha aplicado, asimismo, a las políticas sectoriales y a las Comunidades Autónomas, según la Encuesta del CIS de 1989 (27 210 entrevistas).

En cualquier caso, algunas de estas diferencias pueden salvarse con una reponderación para lograr índices homogéneos, y así lo hemos hecho en este trabajo, que se ha beneficiado considerablemente de la posibilidad de comparación —método y resultados— con la serie de las diez primeras encuestas CIRES publicadas (muestra total, 12 000 entrevistas). Las cifras que se publican constituyen una selección entre varios cientos de tablas preparatorias que pueden consultarse en el CSIC y en los archivos de CIRES.

III. LA GESTIÓN DEL LEVIATHAN (Satisfacción ante necesidades de cobertura pública)

Las relaciones entre los administrados y la Administración pública nunca han sido fáciles: aunque los ciudadanos sientan que pertenecen a una sociedad democrática, las relaciones entre unos y otros son de evidente desigualdad, y esta última, además, amplía de modo sistemático y continuado desde hace más de cuarenta años su presencia y su aparato organizativo. Las posibilidades de limitación pueden considerarse utópicas en tanto no se modifiquen las crecientes demandas y prestaciones en materia de educación, sanidad, seguridad ciudadana, pensiones y asistencia a parados (Nieto y Gutiérrez

Reñón, 1991). Además del contenido ideológico o político en sentido estricto, la mayoría de los problemas de la relación entre ciudadanos y Administración (Martín Rebollo) se centran en estos puntos: *a.* eficacia (rapidez, calidad, etc.); *b.* control; *c.* integración y participación real de los ciudadanos.

El nivel de satisfacción con la política gubernamental es moderadamente bajo, peor que el nivel de satisfacción obtenido para el conjunto de la necesidad cuando ésta se disocia de la específica actuación del gobierno. En la encuesta llevada a cabo por el CIS en 1989, sólo cuatro aspectos de la política del gobierno recibieron índices de satisfacción superiores a la indiferencia, y catorce puntuaron en los niveles de moderada insatisfacción.

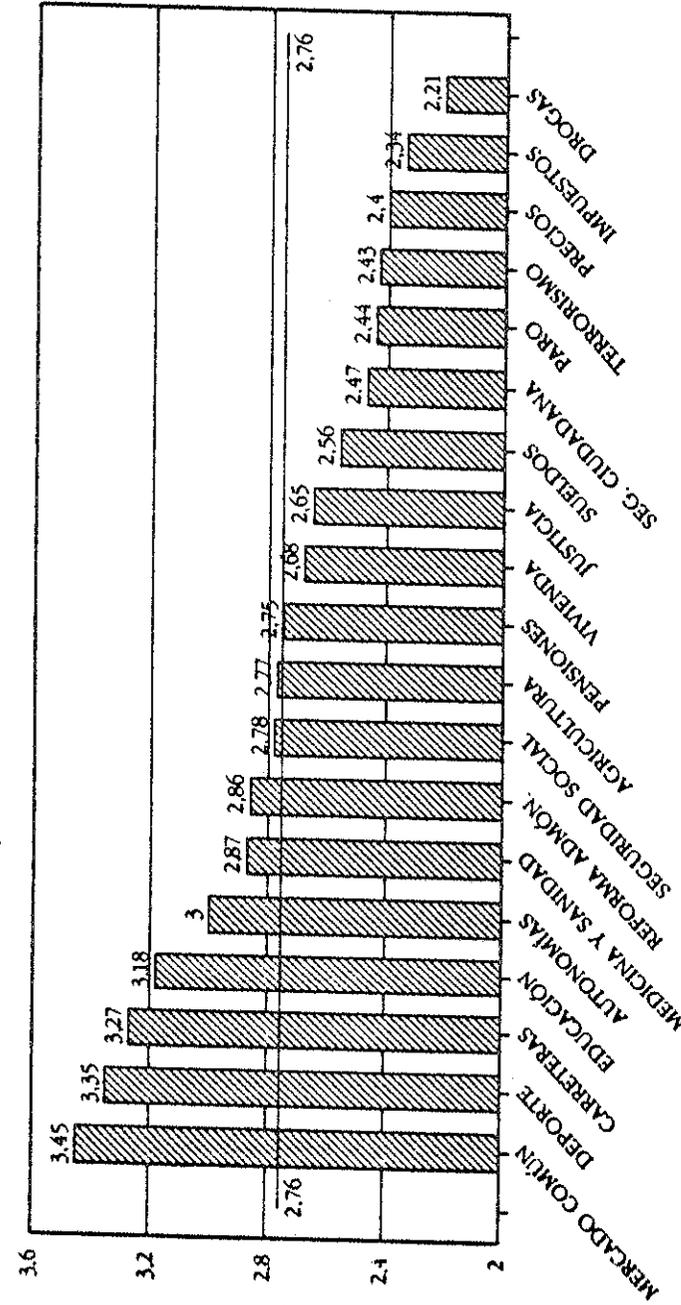
En la Encuesta sobre Demandas Sociales, de entre las necesidades de tradicional cobertura pública, hemos seleccionado cuatro tipos: seguridad, pensiones, justicia y sistema fiscal.

En el *continuum* fines/instrumentos, las tres primeras están cercanas a la consideración de fines y la última, a la de instrumento. En todas ellas, el sujeto que resuelve la necesidad y el que la padece son diferentes. Como puede verse en el cuadro-resumen general, las cuatro puntúan escasamente en el índice de satisfacción y, como conjunto, se sitúan en puntuaciones inferiores a las de reciente institucionalización (medio ambiente), de las de solución mixta y de las de solución privada.

El análisis de estos datos requiere cierto cuidado. Por una parte, no puede negarse que el índice de satisfacción expresado es bajo y esta insatisfacción —con independencia de su «objetividad», «causas» y «existencia o no de modos alternativos de resolverla»—, genera efectos sociales.

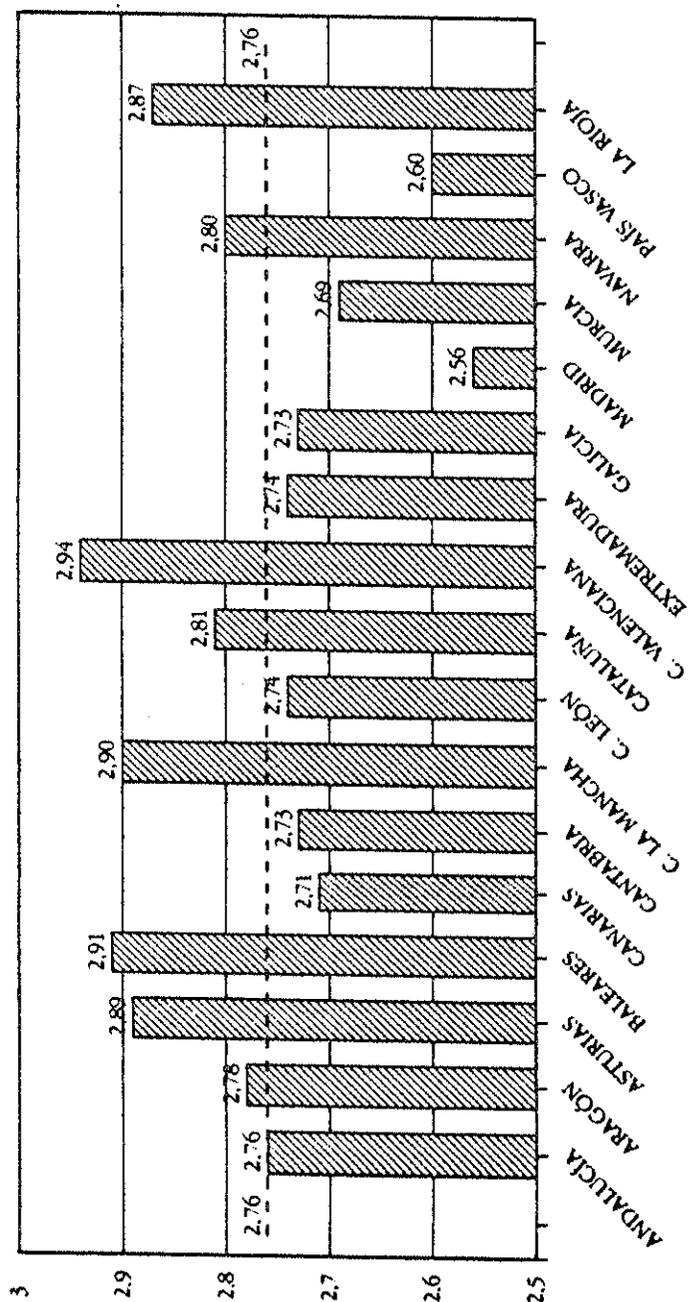
La insatisfacción es un potencial de conflicto y un potencial de transformación si se organiza en forma de demandas sociales. Pero al mismo tiempo hay que recordar que por tratarse de sujetos diferentes, la responsabilización del «otro» en la gestión de la necesidad elimina la propia responsabilización y sentido de fracaso y culpa. El *Leviathan* puede parecer monstruosamente grande y coercitivo, pero tiene las espaldas muy anchas y es un blanco al que pueden dirigirse las quejas y las iras sin provocar una respuesta agresiva personalizada e inmediata. Por la misma razón, sus actuaciones son un terreno propicio al debate organizado, ya que tanto la «satisfacción» como la «insatisfacción» tienen una natural clientela política; la insatisfacción es instrumento básico para la oposición, especialmente en un

Índice ponderado de satisfacción con la política del Gobierno en varias materias



Fuente: CIS, Estudio núm. 1789, año 1989; 27 210 entrevistas.

Índice ponderado de satisfacción con la política del Gobierno por autonomías



Fuente: CIS, Estudio núm. 1789, año 1989; 27 210 entrevistas.

sistema formalmente democrático, y casi la única garantía de recambio entre elites y partidos.

Sobre una puntuación de uno a cinco puntos, el conjunto de las cuatro necesidades obtiene 2,37 puntos para el momento actual, lo que la sitúa por debajo del punto de indiferencia (ni satisfacción ni insatisfacción) y medio punto por debajo del conjunto de todas las necesidades. Entre los que no se inhiben, los insatisfechos superan una quinta parte de la población en el tema de la seguridad ciudadana y una cuarta parte en el de los impuestos.

Para el futuro, el pronóstico de la mayoría de las necesidades es más positivo u optimista que el presente, tal vez porque los menos optimistas se abstienen en mayor medida de emitir juicios, y los pronósticos son más indiferenciados, más grises que los juicios sobre el momento presente. Así, tanto en el tema de pensiones como en el de justicia, la mayoría opina que se ha mejorado respecto al pasado y extiende esta confianza al pronóstico sobre el próximo futuro. Sin embargo, ni el tema de la seguridad ciudadana ni el del sistema fiscal suscitan la misma actitud. En ambos aspectos los ciudadanos opinan que han empeorado en los últimos cinco años y —lo que es más grave— que seguirán empeorando en el futuro.

III.1. Seguridad ciudadana

La cobertura de esta necesidad alcanza una puntuación moderadamente baja, 2,4 puntos. Hay pocas abstenciones, lo que revela una percepción generalizada de su importancia. Uno de cada cinco españoles entrevistados está «muy insatisfecho», y más de la mitad, insatisfechos en distinto grado.

No expresan más insatisfacción —como tal vez podría esperarse—, las mujeres que los varones, y tampoco hay una clara asociación de clases, aunque algunos sectores de la clase media-alta y media-media expresan mayor descontento. Tampoco —como podría esperarse— expresan mayor insatisfacción los de edad más avanzada. Son los de cincuenta a sesenta y cuatro años quienes mayor insatisfacción muestran: probablemente porque su tipo de vida activa no les permite rehuir el riesgo, no han sido socializados en la nueva cultura de la incertidumbre y, simultáneamente, han traspasado ya el momento de excelentes condiciones físicas.

La variable independiente que más se asocia con la insatisfacción

por inseguridad ciudadana es el hábitat: el índice de satisfacción desciende paulatinamente a medida que aumenta el tamaño del núcleo de residencia, hasta reducirse a 2,16 en las ciudades de más de medio millón de habitantes.

III.2. Pensiones

Aunque la mayoría de las pensiones resultan de contribuciones previas, su imagen social es claramente la de un sistema público de cobertura de necesidades. El índice medio de satisfacción es 2,36, con más de la mitad de «insatisfechos». Para el futuro, un tercio se abstiene, pero entre los que opinan predomina la idea de que mejorará.

CUADRO 4. Satisfacción con las pensiones según la edad del encuestado

	TOTAL	18-29 años	30-49 años	50-64 años	65 y más años
Muy insatisfecho	17	13	16	18	21
Insatisfecho	33	28	34	37	35
Ni satisfecho ni insatisfecho	18	17	20	16	17
Satisfecho	15	15	12	16	22
Muy satisfecho	1	1	1	2	2
NS/NC	16	26	18	12	3
Núm. de casos	2 490	658	817	600	415
		2,5	2,4	2,4	2,5

Fuente: Encuesta de Nuevas Demandas, 1990; (2 490 entrevistas), Centro de Ciencias Sociales, CSIC.

El dato más sobresaliente es la asociación entre pensiones y edad. Si en la mayoría de los temas los «no sabe» o «no responde» aumentan linealmente con la edad, en éste sucede a la inversa: los jóvenes y semijóvenes opinan poco o «no saben», porque no les interesa. A los viejos les importa y opinan. Los «sin voz» se hacen oír en este tema, en que los «N.S.» descienden con la edad desde el 26 al 3 %. Sin embargo, el interés no significa necesariamente satisfacción o insatisfacción: disminuyen los que ocupan las posiciones tibias centrales y aumentan claramente los bordes fríos y calientes: los «muy insatisfechos» y los «muy satisfechos».

La edad convierte en importante el tema de las pensiones, pero no define el grado de satisfacción. El género también es una variable importante y las mujeres —quienes administran la pensión del jubilado, del parado, del retirado forzoso, del enfermo, su propia pensión de viudas— son un colectivo ligeramente más crítico que el de los varones.

El grupo que declara ingresos inferiores a cincuenta mil pesetas mensuales expresa un nivel de insatisfacción con las pensiones más elevado que el resto (25 % de «muy insatisfechos»), pero no se observa una correlación general entre satisfacción e ingresos familiares. También se declaran menos satisfechos quienes se perciben o declaran a sí mismos como «clase baja».

La contrapartida de las pensiones son los gastos imprescindibles para la supervivencia, los «pasivos invisibles» que afectan a algunos colectivos. No por la cuantía sino por esta desproporcionalidad entre los recursos y las necesidades es probablemente por lo que en las ciudades mayores de medio millón de habitantes se alcanza la mínima satisfacción en materia de pensiones: 2,06 frente a 2,36 del conjunto.

III.3. Justicia

Del mismo modo que la salud no es lo mismo que el sistema sanitario, la necesidad de Justicia no se subsume en su administración. Según datos analizados por Toharia, la participación de los recursos públicos adjudicados a la administración de Justicia ha descendido paulatinamente desde 1945 hasta 1983 y —suponemos— ha continuado descendiendo comparativamente con otras necesidades.

De esta penuria, y de otros problemas como los retrasos endémicos, la dificultad de ejecutar las sentencias, la corrupción aún existente en algunos lugares, el elevado coste de la litigación y la disfuncionalidad de los procedimientos se hace eco un reciente trabajo de Perfecto Andrés Ibáñez y Ventura Pérez Mariño (1991). Sin embargo, a los ciudadanos no les preocupa solamente —en relación con la Justicia— la eficacia de la maquinaria jurídica (legislativa, judicial y ejecutiva) sino la contribución de las restantes instituciones sociales a la creación de una sociedad justa.

La mayoría de los ciudadanos no entabla relaciones directas con la administración de Justicia ni con planes específicos de justicia

CUADRO 5. Satisfacción con la Justicia según la escolaridad

	TOTAL	No sabe leer ni escribir	Primario incompl.	Primario completo	Segundo ciclo EGB	BUP COU bachil.	Estud. grado medio	Universitarios	NC
Muy insatisfecho	16	9	11	14	20	20	22	24	19
Insatisfecho	30	25	23	30	29	36	37	33	25
Ni satisfecho ni insatisfecho	25	27	25	26	26	23	20	23	25
Satisfecho	11	14	12	12	12	10	8	6	16
Muy satisfecho	1	3	1	1	1	1	1	2	6
NS/NC	17	22	29	17	13	10	13	13	9
Núm. de casos	2 490	106	456	780	377	384	172	183	32

Fuente: Encuesta de Nuevas Demandas, cta.

social, salvo ocasionalmente, a lo largo de sus vidas. De ahí que sean los colectivos más habituados a tratar con instituciones y con temas abstractos los que emiten mayores críticas y que para el conjunto de la población se registre un nivel de inhibición elevado (17 %) en este tema. El nivel general de satisfacción es 2,4, y más de la mitad de los que responden se declaran insatisfechos en diverso grado. La renuncia a emitir juicio sube paulatinamente de 9 a 24 % a medida que se desciende en el nivel subjetivo de clases, e igual sucede a medida que la edad aumenta. Las mujeres manifiestan su opinión menos que los varones, pero una vez excluidas las que no responden, ofrecen puntuaciones similares en el grado de satisfacción.

Si se tienen en cuenta los datos globales, puede parecer que la insatisfacción es mayor en los niveles de clase más altos, porque emite mayor número de juicios negativos o expresiones de insatisfacción: pero este efecto desaparece al ponderar las cifras con el número real de opiniones emitidas. Este artilugio estadístico, o depuración de los «no contesta», tiene cierto interés metodológico y predictivo, sobre todo si pudiéramos (lo que no es el caso) conocer si entre los que no responden hay algún sesgo específico en relación a este tema que les induce a rehuir la contestación expresa aunque no otras formas de manifestación o acción social (por ejemplo, mayor desconfianza hacia todos los elementos burocráticos o asimilables). Sin embargo, tan importante es ponderar el peso de las críticas por el volumen de las respuestas como reconocer que —por las circunstancias que sean— las críticas o insatisfacciones con la justicia se manifiestan más frecuentemente en los estratos o clases medias y medias-altas.

Probablemente por esta mayor proximidad al ámbito del pensamiento abstracto y de las instituciones jurídicas, el nivel expresado de insatisfacción aumenta linealmente a medida que aumenta el nivel de escolaridad. Cuantos más años de estudio, menos satisfechos están los españoles en sus aspiraciones (ideas, prácticas) en relación con la justicia.

III.4. Impuestos

Los impuestos son un instrumento de las entidades públicas para satisfacer las necesidades públicas. A pesar de que los impuestos no han sido nunca populares en ningún sitio, no es éste un tema en que

los españoles manifiesten especial desinterés (10 % de «NC», similar a la media) o insatisfacción (puntuación de 2,6 sobre un promedio de 2,9 y sexto lugar en el ranking de 17 necesidades). Lo que sí concita es una concentración más elevada de «muy insatisfechos» (23 % de los casos, 26 % de las opiniones emitidas) que en el conjunto de temas, aunque en cierto modo se equilibra con las opiniones positivas. Si respecto al momento actual la valoración no es muy negativa, de cara al futuro próximo ocupa el lugar más bajo en el ranking de previsiones de satisfacción. Los españoles creen que la tendencia va hacia el empeoramiento. Quizá no hagan sino coincidir —sin saberlo— con un informe reciente de la OCDE en el que se concluía que la acción ejercida por el Estado sobre la redistribución de la renta es irrelevante: «en la casi totalidad de los países no tiene efecto la fiscalidad en su conjunto [...] ya que la mayoría de las familias pertenece a tramos intermedios [...] y los impuestos progresivos se contrarrestan con los regresivos, como los de la Seguridad Social [...] y los indirectos».

Como en todo el bloque de subsistencia exógena (pensiones, ingresos, impuestos), las mujeres emiten opiniones algo más críticas que los varones. Los jóvenes y viejos se desentienden algo del tema (13 % de «sin respuesta» en los menores de treinta años y 17 % en los mayores de sesenta y cinco años), pero el desinterés casi desaparece (sólo 5 %) en el colectivo de treinta a cuarenta y nueve años, que es también el más insatisfecho.

Por su posición en la estructura demográfica, al colectivo de treinta a cuarenta y nueve años le corresponde una carga considerable de demandas de la generación subsiguiente (los hijos). Por su posición en la estructura económica, en este grupo predominan los asalariados (de rentas fácilmente sujetas a fiscalización), y abundan los matrimonios bisalariales, que aún no han tenido tiempo de realizar acumulaciones importantes de capital propio por la vía del ahorro o de la herencia de las generaciones antecedentes. Ideológicamente, este grupo de edad pertenece ya a las generaciones que aspiran a formas de familia no tradicionales, y carecen de los servicios asistenciales que las familias extensas proporcionan habitualmente a sus miembros.

La mayor insatisfacción se manifiesta en la clase media-media y media-baja, así como entre los habitantes de las grandes ciudades.

IV. NECESIDADES DE RECIENTE INSTITUCIONALIZACIÓN (MEDIO AMBIENTE)

Como representación de este tipo de necesidades, hemos seleccionado la ecología o medio ambiente. La puntuación media es 2,5. Hay un nivel relativamente alto que no responde a esta cuestión, y las expectativas de futuro son moderadamente pesimistas (segundo lugar en el ranking negativo).

Los problemas medioambientales se han introducido recientemente en el discurso político y social, y eso se refleja en una clara asociación entre edad, preocupación por el tema y grado de satisfacción. Entre las generaciones de edad avanzada el desinterés o desinformación hace aumentar considerablemente los «NC», que también, en cierto modo, afecta a las mujeres (15 % de «NC» *versus* solamente 9 % en los varones). Los más jóvenes son más críticos (2,38 de satisfacción en los menores de treinta años frente a 2,72 en los mayores de sesenta y cinco), y también son más críticos los más escolarizados (que, además, son más jóvenes). De los analfabetos a los universitarios, los que no responden descienden a su décima parte (3 %). Los muy insatisfechos, paralelamente, se multiplican por cuatro (28 %).

El fenómeno de los «Verdes» o la insatisfacción ecologista no parece asociarse con la clase social subjetiva, aunque sí con los ingresos familiares declarados. Tampoco el hábitat se asocia linealmente, aunque la mayor insatisfacción se expresa —en este punto como en otros muchos— en las grandes ciudades (índice medio de 2,37).

En el momento actual, la mayoría de los españoles percibe el medio-ambiente como un aspecto de la vida colectiva todavía no apropiado por las instituciones, especialmente por el Estado. A corto plazo, prevén que las necesidades medio-ambientales empeorarán: pero nuestra hipótesis es que el juicio se hará más crítico en el futuro como resultado de dos componentes de signo distinto; el primero y más importante, la efectiva degradación de algunos elementos medioambientales (contaminación atmosférica y del agua, deforestación, ruido, etc.); pero también por la simple subida del nivel de aspiraciones y exigencias y por la posibilidad de trasladar la responsabilidad del deterioro (de hacer y de no hacer) a instancias relativamente ajenas y abstractas como el Estado.

CUADRO 6. Satisfacción con la ecología según la escolaridad

	TOTAL	No sabe leer ni escribir	Primario incompl.	Primario completo	Segundo ciclo EGB	BUP COU bachil.	Estad. grado medio	Univer-sitarios	NC
Muy insatisfecho	18	8	11	17	20	24	24	29	16
Insatisfecho	29	17	21	27	32	34	34	37	19
Ni satisfecho ni insatisfecho	21	25	23	21	20	19	17	21	28
Satisfecho	18	22	20	21	16	16	13	10	25
Muy satisfecho	2	2	2	2	1	2	1	1	9
NS/NC	12	27	23	11	10	5	11	3	3
Núm. de casos	2 490	106	456	780	377	384	172	183	32

Fuente: Encuesta de Nuevas Demandas, cit.

V. LA FRONTERA ENTRE LO PÚBLICO Y LO PRIVADO

La frontera entre cobertura pública y privada de las necesidades, en una sociedad como la española de fines del siglo XX, resulta en muchas ocasiones difícil de trazar. Las condiciones colectivas de vida ponen el marco —limitador y posibilitante— a las condiciones de vida individual: pero a pesar de este marco de referencia colectivo, son muchos los recursos de varios tipos (dinero, esfuerzo, tiempo, organización, etc.) que los ciudadanos «añaden» a la satisfacción de sus necesidades, en una relación simbiótica y complementaria que varía considerablemente de sujeto a sujeto. También los recursos que aporta la Administración pública son variados: entre otras clasificaciones, es útil distinguir entre las aportaciones en metálico, en especie y bajo la forma indirecta de exenciones fiscales (INTRESS, 1990).

De este tipo de necesidades hemos seleccionado el grupo más numeroso para nuestro estudio: alimentación, vivienda, salud, educación, transporte, condiciones de trabajo e ingresos. Todos estos tipos de necesidades tienen un posible marco de referencia en la Administración pública (Ministerio de Agricultura, Vivienda, Sanidad, Educación, Obras Públicas y Transporte, Trabajo), excepto los ingresos. Estos últimos interesan a los ciudadanos en cuanto medios para otros fines o instrumentos para otras necesidades, pero son tan eficaces en la sociedad capitalista que su imagen es la de necesidades o fines en sí mismos. La Administración pública, tanto estatal como autonómica y local, dedica considerable atención a los ingresos de los ciudadanos: parte de la actividad del Ministerio de Trabajo (fijación de salarios, pensiones) y del Ministerio de Hacienda (cobro de impuestos, redistribución presupuestaria), así como del Ministerio de Asuntos Sociales y de otras entidades públicas están encaminadas a lograr una correcta —o, al menos, no demasiado incorrecta— distribución de los ingresos.

Los recursos disponibles por los ministerios o entidades públicas que se ocupan de estos temas son recursos aplicados —mejor o peor— a la solución de esas necesidades, y pueden conocerse con cierta aproximación a través de los Presupuestos Generales del Estado y de sus propios presupuestos y memorias de actividades. También los recursos económicos monetarios aplicados por los sujetos —a través de los hogares— a la satisfacción de estas necesidades pueden rastrearse a través de la Encuesta de presupuestos familiares. Entre unos

y otros documentos puede, por tanto, dibujarse a *grosso modo* el perfil monetario y la prioridad otorgada a cada una de las necesidades referidas.

En contrapartida, uno de los objetivos prioritarios de la investigación del que este estudio forma parte ha sido, precisamente, la incorporación de la perspectiva de los recursos no monetarios a la satisfacción de necesidades, especialmente de los recursos de tiempo no remunerado.

V.1. Alimentación

La alimentación, en casi todos los *rankings* de necesidades primarias, es la que ocupa el primer lugar. Pero, una vez resuelta suficientemente, tanto su visibilidad como los recursos destinados a satisfacerla decrecen rápidamente. En España, según la Encuesta de presupuestos familiares, el gasto de los hogares en alimentación ha descendido regularmente desde el 55 % del presupuesto en 1958 hasta el 31 % en 1981, con proporciones inferiores al 19 % en los niveles de renta y estatus más alto. En esta materia, el papel del Estado o de las entidades es poco visible en épocas de prosperidad, cuando el abastecimiento es bueno y los precios de los productos de absoluta necesidad son bajos.

La mayoría de los españoles resuelven o deciden por sí mismos qué y cuanta alimentación consumen: y si bien puede haber insatisfacción con algunos aspectos del proceso de solución de la necesidad, en conjunto expresan una satisfacción considerable, la más alta entre todas las de carácter claramente material. El papel de los sujetos individuales en su contribución a la satisfacción de esta necesidad es muy visible, porque es susceptible de cubrirse individualmente, parceladamente. Además, la alimentación es más que la simple adición de alimentos: entraña una cultura culinaria y un estilo de organización dietética del que son transmisoras las familias, y la mayor parte de las comidas de la mayoría de los españoles se realizan dentro del hogar. Aunque algunos sujetos con un sentido más extendido del «nosotros» puedan asumir como propias las necesidades de alimentación de otros sujetos (en la familia, entre los amigos, para el conjunto del país o incluso respecto a los grupos más marginales), en general la contestación se refiere al modo cómo los su-

jetos resuelven su necesidad individual (objetiva más subjetiva, contenido y forma).

Al mismo tiempo, el deber de proporcionar alimentos suficientes a los miembros dependientes de la familia es uno de los más claramente aceptados en la conciencia social española; incluso tiene reconocimiento y traducción jurídica. Si los sujetos individuales reconocieran dificultades en este tema, les resultaría difícil trasladar al exterior la responsabilidad del problema, y habrían de asumir un cierto contenido de autoculpación si las respuestas fuesen negativas.

Las mujeres, como en los otros temas relativos a la supervivencia material del hogar, expresan un nivel ligeramente más alto de insatisfacción que los varones. También en las ciudades grandes se expresa mayor insatisfacción. Pero la variable que refleja una asociación más estrecha es la de la clase social subjetiva y el nivel de ingresos declarado. A menor nivel de ingresos e inferior autopercepción de clase, la satisfacción disminuye: por ejemplo, los que se autodefinen como clase baja expresan una satisfacción relativamente alta (2,4 puntos) pero sensiblemente más baja que el promedio del país (3,7).

V.2. La vivienda

La vivienda (alquiler, compra o permanencia en la de otros familiares) es hoy el capital inmovilizado más importante del que disponen la mayoría de los españoles. Según las Encuestas de presupuestos familiares, entre 1958 y 1981 el porcentaje destinado a vivienda ha pasado del 5 al 15 % sobre el consumo anual total por persona. Tanto en el caso de acceso a la propiedad como el alquiler, equivale a una porción considerable de las rentas anuales o del patrimonio acumulado por ahorro y herencia. La satisfacción de esta necesidad no es estrictamente individual, puesto que cada vivienda se utiliza conjuntamente por una familia, e incluso después de resuelta la necesidad del núcleo del hogar, este núcleo vuelve a asumir como relativamente propias las necesidades de los miembros jóvenes que quieren independizarse.

En la relación público/privado, la necesidad de vivienda se satisface sobre todo con el esfuerzo privado, individual (no sólo adquisición, sino mantenimiento), pero el papel del Estado o de las entidades públicas es muy visible en la promoción, limitación de precios,

subvenciones, créditos y —en muchos casos— en la concesión. La Administración pública no sólo regula sino que estimula la producción o abandono de formas específicas de vivienda (Laver). En la Encuesta de Nuevas Demandas se ha preguntado por la satisfacción de la «necesidad de vivienda». En las encuestas CIRES inmediatamente posteriores (entre octubre de 1990 y julio de 1991) se preguntaba por «la satisfacción con la casa en la que se vive»: al transformar la escala de CIRES en la de Nuevas Demandas, el grado medio de satisfacción equivaldría a 4,1, que es bastante más alto que el obtenido en nuestro estudio (3,2). Todos los indicadores CIRES ofrecen resultados más favorables que los nuestros, debido principalmente a dos tipos de causas: la situación en el contexto de una perspectiva más subjetiva en CIRES (escalas de «optimismo» o «pesimismo», en lugar de evaluación de necesidades) y referencia a asuntos más específicos («la casa en la que se vive») que en Nuevas Demandas (la «necesidad de vivienda»). Dicho de otro modo: la vivienda, vista por la encuesta CIRES, cae en el ámbito de lo concreto, de lo objetuado o cosificado, de lo asumido como real y propio por el sujeto que lo vive y —por eso mismo— se responsabiliza de ello.

En la encuesta de Nuevas Demandas el planteamiento no está tan claramente dirigido al sujeto ni a lo que «es»: sin mencionarlo directamente, se alude a la posibilidad de cambio y a las vías colectivas de mejora, al contextualizar las preguntas en el terreno de las «necesidades» y no en el de las situaciones de hecho. Y creemos que es este matiz —y no la diferencia de fecha u otras causas—, lo que explica la mayor ausencia de respuestas muy positivas en nuestro estudio.

Si se equiparan los puntos 0 y 1 de CIRES (sobre seis posiciones) con los «muy insatisfechos» de Nuevas Demandas, éstos equivalen al 10 % en la Encuesta de Nuevas Demandas y al 6 % en la de CIRES.

Según la Encuesta de Nuevas Demandas el nivel de satisfacción es relativamente alto (3,2 sobre un máximo de 5), aunque una décima parte se declaren «muy insatisfechos».

La necesidad de vivienda es más acuciante en los jóvenes, que dan menores índices de satisfacción que los de edad avanzada (3,1 de media frente a 3,6). También perciben más la necesidad, o se manifiestan más a través de ella, las mujeres que los varones, por lo que el grado de satisfacción expresado por ellas es ligeramente más bajo.

En las ciudades, a partir de los cien mil habitantes, la insatisfac-

CUADRO 7. Satisfacción con la vivienda según la escolaridad

	TOTAL	No sabe leer ni escribir	Primario incompl.	Primario completo	Segundo ciclo EGB	BUP COU bachil.	Estud. grado medio	Universitarios	NC
Muy insatisfecho	10	7	8	9	10	13	10	17	9
Insatisfecho	20	7	16	19	23	22	23	24	16
Ni satisfecho ni insatisfecho	15	23	19	14	14	13	11	13	28
Satisfecho	45	47	46	49	45	45	44	33	28
Muy satisfecho	7	6	7	5	7	7	9	10	19
NS/NC	3	11	5	3	1	2	4	3	—
Núm. de casos	2 490	106	456	780	377	384	172	183	32

Fuente: Encuesta de Nuevas Demandas, 1990, cit.

CUADRO 8. Grado de satisfacción con diferentes condiciones de vida

	Mucho 5	4	3	2	1	Nada 0	NS/NC	Indices de satisfacción CIREs	Homologación END
Octubre 90/julio 91									
— La casa en la que vive	39 %	30	19	6	3	3	*	3,9	4,1
— Su automóvil	16 %	17	13	5	2	5	40	3,4	3,5
— Los estudios y la cultura que ha recibido	16 %	21	26	18	9	8	1	2,9	3,2
— Las horas que duerme a diario	24 %	30	25	12	5	4	1	3,4	3,7
— La calidad del medio ambiente en el lugar donde vive	21 %	29	25	13	6	6	1	3,3	3,5
— El tiempo libre de que dispone	24 %	26	24	13	7	5	1	3,3	3,6
— La posibilidad de comprar las cosas que quiere	10 %	20	32	21	10	7	1	2,8	3,1
									3,5

* No llega al 0,5 % de las respuestas.

Fuente: *La realidad social en España, 1989-1991*, CIREs. Homologación a Encuesta Nuevas Demandas (ponderación de 1 a 6 y conversión de 6 a 5).

ción expresada es mayor; el promedio sólo llega a 2,9 en las que superan el medio millón de habitantes.

La escolarización y el nivel de ingresos producen (o se asocian a) resultados contradictorios. Las probabilidades de resolver satisfactoriamente la necesidad aumentan objetivamente y una porción de los de alta escolarización e ingresos se encuentran muy satisfechos o satisfechos. Sin embargo, simultáneamente, la elevada escolarización, igual que los mayores ingresos familiares, incrementan los estándares de exigencia sin que unos ni otros se correspondan siempre con la disponibilidad efectiva de recursos para los aspirantes a vivienda propia o a la mejora de la existente. De ahí que también se produzca un incremento de los insatisfechos a medida que el nivel de escolarización y los ingresos familiares aumentan.

La clase social, como ya hemos señalado en otro lugar, es en gran parte una variable psicológica. Los sujetos «se sienten» de una clase social, creen que ocupan una posición determinada en función de sus concepciones de sí mismos y de la sociedad global o local en la que viven.

La vivienda es un elemento definidor de la situación social de considerable importancia. El barrio marca la vecindad, la distancia relativa respecto a los vecinos próximos. La comparación es fácil, casi permanente y diversos indicadores de tipo impositivo (catastro, IRPF, etc.) la reavivan anualmente de modo obligatorio.

A medida que la autopercepción se declara más elevada, aumenta la frecuencia de los satisfechos y «muy satisfechos» con su vivienda (estos últimos suben desde un 4 hasta un 30 %), y descienden los insatisfechos. Probablemente la vivienda tiene un poder configurador tan fuerte de la autoimagen de clase, como símbolo de éxito o fracaso social, que su efecto podría rastrear en sentido contrario; solamente quienes han cubierto la necesidad de vivienda a la medida de sus aspiraciones se sienten estabilizados en su posición dentro de la sociedad española.

V.3. La salud

Las necesidades en materia de salud son más amplias que las meramente sanitarias y el tema despierta mucho interés (sólo 2 % no contestan). El nivel de necesidades depende del estado objetivo de salud (en el sentido de medición por expertos) así como del nivel

subjetivo (la autopercepción de salud). La cobertura de la necesidad se produce con recursos identificados generalmente como públicos (los servicios sanitarios «no para la venta», según terminología de la Contabilidad Nacional), esencialmente de la Seguridad Social, pero también en gran medida con recursos privados (monetarios, de tiempo y de otros tipos de recursos y apoyos sociales).

La vertiente pública de la cobertura de necesidades de salud ha sido recientemente objeto de numerosos estudios, especialmente el macroinforme elaborado para el Ministerio de Sanidad por la comisión presidida por Abril Martorell. En este informe se recogen las críticas sobre el sistema sanitario vertidas por muy diferentes agentes sociales: empresarios, sanitarios, usuarios y autoridades sanitarias. Las críticas coinciden en señalar el malestar —dentro y hacia las instituciones sanitarias— pero no en las medidas que serían necesarias para salir de la crisis. Esto ha llevado a manifestaciones muy pesimistas en algunos sectores, que sostienen que «la opinión pública es conservadora y contraria a las recomendaciones más sustanciales [...] los cambios de fondo habrán de esperar a un mayor deterioro de la opinión pública... y quizá también aquí el colapso integral sea un prerrequisito del cambio» (Arruñada, 1991). No parece, sin embargo, de acuerdo con los datos de la encuesta, que se trate simplemente de un problema de conservadurismo, sino más bien de diferentes estrategias de supervivencia y de priorización de objetivos políticos en grupos sociales que disfrutaban de cuotas de poder muy desiguales.

El nivel de satisfacción general resulta de esta completa mezcla de elementos objetivos y subjetivos, privados y públicos, monetarios y no monetarios, que hemos estudiado con mayor profundidad y extensión en otros trabajos recientes (Durán, 1989, 1990, 1991 y 1992).

En su conjunto, el nivel de satisfacción es relativamente bueno (3,4 puntos), por encima de la media de las necesidades. Sin embargo, la población se muestra algo menos optimista respecto al próximo futuro: en parte, porque proyecta su propio envejecimiento y en parte porque desconfía del sistema sanitario y del conjunto de las condiciones en que ahora descansa su cuidado.

Entre las mujeres, que para el conjunto de la población española alcanzan una longevidad mayor y asumen además el cuidado de la mayor parte de las enfermedades de los familiares, el nivel de satisfacción es algo más bajo que el de los varones. No tanto porque

expresen fuertes insatisfacciones cuanto porque llegan en menor medida a expresarse como «muy satisfechas» o «satisfechas». Las diferencias son leves, pero interesantes porque los sondeos de opinión suelen referirse a cuestiones que no atañen directamente a la vida de las mujeres y éstas proyectan una imagen de conformismo y falta de capacidad discriminativa que sistemáticamente desaparece cuando se tratan temas «vivos» para ellas.

La edad es un factor importante en la satisfacción con la necesidad de salud: los «muy satisfechos» abundan más entre los jóvenes (9 %) y descienden suave pero linealmente hasta los mayores de sesenta y cinco (5 %). También la insatisfacción, aunque no de modo totalmente lineal, crece ligeramente en extensión e intensidad a medida que aumenta la edad de los entrevistados (22 % de insatisfacción en diverso grado entre los mayores de sesenta y cinco frente a 19 % en el conjunto).

El hábitat no conlleva, por sí mismo, una asociación lineal con el nivel de satisfacción en materia de salud, aunque en las ciudades de más de cien mil habitantes el índice de satisfacción expresado sea ligeramente inferior al conjunto.

El nivel de ingresos familiares se asocia en general positivamente con la satisfacción en este punto, pero no en todas las categorías: así, los «muy satisfechos» crecen linealmente a medida que los ingresos declarados son mayores, pero, en conjunto, los que declaran mayor nivel de ingresos tienen un índice de satisfacción igual a la media.

El nivel de escolaridad también se asocia, en general, con un mayor nivel de satisfacción en materia de salud; sin embargo, entre los universitarios se obtienen tantas expresiones de fuerte insatisfacción (4 %) como entre quienes sólo tienen estudios primarios incompletos. Entre estos últimos la edad juega a favor del aumento de las necesidades objetivas, en tanto que entre los universitarios es más relevante el aumento de las expectativas y aspiraciones de calidad en todas las manifestaciones de la vida.

La variable que mayor asociación ofrece con la satisfacción de las necesidades de salud es la clase social subjetiva. Prescindiendo de la clase «alta» por el reducido número de casos, la clase baja duplica el número de insatisfechos y su índice de satisfacción es 3,2, frente al 3,8 de la clase media-alta. En la clase baja y media-baja hay una mayor concentración de personas de edad avanzada, dependen en mayor medida de los recursos ajenos (Seguridad Social) y el coste

CUADRO 9. Satisfacción con el cuidado de la salud según los ingresos familiares

	TOTAL	No tiene ingresos	Menos de 50 000	De 50 001 a 70 000	De 70 001 a 110 000	De 110 001 a 200 000	Más de 200 000	NS/NC
Muy insatisfecho	3	—	5	4	3	2	4	3
Insatisfecho	16	24	19	20	16	14	12	15
Ni satisfecho ni insatisfecho	23	24	21	22	23	23	29	20
Satisfecho	49	33	49	48	51	51	43	50
Muy satisfecho	7	19	3	4	6	8	11	8
NS/NC	2	—	4	3	1	1	2	4
Núm. de casos	2 490	21	236	277	571	510	199	676

Fuente: Encuesta de Nuevas Demandas, 1990, cit.

CUADRO 10. Satisfacción con el cuidado de la salud según la clase social subjetiva

	TOTAL	Alta	Media-alta	Media-media	Media-baja	Baja	NS/NC
Muy insatisfecho	3	10	2	3	4	4	4
Insatisfecho	16	—	11	14	19	20	17
Ni satisfecho ni insatisfecho	23	10	17	22	26	27	18
Satisfecho	50	60	60	52	44	41	45
Muy satisfecho	7	20	10	8	5	3	13
NS/NC	2	—	3	2	2	6	3
Núm. de casos	2 490	10	157	1 460	563	195	105

Fuente: Encuesta de Nuevas Demandas, cit.

marginal de cada recurso propio aplicado al cuidado de salud es más elevado que en otros grupos sociales: aunque esto no debe oscurecer el carácter interactivo del fenómeno de clase, o sea, la influencia de la salud y de la autopercepción de la capacidad propia para satisfacer su cuidado como un elemento importante en la configuración de la atoposición de clase.

V.4. Educación

Éste es el aspecto de la vida en que según la Encuesta de Nuevas Demandas los españoles perciben que se ha producido un cambio más positivo en los últimos años, y que va a continuar mejorando en el futuro: si respecto a la mayoría de las necesidades creen que ha mejorado moderadamente, en educación la mejoría pronosticada es de 0,67 puntos en una escala de tres.

La necesidad de educación —a diferencia de la de cuidado de la salud, por ejemplo—, se hace especialmente aguda en las primeras fases del ciclo vital. No obstante, en las fases posteriores del ciclo la necesidad puede ser percibida igualmente con agudeza a través de las consecuencias de la adecuación o inadecuación de la educación a las posteriores necesidades laborales y sociales. La mejora objetiva en el acceso al sistema educativo en el último medio siglo, y también en el último quinquenio, ha beneficiado especialmente a

las mujeres que, no obstante, presentan todavía en el promedio de la población una escolarización más corta y —menos visible a través de la encuesta, pero muy importante en los efectos laborales— un acceso más difícil al reciclaje profesional y a la educación informal y no reglada. Aunque las diferencias no son muy grandes, los varones se muestran algo menos satisfechos que las mujeres.

Las diferencias generacionales son evidentes en este tema, en el que casi la quinta parte de los ancianos no contestan, y en el que los más jóvenes, que disfrutan objetivamente de más recursos, expresan niveles más altos de insatisfacción (25 % de insatisfechos entre los de dieciocho a veintinueve años, que tienen reciente la experiencia). La calidad sustituye como exigencia a la cantidad. Los que más estudios han recibido son también los que mayor insatisfacción expresan (30 % de insatisfechos entre los universitarios, de ellos un tercio fuertemente insatisfechos). Tal vez porque no acaban de asumir lo que Pérez Díaz llama la «resignación al *status* de país periférico».

En conjunto, la posición de clase se asocia positivamente con el interés por el tema (menos abstenciones o «no responde») y con la extensión de la satisfacción, pero hay núcleos reducidos muy insatisfechos en la clase media-alta (4 %), más numerosos que sus equivalentes en la clase baja (2 %).

En las encuestas CIRES, el acercamiento a este tema se ha hecho de modo biográfico: no tanto sobre la «necesidad de educación» cuanto sobre «los estudios y la cultura que ha recibido» el propio sujeto entrevistado. No es contradictorio que los ciudadanos perciban una gran mejoría general y que —por comparación— concluyan que su situación personal no ha sido especialmente afortunada. En CIRES, el índice medio de satisfacción fue 3,2.

En la Encuesta de Nuevas Demandas, planteada de modo más general, el nivel de satisfacción es también moderado (3,1), pero más alto por comparación con las restantes cuestiones.

v.5. *El transporte*

El transporte, como solución a la necesidad de desplazamiento, requiere de dos tipos de medidas: las relativas a la infraestructura y las relativas a los vehículos. Los sujetos individuales pueden hacer inversiones considerables en las segundas, y de hecho destinan a este

capítulo una considerable proporción de sus recursos a lo largo de su vida (compra, mantenimiento, etc.). Sin embargo, el marco general del transporte (las redes de carreteras y obras públicas, los transportes urbanos, los precios del combustible, etc.) es competencia mayoritariamente pública y —desde el punto de vista del ciudadano individual— ajena. De nada le sirve al ciudadano individual —por encima de ciertos límites— la inversión en soluciones privadas si no le satisfacen las condiciones impuestas por las soluciones colectivas. Como señaló Buchanan hace tiempo, las expectativas levantadas por los vehículos se contrarrestan con la frustración (pérdida de tiempo y dinero, accidentes, deterioro del ambiente) generada por el propio tráfico.

La encuesta CIRES de 1990-1991 preguntaba por el nivel de satisfacción con el aspecto más privado y cosificado de esta necesidad, el propio automóvil: casi la mitad de la población (40 %) se abstuvo de responder. Para los que emitieron opinión, y una vez homologado con la Encuesta de Nuevas Demandas, el índice de satisfacción fue de 3,5. Lo más relevante de la encuesta CIRES es que a pesar de las enormes diferencias de calidad entre el parque automovilístico de las comunidades ricas (Cataluña, Madrid, etc.) y las comunidades pobres (Extremadura, Andalucía, etc.), el índice de satisfacción expresado fue muy similar en todas las comunidades autónomas.

Según la Encuesta de Nuevas Demandas el nivel de satisfacción con esta necesidad es moderado (3,1 puntos sobre 5), con un grupo relativamente importante que se inhibe de responder (10 %).

Como la necesidad de desplazarse es más fuerte para los varones que para las mujeres, éstos se muestran ligeramente menos satisfechos. También se inhiben más los jubilados, los que no necesitan desplazarse con tanta frecuencia.

La insatisfacción se concentra en las ciudades grandes, donde el transporte consume considerables proporciones de recursos (tiempo, dinero, y otros): como promedio, en las ciudades de más de medio millón de habitantes sólo se alcanza un índice de 2,6, inferior en medio punto al promedio.

La insatisfacción con el transporte es mayor en todos los grupos sociales cuyo tiempo es especialmente valioso en términos de mercado: a pesar, o probablemente a causa de ello, de que estos grupos poseen los mejores recursos privados para enfrentarse a la solución de los problemas. Gráficamente podríamos resumirlo diciendo que se enfada más quien sufre una demora o un atasco dentro de un

Rolls Royce o de un taxi que si va dentro del autobús de la EMT: o que soporta peor el mal servicio de lo colectivo (un aeropuerto, una autopista) quien pierde por ello negocios importantes que quien añade cansancio rutinario a la jornada de trabajo medianamente remunerada.

Los más insatisfechos son, como decíamos, los más escolarizados, los de mayor nivel de ingresos, y los que pertenecen a la clase media-alta; que son, simultáneamente, quienes más recurren a la solución de sus necesidades de otro tipo (educación, vivienda, salud, etc.) por la vía privada, y que no pueden recurrir a esta vía más que muy parcialmente en el caso del transporte.

v.6. Las condiciones de trabajo

El trabajo es un elemento organizador fundamental en las sociedades modernas: pero no todas las formas de trabajo gozan de las mismas condiciones y capacidad de intercambio. Especialmente, hay una profunda contraposición entre el trabajo/mercancía y el trabajo/obligación, que lentamente va recogiendo en la investigación social (Roberts, Finnegan y Gallie) y en la práctica política. Nos hemos ocupado extensamente de este tema en otros trabajos derivados del mismo proyecto de investigación, y a ellos remitimos ahora (Durán, 1991). En estas páginas sólo vamos a tratar del trabajo como una necesidad social, ciñéndonos a una de sus dimensiones: la satisfacción o insatisfacción con las condiciones en que se desenvuelve.

Aunque menos de un tercio de los españoles adultos ocupan un puesto de trabajo en la estructura productiva formal, el 88 % de los entrevistados responde a la pregunta; o bien hace suyas las necesidades ajenas, o bien considera trabajo lo que el lenguaje común considera como tal, con abstracción de las definiciones restringidas de las estadísticas laborales. En la encuesta CIRES, más personalizada (se refiere a «su trabajo»), casi una cuarta parte no responde a esta cuestión.

Según la Encuesta de Nuevas Demandas, el nivel medio de satisfacción es moderado (2,9), igual que el promedio de las necesidades; pero esta satisfacción es mucho más baja cuando se refiere específicamente a las condiciones de trabajo de los jóvenes (2,3).

La edad es un elemento importante asociado a la satisfacción con el trabajo. La inhibición de respuesta va aumentando hasta acercarse

CUADRO 11. Satisfacción con el trabajo según la edad del encuestado

	TOTAL	18-29 años	30-49 años	50-64 años	65 y más años
Muy insatisfecho	8	10	8	8	6
Insatisfecho	27	32	28	27	18
Ni satisfecho ni insatisfecho	21	19	20	24	19
Satisfecho	30	29	35	27	24
Muy satisfecho	3	3	3	2	2
NS/NC	12	7	5	13	31
Núm. de casos	2 490	658	817	600	415

Fuente: Encuesta de Nuevas Demandas, cit.

a un tercio entre los mayores de sesenta y cinco años: pero así como el núcleo más insatisfecho se encuentra entre los menores de veintinueve años, en el grupo de edad siguiente se produce el mayor nivel de satisfacción. Con independencia de su edad, todos coinciden en la insatisfacción ante las condiciones de trabajo de los jóvenes. La extensión de la insatisfacción ante el trabajo alcanza al 42 % de los jóvenes, y llega hasta el 67 % si se refiere específicamente a las condiciones de trabajo de los jóvenes. Entre éstos, el índice de satisfacción en este tema es solamente 2,2 puntos.

Otros factores sociales son también relevantes. Las mujeres inhiben algo más la respuesta que los varones (14 % de «NS» frente a 10 %), pero las que opinan se muestran ligeramente más insatisfechas (2,83 puntos frente a 2,96 de los varones), especialmente al referirse a los/las jóvenes.

CUADRO 12. Satisfacción con el trabajo según la clase social subjetiva

	TOTAL	Alta	Media-alta	Media-medio	Media-baja	Baja	NS/NC
Muy insatisfecho	8	—	7	8	10	14	4
Insatisfecho	27	60	23	27	27	26	30
Ni satisfecho ni insatisfecho	21	—	15	21	23	26	19
Satisfecho	30	40	41	31	27	22	14
Muy satisfecho	3	—	5	2	2	1	9
NS/NC	12	—	10	11	12	19	25
Núm. de casos	2 490	10	157	1 460	563	195	105

Fuente: Encuesta de Nuevas Demandas, cit.

En las concentraciones urbanas aumentan los muy insatisfechos (llegan al 11 %).

Los componentes de clase (escolaridad, ingresos, autopercepción) se asocian todos positivamente con la satisfacción. Especialmente es clara la asociación entre clase subjetiva y satisfacción con las condiciones de trabajo: el índice medio de satisfacción desciende gradualmente desde 3,14 en los que se autodefinen como clase media-alta hasta 2,6 en los que se autodefinen como clase baja.

v.7. Los ingresos

Los individuos resuelven gran parte de sus necesidades mediante intercambios de dinero, que realizan habitualmente a través de la familia. Las aportaciones monetarias que entran en los hogares provienen de la venta de fuerza de trabajo (asalariados y autónomos), de rendimientos del capital y gestión empresarial, y de pensiones y subsidios (contributivos y no contributivos).

La Encuesta de Nuevas Demandas se planteó el tema de los ingresos como un asunto relativamente externo al sujeto, remarcando que es una contrapartida o base material que llega desde fuera. Las encuestas CIRES han adoptado una visión diferente de los ingresos, transformándolos en consumo individual: preguntan sobre el grado de satisfacción con «la capacidad de comprar cosas». El índice en CIRES es 3,1, ligeramente por debajo de la media de las cuestiones allí planteadas. Por comparación con las demás cuestiones, este acercamiento reduce el nivel de optimismo o satisfacción, puesto que es abierto (se refiere a lo que puede ser) y concretiza en el sujeto entrevistado una capacidad que en muchas familias está básicamente adscrita a otros familiares.

En la literatura española sobre desigualdad social, los ingresos ocupan un lugar muy prominente, generalmente analizados —por mayor disponibilidad de datos— como ingresos familiares. Ya hemos expuesto en otro lugar algunas consideraciones sobre las dificultades que entraña el uso de este indicador y sobre sus consecuencias de tipo ideológico como difuminador de las desigualdades intrafamiliares (Durán, 1992). Alcaide, que ha publicado varios estudios sobre distribución familiar y personal de la renta, señaló recientemente que entre 1986 y 1989 se había registrado una nueva igualación, medida en el índice de Gini por el paso de 0,356 a 0,349.

Según la Encuesta de Nuevas Demandas, la satisfacción con el nivel de ingresos familiares es moderada (2,8), muy próxima a la media del conjunto de necesidades.

El filtro familiar hace de este tema una cuestión bastante diferente a las condiciones de trabajo, diluyendo las posiciones extremas. Así, apenas hay variaciones por edad y el nivel de inhibición se mantiene bajo en todos los grupos de edad: el apoyo intergeneracional y la reducción de necesidades en la vejez equilibran la capacidad de cobertura de necesidades.

Las mujeres se muestran ligeramente más insatisfechas que los varones y los habitantes de grandes ciudades sólo dan un índice de 2,48 (frente a 2,83 de índice medio en este tema). Las unas, porque es un instrumento primordial que difícilmente controlan y los otros porque además de cierta desinhibición para emitir juicios negativos sobre cualquier tema, tienen unas necesidades monetarias objetivamente superiores (transporte, vivienda, índice general de coste de vida) al resto.

CUADRO 13. Satisfacción con los ingresos según la clase social subjetiva

	TOTAL	Alta	Media-alta	Media-media	Media-baja	Baja	NS/NC
Muy insatisfecho	9	—	6	8	9	19	10
Insatisfecho	30	30	17	29	36	32	21
Ni satisfecho							
ni insatisfecho	26	10	21	26	26	24	31
Satisfecho	28	60	43	30	24	17	23
Muy satisfecho	3	—	6	2	1	1	8
NS/NC	5	—	7	4	4	7	9
Núm. de casos	2 490	10	157	1 460	563	195	105

Fuente: Encuesta de Nuevas Demandas, cit.

Los tres indicadores de clase que habitualmente manejamos (escolaridad, ingresos familiares, autopercepción de clase) se asocian claramente con la satisfacción ante los ingresos familiares. Así, los que declaran más de 200 000 pesetas de ingresos mensuales ofrecen un índice de satisfacción de 3,14 puntos; y si entre la clase media-alta los insatisfechos sólo son 23 % (6 % de muy insatisfechos), en la clase baja se extienden a más de la mitad del colectivo, con una quinta parte fuertemente insatisfecha. Aquí es donde se localiza principalmente el núcleo de la pobreza, en cuya desaparición se han

CUADRO 14. Satisfacción con los ingresos según los ingresos familiares

	TOTAL	No tiene ingresos	Menos de 50 000	De 50 001 a 70 000	De 70 001 a 110 000	De 110 001 a 200 000	Más de 200 000	NS/NC
Muy insatisfecho	9	19	14	14	9	7	6	9
Insatisfecho	30	29	33	37	32	27	22	29
Ni satisfecho ni insatisfecho	26	33	20	28	27	27	24	25
Satisfecho	28	14	26	16	27	34	42	27
Muy satisfecho	3	—	—	3	2	3	5	3
NS/NC	5	5	7	3	3	3	2	8
Núm. de casos	2 490	21	236	277	571	510	199	676

Fuente: Encuesta de Nuevas Demandas, cit.

empleado —con poco éxito— sucesivos equipos de gobierno (Cruz Roche y otros).

Donde la asociación, aún siendo positiva, no es tan clara, es en relación al nivel de estudios: por ejemplo, entre los universitarios hay un núcleo de cierta importancia muy insatisfecho (8 %).

VI. EL ÁMBITO PRIVADO (DONDE LOS ESPAÑOLES SE MIDEN CONSIGO MISMOS)

En el ámbito privado se localizan algunas necesidades básicas de tipo afectivo y expresivo, que carecen de un significado económico inmediato. Entre ellas, las relaciones familiares, las relaciones sociales y las actividades de ocio, que son los tres tipos de necesidades seleccionados en este estudio. Ninguna de ellas puede trasladarse al exterior del sujeto, aunque no sólo dependan de él mismo. En su conjunto, es el bloque que obtiene unos índices de satisfacción más altos (3,87), muy por encima de las necesidades de cobertura estatal o de cobertura mixta.

¿Cabe tomar estos datos tal como aparecen, y concluir simplemente que es en el refugio de la vida privada donde habita la satisfacción, la restitución frente a las agresiones, frustraciones e insatisfacciones que vienen de fuera? O, por el contrario, ¿hay que someter estos datos a una lectura más profunda para desentrañar significados que en las manifestaciones expresas no aparecen?

VI.1. Relaciones familiares

Todas las encuestas sobre satisfacción o grado de integración familiar, incluidas las varias Encuestas de la juventud, arrojan resultados predominantemente positivos (F. Conde).

Las relaciones familiares obtienen en la END una puntuación media de 4,02 puntos, la máxima entre todos los temas seleccionados. La encuesta CIRES de julio de 1991 plantea este tema de modo algo diferente, como «relaciones afectivas» que es un término similar pero no del todo coincidente con familiar ya que ni están todos los afectos ni todos los familiares son necesariamente afectivos. Transformado al índice de la Encuesta de Nuevas Demandas, la puntuación

CUADRO 15. Grado de satisfacción con distintos aspectos de su vida

Julio 1991	Su trabajo o profesión	Su situación económica	Sus relaciones afectivas	La ocupación de su tiempo libre
Muy satisfecho	6 %	3 %	13 %	8 %
Satisfecho	55	59	76	73
Insatisfecho	14	32	7	15
Muy insatisfecho	2	5	1	3
NS/NC	23	2	2	2
Índice	146	125	181	163
(5,4,2,1)	3,6	3,3	3,8	3,7
homologado END	3,6	3,3	3,8	3,7

Fuente: *La realidad social en España, 1989-1991*, CIREs.

media es de 3,8, más baja que la obtenida para relaciones familiares en la Encuesta de Nuevas Demandas, pero próxima a la obtenida en esta misma encuesta por las «relaciones sociales». Los índices de CIREs son más parecidos entre sí, menos «sensibles» que los de la Encuesta de Nuevas Demandas, pero el orden es el mismo, y las «relaciones afectivas» puntúan por encima del ocio, el trabajo y los ingresos.

Aun concediendo cierta compulsividad a las normas sociales que requieren de los individuos lealtad y sumisión a sus parientes inmediatos, y aun aceptando también que el reconocimiento de la insatisfacción familiar puede equipararse —y por tanto, negarse— al fracaso personal y a la pérdida de esperanza, haría faltar retorcer excesivamente al argumento para dar la vuelta a los resultados obtenidos por encuesta. Esto es, la aplastante mayoría de quienes identifican vida familiar con satisfacción, frente a otras identificaciones menos positivas en temas tanto materiales (ingresos, vivienda, etc.) como inmateriales (justicia, medio ambiente, etc.).

Desde el punto de vista sociológico, además de la extensión e intensidad de la satisfacción, lo más interesante es la falta de correlación entre las variables sociales básicas (escolaridad, ingresos, clase social, etc.) y el índice de satisfacción ofrecido por los diversos grupos sociales (la leyenda de la princesa que amó por primera vez parece comprobarse aquí de nuevo).

Otro dato relevante es que las grandes ciudades, que en la ma-

yoría de los temas ofrecen índices de insatisfacción mayores que el resto, emiten un índice de 4,02 en cuanto a relaciones familiares: ¿Hay, quizá, un sentimiento generalizado de que, en este punto, se han conseguido fórmulas nuevas y más aceptadas?

También es interesante, por contraposición al cliché de las mujeres como «reinas del hogar» o «nacidas para la vida familiar», que las mujeres españolas no hayan manifestado mayor entusiasmo en este punto que los varones: si la puntuación media es casi idéntica, la distribución es ligeramente más concentrada en las mujeres, que se manifiestan menos en los extremos positivos y negativos de la escala.

La edad es una variable que produce efectos de tipo contrapuesto: *a.* aumenta la importancia y providencialidad de la familia (porque lo demás va desapareciendo) en los grupos de edad avanzada; *b.* aumenta el número de pérdidas irreparables de familiares (por fallecimiento) en estos mismos grupos; y *c.* refleja el cambio paulatino en los modos de organización familiar a lo largo del último medio siglo. El resultado es complejo, y si bien hay más «insatisfechos» (7 %) entre los ancianos que en el conjunto, y menos «satisfechos» (51 % frente a 63 % entre los más jóvenes), el grupo de los «muy satisfechos» alcanza entre ellos su máxima extensión (27 % frente a 20 % entre los más jóvenes).

VI.2. Relaciones sociales

Las relaciones sociales, menos definidas que las familiares, tienen con ellas muchos puntos en común. El índice medio de satisfacción es igualmente muy elevado (3,9). La distancia entre varones y mujeres es relativamente visible: los varones están más satisfechos de su vida social (3,65) que las mujeres (3,51). La edad no parece ejercer ninguna influencia.

En las ciudades se dan más los extremos, tanto los «muy satisfechos» como los «insatisfechos».

Los indicadores de clase no se asocian de modo lineal con la satisfacción ante las relaciones sociales: por ejemplo, en los niveles más escolarizados aumenta la extensión de los «muy satisfechos», pero también de los «insatisfechos»: y en cuanto a la clase social subjetiva, hay asociación positiva con los fuertemente satisfechos pero no con quienes sólo expresan una satisfacción moderada.

Según las encuestas CIRES, los españoles se dividen casi a partes iguales entre los que dicen tener relaciones sociales frecuentes y los que no, con oscilaciones a lo largo del año (noviembre y enero como épocas de menos relaciones y mayo, junio y julio como épocas de máxima frecuencia).

VI.3. Ocio

El ocio se compone de dos elementos: el tiempo y las actividades que lo llenan. El índice de satisfacción con esta necesidad de «no-hacer/hacer» expresa por tanto una interacción que puede jugar en sentido contrapuesto: escasez o exceso de tiempo disponible y actividades que proporcionan o no satisfacción para emplearlo.

En otro lugar hemos analizado con mayor profundidad las actividades con las que ocupan los españoles el tiempo no dedicado a dormir, trabajar, estudiar y moverse de un lugar a otro. Aquí nos preguntamos solamente por su satisfacción ante el ocio, que es una —entre muchas— de estas actividades.

El resultado es que la mayoría de la población opina sentirse satisfecha con su ocio (3,6 de media), pero las variables sociológicas, tomadas de una en una tienen poca capacidad explicativa. A medida que la edad avanza se incrementa la inhibición ante el tema (del 2 al 16 % de «NC»), y desciende la extensión de los satisfechos (del 70 al 49 %). Sin embargo, el grupo que expresa mayor descontento no es el de los viejos, sino el de los de treinta a cuarenta y nueve años, que es el que mayores cargas laborales y familiares acumula.

CUADRO 16. Satisfacción con el ocio según la clase social subjetiva

	TOTAL	Alta	Media-alta	Media-media	Media-baja	Baja	NS/NC
Muy insatisfecho	2	—	—	1	3	5	2
Insatisfecho	10	—	6	9	12	12	8
Ni satisfecho ni insatisfecho	24	40	22	22	26	27	29
Satisfecho	48	30	52	51	46	34	44
Muy satisfecho	9	20	17	10	6	7	10
NS/NC	7	10	4	6	8	14	9
Núm. de casos	2 490	10	157	1 460	563	195	105

Fuente: Encuesta de Nuevas Demandas, cit.

El hábitat no presenta claras asociaciones, pero de todas las necesidades estudiadas en este proyecto, el ocio es la única en que se detecta mayor frecuencia de «muy insatisfechos» en los lugares pequeños (5 %, frente a 1 % en las ciudades).

Las variables de clase (ingresos, estudios, autopercepción) se asocian positivamente con la satisfacción en el ocio, especialmente la posición subjetiva de clase.

VII. UNA EXPRESIÓN SINTÉTICA DEL AJUSTE ENTRE NECESIDADES Y SATISFACCIÓN: LA CALIDAD DE VIDA

La «calidad de vida» es una abstracción, una síntesis en la que cada uno pone lo que quiere y barema del modo que le parece oportuno. A pesar de su vaguedad, no hay inhibición ante este tema, y el juicio breve, sintético, subjetivo, se emite por los entrevistados sin mayores dificultades. El resultado es bastante bueno (3,4), mejor que el mero promedio estadístico de los 17 índices de necesidades que hemos estado manejando (2,9). Es como si los españoles ponderasen a su vez los distintos indicadores, restando importancia a los que obtienen puntuaciones más bajas o aumentando la de los más positivos. O tal vez, lo que parece poco probable, como si añadiesen por su cuenta correcciones con otros indicadores de necesidades bien resueltas en las que aquí no hemos reparado.

Ante un indicador tan sintético e inteligible al mismo tiempo, el análisis de las relaciones entre variables presenta un interés extraordinario, pues permite trazar la ubicación social de los satisfechos e insatisfechos, los tibios y los exaltados, el potencial del consenso y del conflicto.

Sin embargo, el resultado del análisis de estas variables dará pie a un subtítulo para otro epígrafe: «Los matices del gris». Porque no hemos encontrado corrientes lineales sino enrejillados en los que los elementos positivos y negativos se contraponen, se complementan, se equilibran.

Así, las mujeres se manifiestan ligeramente menos satisfechas de la calidad de vida que los varones (3,44 *versus* 3,52), pero el desnivel no es tan fuerte como para augurar un elevado —y, sobre todo, espectacular o dramático— potencial de conflicto y demandas de cambio.

El hábitat presenta gradaciones zigzagueantes: los elementos más positivos de lo rural y lo urbano se equilibran o ceden ante otras condiciones negativas que les acompañan.

Las generaciones despliegan su satisfacción en forma de cuenco. Los grupos de edades intermedias, justamente los más vigorosos y de mayor peso social, expresan menos satisfacción subjetiva global con su calidad de vida que los de jóvenes y ancianos: con lo que el peso o carga de la actividad ensombrece lo que podría ser una situación brillante. En contrapartida, los jóvenes que padecen dificultades de empleo o dependencia económica se saben libres de este agobio y mantienen vivas las aspiraciones. Los que, por edad, han perdido fuerza social y vigor físico, han ajustado sus aspiraciones a sus posibilidades, y no encuentran en éstas un motivo importante de desasosiego.

CUADRO 17. Satisfacción con la calidad de vida según la clase social subjetiva

	TOTAL	Alta	Medio-alta	Medio-media	Medio-baja	Baja	NS/NC
Muy insatisfecho	3	—	1	2	3	6	4
Insatisfecho	11	10	6	9	16	20	10
Ni satisfecho ni insatisfecho	28	30	19	28	30	26	25
Satisfecho	49	50	62	51	44	39	45
Muy satisfecho	6	—	10	6	4	3	11
NS/NC	4	10	2	3	5	6	6
Núm. de casos	2 490	10	157	1 460	563	195	105

Fuente: Encuesta de Nuevas Demandas, cit.

La única variable que guarda una asociación clara con la satisfacción ante la calidad de vida es la posición subjetiva de clase. Igual que la calidad de vida, la autopercepción de clase es una construcción del sujeto en la que combina a su parecer la estructura del todo y el peso de cada una de las partes. Sin embargo, menos de dos tercios de las estimaciones ajenas, según hemos analizado en otro trabajo de este mismo proyecto, coinciden con las propias percepciones de clase, y las desviaciones se producen tanto hacia arriba como hacia abajo. Las autopercepciones de clase alta son tan escasas (10 casos) que no sirven a efectos comparativos. Además, la asocia-

ción de los indicadores «objetivos» (escolaridad, ingresos declarados) con la autopercepción es sumamente laxa (Durán, 1991, 1992).

Pero precisamente porque ambas son construcciones subjetivas que reflejan imágenes globales de la sociedad española, procesos comparativos, aspiraciones y expectativas, frustraciones y fracasos, la satisfacción con la calidad de vida y la autopercepción de clase se asocian positivamente. Desde una puntuación media de 3,8 puntos para los que se consideran clase media-alta, el índice de satisfacción baja ininterrumpidamente hasta un índice de 3,1 para los que se autoconsideran clase baja. Este dato sería más relevante si no se neutralizase, a su vez, por la masiva autoidentificación de los españoles (más del 60 %) con la clase media-media.

Como antes señalábamos, estos resultados componen un escenario de gradaciones en el que domina el gris y sólo sobre este gris de fondo se perfilan algunos puntos dispersos de mayor densidad, de blanco y negro.

VIII. LOS Matices DEL GRIS

Dice Chomsky en *Necessary Illusions* que la tácita convivencia entre los propietarios de medios de comunicación y las grandes firmas que sostiene la publicidad de estos mismos medios ha creado unos límites estrechos en el control del pensamiento en las sociedades democráticas, reduciendo lo que se dice a los márgenes de lo expresable. El papel de los medios no explica todo, pero sí contribuye a explicar la atonía de las expresiones manifestadas por los ciudadanos españoles. Como la mayoría de los españoles huye de las declaraciones categóricas, el análisis de los niveles de satisfacción se convierte en una delicada cuestión de matices. Para conocer mejor las gradaciones del gris hemos estudiado por separado las opiniones extremas, lo que llamaremos la «banda fría» y la «banda cálida».

La banda fría la constituyen todas las respuestas de insatisfacción intensa, referidas a cualquiera de los 17 temas: la banda cálida la constituyen, recíprocamente, todas las respuestas de satisfacción intensa referidas a cualquiera de los 17 temas. La anchura máxima teóricamente posible de la banda es de 42 330 casos, esto es, al hipotético supuesto de que todos los entrevistados hubiesen respondido en esa banda a todas las preguntas.

La satisfacción puede analizarse de dos modos: desentendiéndose hasta cierto punto de los sujetos que la emiten o centrándose en ellos. Desde la primera posición, las respuestas forman una corriente y es esta corriente la que resulta de interés. De hecho, sólo el 10 % de las contestaciones emitidas caen en la banda fría y el 6 % en la banda cálida. El punto de indiferencia (ni satisfechos ni insatisfechos) no es el más frecuente entre la población (sólo 19 % de respuestas corresponden a este punto); si el conjunto arroja una puntuación (2,9) casi exactamente correspondiente con esta intensidad media no es porque la banda central o la indiferencia predomine, sino porque se neutralizan las bandas de moderada satisfacción e insatisfacción. La perspectiva de los emisores (los sujetos individuales o fuentes de la corriente de opinión) es de mayor interés, especialmente en los extremos, por lo que implica de potencia de acción social y política, de conflicto, de adhesión, de oposición o demandas de cambio.

Sin embargo, el intento de delimitación de estos colectivos ha resultado bastante infructuoso: tanto la banda fría como la caliente se forman por las emisiones de sujetos que se instalan mayoritariamente en la zona tibia; o, en otra metáfora, que sólo ocasionalmente abandonan el gris. Si definimos como sujetos intensos los que dicen sentirse «muy satisfechos» o «muy insatisfechos» ante la mitad o más de los temas planteados, sólo responden a esta definición el 0,7 % de la población en la banda positiva y el 1,1 % en la banda negativa. Y si definimos como sujetos antiintensos los que en ningún caso se manifiestan intensamente (o sea, los que nunca utilizan el punto extremo de la escala), resulta que esta categoría cubre a más de la mitad de la población; el 59 % no responde nunca «muy satisfecho» y el 44 % no responde nunca «muy insatisfecho». Más del 90 % de la población no llega a emitir un juicio de intensa satisfacción siquiera sobre tres de entre las diecisiete posibilidades presentadas; y más del 82 % no llega a emitir, recíprocamente, más de tres juicios de insatisfacción intensa.

Parafraseando a los físicos medievales, podríamos decir que el «horror al vacío» gravita ahora en un generalizado esquivamiento de las posiciones extremas o los juicios radicales: o, lo que es lo mismo, que somos o nos presentamos como intensamente moderados, radicalmente grises y tibios.

CUADRO 18. Nivel de satisfacción de necesidades

	Satisfacción actual							Expectativas de futuro (5 años)						
	TOTAL	++	+	=	-	--	NS	TOTAL	++	=	-	NS		
Seguridad ciudadana	2,4	2	17	19	38	19	4	2,0	25	28	22	25		
Pensiones	2,4	1	15	18	33	16	16	2,3	32	24	10	33		
Justicia	2,4	1	11	24	30	16	17	2,2	24	32	11	33		
Impuestos	2,6	2	10	18	38	23	10	1,9	19	28	24	29		
Ecología, medio amb.	2,5	2	18	21	29	18	12	2,0	24	21	27	28		
Alimentación	3,7	9	60	17	10	2	3	2,3	28	42	8	22		
Vivienda	3,2	7	45	15	20	10	3	2,2	29	37	14	21		
Salud	3,4	7	49	23	16	3	2	2,3	33	33	9	24		
Educación	3,4	5	45	23	16	3	7	2,5	41	25	8	26		
Transporte	3,1	4	35	23	21	8	10	2,3	28	42	8	22		
Trabajo, condiciones	2,9	3	30	21	27	8	12	2,3	36	27	11	25		
Trabajo, jóvenes	2,3	1	13	16	39	21	10	2,2	33	21	16	30		
Ingresos	2,8	3	28	26	30	9	5	2,4	35	29	11	26		
Relaciones familiares	4,0	24	58	11	3	1	3	2,2	24	55	4	17		
Relaciones sociales	4,0	20	60	12	3	1	3	2,2	20	59	3	18		
Ocio, diversiones	3,6	9	48	24	10	2	7	2,3	26	47	4	22		
Calidad de vida	3,4	6	49	28	11	3	4	2,3	35	36	6	22		
\bar{x}	2,9						7					25		

Fuente: Encuesta de Nuevas Demandas, cit.

IX. EL SENTIDO DEL PROGRESO

Si el sentido del progreso es la creencia de que el mundo en general cambia, y lo hace hacia mejor, los españoles de la última década del siglo y del milenio son moderadamente optimistas; al menos, respecto al corto lapso de tiempo (diez años) medido por las dos series de encuestas que hemos analizado para este trabajo.

La dificultad radica en decidir si una idea tan completa, tan central a la teoría política como la de Progreso, puede sintetizarse con una batería de contestaciones a encuestas delimitando adecuadamente el papel que juegan las características personales de los sujetos y sus ideas acerca del mundo o de la historia.

Nuestra respuesta, en este trabajo, es claramente afirmativa aunque consciente de que la investigación sobre teoría política y los sondeos de opinión se encuentran en los puntos extremos del arco de la investigación en ciencias sociales. De modo que el título del epígrafe refleja más que nada el voluntario esfuerzo por entroncar los resultados de la encuesta con el debate sobre los conceptos de modernidad y posmodernidad.

Ni la desesperanza ni la catástrofe ocupan un lugar destacado en las expresiones de los españoles de fin de siglo; y tampoco parecen sentirse incapaces de transformar, y menos aún de diferenciarse, de las estructuras sociales y políticas. El «sujeto constituyente» se perfila vivo, y bien vivo, a través de las decenas de sondeos que hemos manejado. ¿Cómo es posible que los teóricos hablen del fin de la historia, de la muerte del sujeto, de la concepción «agonística» de la sociedad, del fin de la razón y del sentido, cuando datos como éstos se encuentran tan al alcance de la mano?

Claro que los ciudadanos pueden no ver lo evidente, y a los teóricos corresponde llegar más lejos y más pronto que los legos. Pudiera ser, también, que los ciudadanos de a pie leen poca teoría y —si la leen— la olvidan en el momento apresurado de las respuestas, contestando lo que les ha quedado estratificado de las siembras teóricas más antiguas, arrumbadas ya entre los profesionales. Pero no pensamos que ésta —con ser posible— sea la hipótesis más acertada. Más bien creemos que son los teóricos quienes escuchan poco —y viven lejos— de la común ciudadanía; y sus debates alcanzan mucho eco en la fina capa de quienes comparten esta dedicación y lejanía, pero calan poco en las mayorías silenciosas y silenciadas.

CUADRO 19. *El sentido del progreso*

	Valoración del pasado x̄	Valoración del futuro x̄
Seguridad ciudadana (-)	2,11	2,05
Pensiones (**)	1,70	2,34
Justicia	1,93	2,20
Impuestos (-)	2,13	1,93
Ecología, medio ambiente (-)	2,16	1,95
Alimentación	1,93	2,25
Vivienda	2,00	2,19
Salud	1,92	2,31
Educación (***)	1,78	2,47
Transporte (**)	1,81	2,33
Trabajo condiciones (**)	1,85	2,33
Trabajo jóvenes	1,91	2,25
Ingresos (**)	1,84	2,33
Relaciones familiares	2,05	2,24
Relaciones sociales	2,03	2,21
Ocio, diversiones	1,96	2,28
Calidad de vida	1,89	2,37
Diferencia: 0,30	1,94	2,24
Índice de optimismo (x̄ futuro: x̄ pasado) = 114		

(-) Empeoramiento; (**) Mejoría; (***) Mayor mejoría.

Fuente: Encuesta de Nuevas Demandas, 1990, cit.

En un intento de rastrear el sentido del tiempo y del progreso en la sociedad española, la Encuesta de Nuevas Demandas planteó una evaluación del presente («¿en qué medida están satisfechas las necesidades de ...?») y solicitó una evaluación del pasado y del futuro, a un término de cinco años. Los resultados pueden verse en el cuadro 19; el índice sintético otorga 2,24 puntos sobre tres (peor, igual, mejor) al futuro a corto plazo, y 1,94 al pasado. Las treinta décimas que separan uno y otro son la expresión condensada de una posición colectiva que se sitúa por detrás del «igual» cuando recuerda el pasado y por delante cuando pronostica el futuro.

En un tercio de las cuestiones, el sentido del progreso es bastante vigoroso (medio punto o más en la escala de tres posiciones): se trata de la educación, las pensiones, el transporte (debido en buena parte

	X-90	XI-90	XII-90	1-91	II-91	III-91	IV-91	V-91	VI-91	VII-91	X-90/VII-91
TOTAL	(1 200)	(1 200)	(1 200)	(1 200)	(1 200)	(1 200)	(1 200)	(1 200)	(1 200)	(1 200)	(12 000)
A. Evaluación situación											
<i>personal presente:</i>	(6,1)	(6,0)	(6,0)	(6,1)	(6,1)	(6,1)	(5,8)	(6,0)	(6,0)	(6,1)	(6,0)
Alta	62 %	60 %	59 %	62 %	58 %	60 %	52 %	56 %	60 %	61 %	59 %
Media	26	26	28	25	31	27	34	31	28	27	28
Baja	13	14	12	13	11	13	13	12	12	12	12
NS = 12 %											
Diferencia entre puntuaciones: 0,3											
B. Evaluación situación											
<i>España presente:</i>	(4,5)	(4,9)	(4,6)	(4,7)	(4,4)	(4,7)	(4,8)	(4,8)	(5,2)	(5,0)	(4,8)
Alta	25 %	33 %	28 %	29 %	22 %	27 %	28 %	31 %	39 %	36 %	30 %
Media	32	30	32	34	33	39	36	37	34	33	34
Baja	40	34	36	35	42	32	33	30	25	29	34
NS = 12 %											
Diferencia entre puntuaciones: 0,6											
C. Evaluación situación											
<i>del mundo presente:</i>	(3,6)	(3,9)	(3,7)	(3,3)	(2,7)	(3,7)	(3,9)	(3,8)	(4,3)	(4,1)	(3,7)
Alta	12 %	18 %	14 %	10 %	6 %	11 %	10 %	13 %	22 %	20 %	14 %
Media	23	24	20	22	16	26	32	27	28	26	24
Baja	61	55	61	66	76	59	54	56	45	50	58
NS = 24 %											
Diferencia entre puntuaciones: 1,6											

1. Índice de optimismo

<i>personal:</i>	(112)	(113)	(118)	(112)	(110)	(114)	(118)	(116)	(116)	(114)	(114)
Optimismo	20 %	20 %	23 %	19 %	17 %	20 %	22 %	22 %	22 %	18 %	20 %
Pesimismo	8	7	5	7	7	5	4	5	5	4	6

2. Estado ánimo:

Bueno	55 %	57 %	54 %	56 %	52 %	53 %	55 %	53 %	48 %	51 %	53 %
Malo	45	43	46	44	48	47	45	47	52	49	47

3. Preocupación:

No preocupados	55	52	45	48	55	51	48	54	50	51	51
Preocupados	45 %	48 %	55 %	52 %	45 %	49 %	52 %	46 %	50 %	49 %	49 %

4. Satisfacción:

Satisfechos	47 %	50 %	52 %	51 %	50 %	48 %	47 %	49 %	56 %	51 %	50 %
No satisfechos	53	50	48	49	50	52	53	51	44	49	50

Fuente: Elaboración propia sobre datos de *La realidad social en España, 1990-1991*, Madrid, CIRES, 1992.

a la mejora en el propio vehículo), las condiciones de trabajo y los ingresos. En la mayoría de los temas restantes las expectativas son positivas, aunque menos intensas y sólo en tres de ellos el pronóstico o evaluación es negativa: medioambiente (-0,21), impuestos (-0,20) y seguridad ciudadana (-0,06).

Desde otra perspectiva, las encuestas CIRES han aportado en 1991 diez aplicaciones de la escala de Cantril, sobre optimismo en la evaluación del momento presente en la situación personal, de España y del Mundo. Coincidiendo con estudios similares realizados en España y en otros países, las evaluaciones son sistemáticamente más altas para los ámbitos más próximos al sujeto; así, sobre una máxima de diez puntos, en una escala de once intervalos, la evaluación media personal es 6,6, la referente a España es 5,0 y la referente al Mundo es 4,3. Los índices de optimismo miden la relación entre la puntuación otorgada al futuro y la otorgada al pasado. Para la situación personal obtienen un índice de 1,14, que es igual al obtenido para el conjunto de temas en la Encuesta de Nuevas Demandas. La fluctuación a lo largo de los diez sondeos es muy pequeña en el ámbito personal (0,3 puntos), aumenta respecto a España (0,6 puntos) y es considerable respecto al mundo (1,6 puntos), reflejando especialmente el impacto de la guerra del Golfo en 1991.

La evaluación de la situación no es una trasposición inmediata de la preocupación, la satisfacción o el estado de ánimo. Los indicadores de las tres cuestiones reflejan una población dicotomizada, repartida con similar frecuencia entre los polos positivos y negativos. Como ya hemos señalado, el optimismo en el ámbito personal de cara al futuro, es moderado (1,14); pero esta moderación se debe en cierto modo a que la evaluación del pasado y del presente es también moderadamente positiva: dicho de otro modo, podría duplicarse el índice si la visión del futuro fuera exultante pero —sin modificar la visión del futuro— bastaría con una interpretación muy negativa del pasado.

Por este orden, el estado de ánimo, la preocupación y la satisfacción se manifiestan de modo moderadamente positivo, decantándose en conjunto del lado optimista. De los diez sondeos, el estado de ánimo que expresan la mayoría de los españoles es «bueno» en nueve; predominan los «no preocupados» en siete sondeos, y los «satisfechos» en seis sondeos (y uno más, a partes iguales). Pero no coinciden las tendencias en todos los sondeos: por ejemplo, el sondeo que arrojó peor estado de ánimo colectivo también arrojó la máxima satisfacción.

CUADRO 21. Valoración de la situación económica de España respecto a hace cinco años y respecto a hace un año, por características socioeconómicas

Julio 1991	Respecto a hace 5 años				Respecto a hace 1 año						
	Total	Mucho o algo mejor (%)	Igual	Algo o mucho peor	NS/NC	Índice	Mucho o algo mejor (%)	Igual	Algo o mucho peor	NS/NC	Índice
TOTAL	(1 200)	20	43	30	6	90	25	61	10	4	116
<i>Edad:</i>											
Menores de 30	(311)	22	35	37	5	85	33	56	9	2	123
De 30 a 49 años	(421)	20	44	32	5	87	24	63	11	3	114
De 50 a 64 años	(272)	21	45	25	8	96	23	64	10	3	113
Más de 64 años	(196)	19	51	21	9	98	20	64	9	8	111
<i>Ideología:</i>											
Izquierda:	(411)	22	40	33	5	89	33	56	9	2	123
Centro	(111)	15	54	29	2	86	19	65	15	1	103
Derecha	(143)	21	47	30	3	91	25	60	11	4	113
<i>Hábitat:</i>											
Rural	(329)	25	38	30	7	96	31	57	8	5	124
Urbano	(535)	19	48	29	4	89	24	64	10	3	114
Metropolitano	(335)	20	40	32	8	88	23	63	12	3	111
<i>Estatus socioeconómico familiar:</i>											
Alto	(188)	20	39	35	5	85	27	59	12	2	115
Medio	(679)	20	44	31	6	89	26	61	10	3	116
Bajo	(333)	22	45	26	6	96	23	64	8	5	116

Fuente: La realidad social en España, 1989-1991, CIRES.

En la encuesta CIRES de julio de 1991 se indagó sobre la percepción del cambio en la situación económica personal y de España a plazo muy corto (un año) y corto (cinco años). Los pronósticos son positivos tanto a nivel personal (índice de 121 a un año y 130 a cinco años), como nacional (índice de 122 y 129), con bajos índices de inhibición (8 % en lo personal, 11 % en lo nacional); pero en la evaluación del inmediato pasado sólo es positivo el sentido del cambio en el nivel personal (104, 113), en tanto que resulta negativo al nivel nacional, para el corto plazo (índice de 90). Los más jóvenes, los estudiantes y los de estatus socioeconómico alto son quienes emiten pronósticos personales más altos; pero no es raro que las estudiantes mayores de dieciocho años (175 de índice en esta cuestión) o las jóvenes menores de treinta años (164) emitan respuestas positivas, porque su situación económica actual es coyuntural y, con mucha frecuencia, dependiente. Para el conjunto de la economía española el índice de optimismo es más elevado entre los jóvenes, los de ideología de izquierda y los de estatus socioeconómico familiar alto.

X. CONCLUSIÓN

Podríamos concluir que los españoles son —o se manifiestan— moderadamente optimistas a propósito de la cobertura actual de necesidades y de su futuro personal y colectivo.

Sin embargo, esta conclusión se debilita considerablemente si tomamos también en consideración a quienes no emiten juicio. En las encuestas CIRES, los «no contesta» son un 22 % a propósito de la evaluación de la situación personal y la de España, y un 24 % respecto a la del mundo, aunque en otros temas específicos las inhibiciones sean menores. En la Encuesta de Nuevas Demandas, una cuarta parte se abstiene de hacer pronósticos —como promedio— ante las 17 cuestiones planteadas; y es la postura más frecuente ante todas las necesidades de cobertura pública (seguridad ciudadana, pensiones, justicia, impuestos), o de creciente institucionalización y cobertura pública (medio ambiente).

Si se interpreta que el «no contesta» es el reflejo de la falta de un sentido definido del cambio en una u otra dirección, entonces, las conclusiones pueden ser completamente distintas, puesto que la

suma de frecuencias de los pesimistas y los que se abstienen, es siempre y para todos los temas mucho mayor que la de los optimistas. Dicho de otro modo, hay una amplia minoría voluntariamente silenciosa, que no se manifiesta; pero el eco de las voces que pueden escucharse es mayoritariamente confiado, satisfecho u optimista. En tanto que los que no emiten opinión tampoco inician acciones, su capacidad de generar efectos sociales o políticos es pequeña. Pero ni analítica ni políticamente puede olvidarse esa cuarta parte de la población replegada dentro de sí misma en el pronóstico del futuro, porque en cualquier momento puede salir de su repliegue y manifestarse o actuar (pedir, negar) en uno u otro sentido.

BIBLIOGRAFÍA

- Abendroth, Forsthoff y Dowhring, *El estado social*, Madrid, Centro de Estudios Constitucionales, 1986.
- Águila, Rafael, «Teoría y práctica: modernidad y posmodernidad en la reflexión política», VV AA, *Política y sociedad*, Madrid, CIS y CEC, 1987, pp. 65-111.
- Alberoni, Francesco, *Movimiento e institución. Teoría general*, Madrid, Editora Nacional, 1984.
- Alcaide Inchausti, Julio, «La distribución de la renta en España», en VV AA, *España, un puente para el futuro*, vol. I, Madrid, Instituto de Estudios Económicos, 1984, pp. 125-150.
- , «Política de distribución de la renta», *Economía*, núm. 11, 1991, pp. 7-17.
- Alonso, Luis, «El problema de la necesidad y las visiones de la economía política. Un panorama polémico», artículo inédito preparado como documento de trabajo para el proyecto de investigación *Las bases sociales de la economía española*, dirigido por M. A. Durán, Centro de Ciencias Sociales, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, 1991.
- Alonso Rivas, Javier, *El comportamiento del consumidor*, Madrid, Ministerio de Sanidad y Consumo, Instituto Nacional del Consumo, 1984.
- Arrow, Kenneth y Honkapohja, Seppo (comps.), *Frontiers of Economics*, Oxford, Basic Blackwell, 1985.
- Arruñada, Benito, «Sanidad pública; la reforma imposible», *Economía*, núm. 11, pp. 73-79, 1991.
- Attali, Jacques, *Historia de la propiedad*, Barcelona, Planeta, 1988.

- Bell, Daniel, *Las contradicciones culturales del capitalismo*, Madrid, Alianza, 1976.
- Beltrán, Miguel, «Perceptores de ingresos y familias: sobre la desigualdad en la distribución de la renta en España», VV AA, *Política y sociedad*, Madrid, CIS y CEC, vol. II, 1987, pp. 737-758.
- Buchanan, Colin, *El tráfico en las ciudades*, Madrid, Tecnos, 1973.
- Bulmer, Martin, *The Uses of Social Research: Social Investigation in Public Policy-making*, Londres, George Allen and Unwin, 1983.
- CIRES, *La realidad social en España, 1990-91*, coedición de Fundación BBV, Bilbao Bizcaia Kutza y Caja de Madrid, p. 724, Bilbao, 1992.
- Cohen, S. y Syme, L. (comps.), *Social Support and Health*, Orlando, Academic Press, 1985.
- Conde, Fernando, *Las relaciones personales y familiares de los jóvenes*, Madrid, Instituto de la Juventud, Ministerio de Cultura, 1985.
- Cruz Roche, I.; Desdentado, A. y Rodríguez Cabrero, G., *Política social y crisis económica. Aproximación a la experiencia española*, Madrid, Siglo XXI, 1985.
- Chomsky, Noam, *Necessary Illusions: Thought Control in Democratic Societies*, Londres, Pluto Press, 1989.
- Durán, M. A. (dir.), *De puertas adentro*, Madrid, Ministerio de Cultura, Instituto de la Mujer, 1987.
- , «Hogares y familias»: dos conceptos en busca de definición», en Iglesias de Ussel (comp.), *Familias monoparentales*, Madrid, Ministerio de Cultura, 1988.
- , «La mediación invisible: de las utopías sociales a los proyectos políticos en materia de salud», en *El futuro de la salud, Cuadernos de Debate*, núm. 6, Madrid, Centro de Estudios Constitucionales, 1988.
- , «El dualismo de la economía española», *Información Comercial Española*, núm. 655, marzo de 1988.
- , «El iceberg español», en *Actas del Coloquio Internacional sobre «Economía mercantil y no mercantil»* celebrado en la Casa de Velázquez, 1989. Publicado por Ministerio de Cultura, Instituto de la Mujer, Madrid, 1990.
- , «Crear, descreer, crear» en J. Vidal Beneyto (comp.), *La sociedad española a debate*, Madrid, Tecnos, 1990.
- , «La transferencia social de la enfermedad», en C. Bernis (comp.), en *Actas de las VIII Jornadas de Investigación Interdisciplinar*, Madrid, UAM, 1990.
- , «El uso del espacio urbano en la vida cotidiana», en VV AA, *Espacio urbano y relaciones personales*, Valencia, Universidad de Valencia, 1990.
- , «Las contradicciones de la sociedad igualitaria», en *Revista de Psicología*, núm. 9, Universidad Complutense de Madrid, 1991.
- , Participación con una ponencia sobre «Desigualdades sociales en España en la década de los noventa» en el Encuentro Hispano-Soviético de

- Científicos Sociales, Academia de Ciencias de la URSS, 15-23 de abril de 1991.
- , «Los jubilados: nuevas demandas y necesidades sociales», Actas del Encuentro sobre Jubilación. Diputación General de Aragón, Zaragoza, 18-20 de diciembre de 1991 (multicopiada).
- , «El tiempo en la economía española», *Información Comercial Española*, núm. 695, julio de 1991, pp. 9-48.
- , «Para una nueva conceptualización del trabajo», en *Revista de «Sociología y Economía del Trabajo»*, núms. 13-14, noviembre/diciembre de 1991.
- , «Salud y sociedad: algunas propuestas de investigación», en M. Barañano, (comp.), *Mujer, salud y trabajo*, Madrid, Trotta, 1992.
- , «El triángulo imposible: sobre la difícil conciliación de las figuras, las palabras y las cifras», en Actas del Congreso «Dona, territori, societat», Departament de Ciències de la Terra, Universitat de les Illes Balears, Palma de Mallorca, 1992.
- , «Viejas y nuevas desigualdades: la dialéctica entre observadores y observados». Ponencia presentada en el Simposio sobre «Estado, mercado y desigualdad», IV Congreso de Sociología, Madrid, 24-26 de septiembre de 1992 (en prensa).
- Dutrenit, Jean-Marc, *Gestion et Evaluation de Services Sociaux*, París, Economica, 1989.
- Eichner, Alfred, *Why Economics is not Yet a Science?*, Londres, Macmillan Press, 1983.
- Equipo de Investigación Sociológica, *Necesidades sociales de la tercera edad*, Madrid, Diputación, 1981.
- Freeman, Howard, *Investigación social y política social*, Madrid, Tecnos, 1981.
- García Ferrando, Manuel, «Ocio, consumo y desigualdad social», en VV AA, *Política y sociedad*, Madrid, CIS y CEC, vol. II, 1987, pp. 759-775.
- Heller, Frank, *The Use and Abuse of Social Science*, Londres, Sage, 1986.
- Hill, Michael y Bramley, Glen, *Analysing Social Policy*, Oxford, Basil Blackwell, 1990, pp. 56-76.
- INTRESS, *Estudio comparado del gasto en Servicios Sociales en los países de la CEE*, Madrid, Ministerio de Asuntos Sociales, Instituto Nacional de Servicios Sociales, 1990.
- Laver, Michael, *Social Choice and Public Policy*, Oxford, Basil Blackwell.
- Lefebvre, Henri, *La vida cotidiana en el mundo moderno*, Madrid, Alianza, 1984.
- Luque Baena, Enrique, «Poder y dramaturgia política», en VV AA, *Política y sociedad*, Madrid, CIS y CEC, 1987, pp. 37-63.
- Mackillip, Jack, *Need Analysis: Tools for the Human Services and Education*, Beverly Hills, Sage, 1987.
- Mandel, Ernest, *El capitalismo tardío*, México, Era, 1972.

- Martín Rebollo, Luis, «Las relaciones entre las administraciones públicas y los administrados», en VV AA, *España: un presente para el futuro*, Madrid, Instituto de Estudios Económicos, vol. II, 1984, pp. 283-300.
- Maslow, A. H., *Motivación y personalidad*, Barcelona, Sagitario, 1963.
- Montoro Romero, Ricardo, «Neoconservadurismo y crisis del Estado de bienestar», VV AA, *Política y sociedad*, Madrid, CIS y CEC, 1987, pp. 269-284.
- Muñoz Cid, Cándido, *Las cuentas de la nación*, Salamanca, Plaza Universitaria Ediciones, 1987.
- OCDE, *El papel del sector público y los gastos sociales 1960-1990*, Madrid, Ministerio de Trabajo, 1988.
- Ortega Galán, Juan, «Del "encuentro desigual" a la nueva economía mixta», *Economía*, núm. 11, 1991, pp. 55-58.
- Ortí Benlloch, Alfonso, «Estratificación social y estructura del poder: viejas y nuevas clases medias en la reconstrucción de la hegemonía burguesa», en VV AA, *Política y sociedad*, vol. II, Madrid, CIS y CEC, 1987, pp. 711-736.
- Ortiz, Eduardo, *Participación de la población marginal en sus proyectos de desarrollo*, Caracas, Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS), mayo de 1989.
- Pérez Díaz, Víctor, «La calidad de la educación en España y la resignación al estatus del país periférico», en VV AA, *España: un presente para el futuro*, vol. II, Madrid, Instituto de Estudios Económicos, pp. 369-409.
- Ritter, Gerhard, *El estado social, su origen y desarrollo en una comparación internacional*, Madrid, Ministerio de Trabajo, 1991.
- Roberts, Finnegan y Gallie (comps.), *New Approaches to Economic Life: Economic Restructuring: Unemployment and the Social Division of Labor*, Manchester University Press, 1985.
- Rostow, W., *Las etapas del crecimiento económico*, México, FCE, 1961.
- Rubio Lara, Josefa, *La formación del Estado social*, Madrid, Ministerio de Trabajo, 1991.
- Rubio Llorente, Francisco, «La idea de fin en la noción de lo político», en VV AA, *Política y sociedad*, Madrid, CIS y CEC, 1987, pp. 27-36.
- Secretariado General Gitano, *Guía de uso y entretenimiento de la vivienda*, Madrid, 1984.
- Solbes Mira, Manuel, «La polémica de los límites al crecimiento y el desarrollo del capitalismo», en Navarro López (dir.), *La sociedad de consumo y su futuro: el caso de España*, Madrid, Instituto Nacional del Consumo, 1978, pp. 197-224.
- Sraffa, Piero, *Producción de mercancías por medio de mercancías*, Barcelona, Oikos-Tau, 1982, pp. 57-64.
- Stiglitz, Joseph, *La economía del sector público*, Barcelona, Antoni Bosch, 1988.

- Tarrow, Sidney, *Democracy and Disorder: Protests and Politics in Italy: 1965-1975*, Oxford, Clarendon Press, 1989.
- Titmuss, Richard, *Social Policy: an Introduction*, Londres, Unwin Hyman, 1988.
- Toffler, Alvin, *La tercera ola*, Barcelona, Plaza y Janés, 1980.
- Toharia, José Juan, «La justicia española diez años después: balance provisional de cambios y continuidades», en VV AA, *Política y sociedad*, vol. II, Madrid, CIS y CEC, 1987, pp. 1073-1090.
- Vallespín, Fernando, «Crisis de la democracia y Estado Social», en VV AA, *Política y sociedad*, Madrid, CIS y CEC, 1987, pp. 235-260.